

BAB V

ANALISIS DAN PEMBAHASAN

5.1. Deskripsi Hasil Penelitian

Data dalam analisis ini merupakan data primer yang diperoleh dari hasil studi kasus pada lima belas developer yang memiliki lahan perumahan di Kabupaten Sleman. Jenis data yang digunakan adalah data cross section atau data satu tahun yaitu tahun 1999.

Berdasarkan data yang diperoleh dari kantor REI Yogyakarta, maka developer yang masih memproduksi di Kabupaten Sleman pada tahun tersebut adalah sebagai berikut :

Tabel 5.1.

Data Developer yang Memiliki Lahan di Dati II Sleman

Berdasarkan Tahun 1999

Developer	Nama Perusahaan
1	PT. Formula Land
2	PT. Perwita Karya
3	PT. Bhumi Merapi Eratama
4	PT. Talenta Budi Sarana
5	PT. Trikarsa Nusalaras
6	PT. Sinar Waluyo
7	PT. Purnama Krisma Mulya
8	PT. Mantap Citra Mandiri
9	PT. Maseja Kejasa
10	PT. Bayu Adji Utama
11	PT. Intan Tunggal Kharisma
12	PT. Pesona Alam Merdeka
13	PT. Asrita Makmur Raya
14	PT. Imahako Persada
15	PT. Waskita karya

Sumber : Kantor REI Yogyakarta

Proses pembangunan perumahan yang dilakukan oleh developer swasta yang berada di Kabupaten Sleman, diperoleh hasil bahwa seluruh biaya produksi berasal dari dana sendiri dan pinjaman dari bank. Sebagai gambaran dari hasil penelitian ditampilkan dalam Tabel 5.2.

Tabel 5.2.

Sumber Dana Developer

Developer	Sendiri	Bank
1	X	X
2	X	X
3	X	X
4	X	X
5	X	X
6	X	X
7	X	X
8	X	X
9	X	X
10	X	X
11	X	X
12	X	X
13	X	X
14	X	X
15	X	X

Sumber : Data Primer yang diolah

Dikaitkan dengan kemampuan dana yang dimiliki developer, maka proses produksi perumahan di Kabupaten Sleman umumnya dilakukan secara bertahap dari proses pembebasan lahan sampai pada pembangunan perumahan. Tetapi ada beberapa developer melakukan pembebasan lahan secara langsung. Hal tersebut bertujuan agar perumahan yang dibangun tetap dalam satu lokasi yang sama, sehingga lahan yang ada di lokasi tersebut dapat dikuasai oleh satu developer. Sebagai gambaran dari hasil penelitian dapat

dilihat pada Tabel 5.3. Dari lima belas sampel terdapat enam developer yang melakukan pembebasan lahan secara langsung.

Tabel 5.3.

Proses Pembebasan Lahan dan Pembangunan Perumahan

Developer	Lahan		Rumah dan Fasilitas	
	Bertahap	Langsung	Bertahap	Langsung
1	X	-	X	-
2	X	-	X	-
3	X	-	X	-
4	X	-	X	-
5	X	-	X	-
6	-	X	X	-
7	X	-	X	-
8	-	X	X	-
9	X	-	X	-
10	-	X	X	-
11	-	X	X	-
12	-	X	X	-
13	X	-	X	-
14	-	X	X	-
15	X	-	X	-

Sumber : Data primer yang diolah

Pembangunan rumah dan fasilitas dilakukan secara bertahap. Proses pembangunan perumahan yang bertahap ini sangat menguntungkan developer, sebab pembangunan baru akan dilaksanakan setelah konsumen membayar tanda jadi dan uang muka rumah pada developer. Pada saat krisis ini developer lebih memilih pembangunan dilakukan secara bertahap karena jika dilakukan secara langsung akan menambah biaya produksi yaitu biaya pemeliharaan rumah yang belum terjual semakin tinggi. Disamping itu uang muka yang diterima developer dapat dijadikan sumber dana bagi developer untuk proses

produksi selanjutnya. Penjualan rumah dengan sistem kredit melalui KPR bank lebih menguntungkan developer, karena developer menerima pembayaran kontan untuk setiap rumah yang terjual. KPR adalah selisih harga jual rumah dikurang uang muka. Untuk selanjutnya konsumen membayar angsuran kepada bank pemberi KPR setelah SP3K (Surat Penegasan Persetujuan Penyediaan Kredit) dikeluarkan dan tagihan menjadi hak bank yang memberi KPR. Hasil penelitian yang dilakukan dapat dilihat pada Tabel 5.4.

Tabel 5.4.

Cara Penjualan Rumah dari Developer

Developer	Penjualan		Pembayaran Angsuran	
	Kontan	Angsuran	Langsung Developer	Melalui Bank
1	X	X	X	-
2	X	X	X	X
3	X	X	X	-
4	X	-	X	-
5	X	X	X	X
6	X	X	X	X
7	X	X	X	X
8	X	X	X	X
9	X	X	X	X
10	X	X	X	X
11	X	-	X	-
12	X	-	X	-
13	X	X	X	X
14	X	X	-	X
15	X	X	X	X

Sumber : Data primer yang diolah

Tabel diatas menunjukkan bahwa cara penjualan rumah dapat dilakukan secara kontan dan angsuran. Penjualan secara kontan dilakukan tanpa dikenakan bunga dan konsumen dapat membayar uang muka sebesar 60% - 80% dan sisanya dapat dibayar dalam jangka waktu 4 bulan atau lebih. Jika penjualan rumah dilakukan secara kredit dapat dilakukan dengan dua cara, yaitu :

1. Angsuran melalui KPR, dalam hal ini jangka waktu angsuran ditentukan oleh bank pemberi KPR. Jangka waktu yang ditawarkan antara 5 – 20 tahun dengan suku bunga antara 11%-20% pertahun.
2. Angsuran melalui developer, jangka waktu angsuran ditentukan oleh developer dan jangka waktu yang ditawarkan 1-2 tahun tanpa suku bunga.

Developer menerima pembayaran kontan dari bank untuk pembelian rumah dengan cara angsuran KPR sedangkan angsuran melalui developer pembayaran langsung ke developer atau melalui bank yang telah disepakati sesuai angsuran konsumen. Hasil penelitian dapat dilihat pada Tabel 5.5.

Tabel 5.5.

Pembayaran dari Bank ke Developer

Developer	Pembayaran dari bank ke developer	
	Kontan	Sesuai angsuran konsumen
1	-	X
2	X	-
3	X	-
4	-	X
5	X	-
6	X	-
7	-	X
8	X	-
9	X	-
10	X	-
11	-	X
12	-	X
13	X	-
14	X	-
15	X	-

Sumber : Data primer yang diolah

Kenyataan yang terdapat pada industri perumahan di Kabupaten Sleman, bahwa proses produksi umumnya dilakukan oleh developer. Adapun alasan yang dikemukakan oleh sebagian besar developer adalah jika pembangunan perumahan diserahkan kepada perusahaan kontraktor lain maka keuntungan yang akan mereka peroleh dari penjualan rumah akan berkurang dan keuntungan maksimum tidak akan tercapai disamping itu kualitas rumah kurang terjamin. Hasil penelitian memperlihatkan hanya empat dari developer yang ada menyerahkan pelaksanaan pembangunan perumahan dan fasilitasnya pada kontraktor lain dengan alasan efisiensi tenaga dan waktu. Hasil penelitian dapat dilihat pada Tabel 5.6.

Tabel 5.6.
Pelaksanaan pembangunan

Developer	Jawaban	
	Rumah dan Fasilitas	Alasan
1	Developer	Kualitas terjamin dan keuntungan maksimum Pengembang memiliki perusahaan kontraktor sendiri
2	Developer	Keuntungan maksimum dan kualitas terjamin Punya perusahaan kontraktor sendiri dan memiliki banyak pekerja
3	Developer	Keuntungan maksimum dan kualitas terjamin
4	Developer	Punya kontraktor sendiri agar tidak mengalami kesulitan
5	Developer	Keuntungan maksimum dan kualitas lebih terjamin
6	Developer	Punya kontraktor sendiri
7	Developer	Menjaga kualitas bangunan
8	Developer dan kontraktor lain	Masalah pendanaan dan efisiensi waktu
9	Developer	Keuntungan maksimum dan kualitas dari bangunan menjadi tanggungjawab developer
10	Developer	Meminimumkan biaya produksi agar keuntungan maksimum
11	Developer dan kontraktor lain	Pertimbangan waktu, tenaga dan biaya
12	Developer	Jumlah bangunan hanya sedikit
13	Developer	Keuntungan yang diperoleh maksimal
14	Developer dan kontraktor lain	Kondisi dan efisiensi
15	Developer dan kontraktor lain	Lebih efisien atau praktis dan tepat waktu

Sumber : Dari data yang diolah.

5.2. Penerapan Model dan Kajian Teori pada Subyek Penelitian

Industri perumahan yang ada di Kabupaten Sleman akan dikaji berdasarkan teori-teori ekonomi yang ada pada landasan teori. Pada bagian ini pembahasan dilakukan dengan menerapkan model S-C-P (*Structure-Conduct-Performance*) pada industri perumahan.

5.2.1. Teori Produksi

Berdasarkan teori produksi yang telah dikemukakan pada landasan teori maka dalam hal ini developer sebagai pelaku atau produsen untuk industri perumahan. Developer mempunyai tujuan sebagaimana tujuan pengusaha pada umumnya yaitu memaksimalkan keuntungan, artinya berproduksi dengan berbagai cara sampai diperoleh keuntungan maksimum.

Cara yang digunakan developer untuk memaksimalkan keuntungan sesuai dengan asas usaha dibidang industri perumahan (*real estate*) adalah :

1. Menentukan faktor produksi yang meminimumkan biaya produksi
2. Menentukan komposisi faktor-faktor yang menghasilkan produk yang diminati oleh konsumen atau laku dipasaran serta menghasilkan profit yang tinggi

Cara pertama adalah cara yang umum dalam teori ekonomi dan berlaku bagi semua perusahaan. Sedangkan cara kedua merupakan sifat khusus dari industri perumahan, dimana untuk menentukan komposisi faktor-faktor yang menghasilkan produk yang diminati oleh konsumen atau

laku dipasaran serta menghasilkan profit yang tinggi tidak hanya ditentukan oleh aspek teknis, tetapi selera konsumen dan pemasaran sangat berpengaruh. Oleh sebab itu developer selaku produsen harus tahu selera konsumen, nilai estetika dan trend yang ada pada saat itu, sebab pasar perumahan tidak hanya ditentukan oleh kualitas. Misalkan pada saat ini konsumen suka rumah dengan model tertentu dengan luas tanah yang cukup untuk taman, maka pada saat itu produk dengan komposisi yang demikian yang laku dipasaran dan belum tentu untuk masa berikutnya komposisi seperti itu akan terus diminati oleh konsumen.

Selera konsumen akan mempengaruhi developer dalam menentukan komposisi rumah yang akan diproduksi, yaitu rumah yang menghasilkan profit yang maksimal. Didasarkan pada tujuan untuk memaksimalkan keuntungan dan meminimumkan biaya produksi, maka developer yang ada di Dati II Sleman lebih memilih membangun rumah untuk tipe menengah keatas dapat dilihat pada Tabel 5.7, walaupun ada sebagian kecil developer yang tetap membangun tipe rumah menengah kebawah (rumah sederhana) karena berdasarkan permintaan pasar. Dari hasil penelitian yang dilakukan pada beberapa developer perumahan mewah dan developer perumahan sederhana maka diperoleh hasil bahwa keuntungan memproduksi rumah mewah jelas lebih besar dibandingkan keuntungan yang diperoleh dari memproduksi rumah sederhana. Karena semakin kecil rumah yang dibangun, semakin kecil juga keuntungan

yang akan diperoleh. Misalkan untuk rumah sederhana harga jualnya 15 juta rupiah hingga 30 juta rupiah, keuntungan yang diperoleh untuk tiap unitnya berkisar 1 juta rupiah sampai 2,5 juta rupiah. Sedangkan untuk rumah mewah yang harga jualnya bisa mencapai 500 juta rupiah bisa meraih keuntungan 25 juta rupiah hingga 50 juta rupiah untuk setiap unitnya.

Tabel 5.7.

Klasifikasi Jenis Rumah yang Dibangun

Developer	Tipe rumah Luas bangunan/luas tanah	Jumlah (unit)	Klasifikasi
1	* 350 / 372	9	Mewah
	* 334 / 385	6	Mewah
	* 264 / 313	10	Mewah
	* 219 / 230	36	Mewah
	* 199 / 205	20	Mewah
	* 178 / 163	6	Mewah
	* 172 / 186	7	Mewah
2	28 / 80	71	Mewah
	36 / 100	77	Mewah
	42 / 150	24	Mewah
	50 / 200	28	Mewah
	56 / 250	19	Mewah
90 / 300	16	Mewah	
3	74/148	8	Mewah
	86/200	14	Mewah
	104/300	18	Mewah
	* 130/300	10	Mewah
	* 156/340	15	Mewah
	* 200/400	11	Mewah
	* 230/440	10	Mewah
	* 123/130	8	Mewah
	* 123/250	12	Mewah
	* 156/300	6	Mewah
* 123/300	14	Mewah	
4	86 / 110	6	Mewah
	110 / 130	4	Mewah
	129 / 140	15	Mewah
	131 / 160	7	Mewah
	* 150 / 180	7	Mewah
5	28 / 90	9	Mewah
	34 / 90	11	Mewah
	34 / 137,5	11	Mewah
	49 / 160	171	Mewah
	60 / 160	81	Mewah
6	- 21 / 60	14	Sederhana
	27 / 66	30	Sederhana
	36 / 70	24	Mewah
	36 / 80	36	Mewah

	45 / 90	29	Mewah
7	45 / 97,5 54 / 108 70 / 144 70 / 150 70 / 164,5 90 / 180 120 / 216 120 / 240 tipe khusus	6 8 24 5 13 5 9 5 22	Mewah Mewah Mewah Mewah Mewah Mewah Mewah Mewah Mewah
8	- 21 / 60 36 / 80	71 120	Sederhana Sederhana
9	- 21 / 60 36 / 90 45 / 120 70 / 140	50 10 10 10	Sederhana Mewah Mewah Mewah
10	54 / 117 90 / 168	16 4	Mewah Mewah
11	57 / 117 70 / 149 94 / 135	32 27 12	Mewah Mewah Mewah
12	102 / 157 124 / 200	8 9	Mewah Mewah
13	36 / 90 45 / 102 54 / 118 60 / 160 70 / 180	8 11 12 14 29	Mewah Mewah Mewah Mewah Mewah
14	- 21 / 60 27 / 66 36 / 81 36 / 90	47 12 69 68	Sederhana Sederhana Sederhana Sederhana
15	36 / 80 45 / 98 57 / 138 83 / 160 Ruko	65 5 5 2 4	Mewah Mewah Mewah Mewah Mewah

Sumber : Dari data yang diolah

Keterangan :

- Tipe kecil

* Bertingkat

klasifikasi ditentukan berdasarkan harga rumah, untuk perhitungan lebih terperinci pada lampiran

Hasil penelitian yang ditampilkan pada Tabel 5.7. menunjukkan rumah yang dibangun oleh developer yang ada di Sleman hampir seluruhnya membangun rumah untuk tipe menengah keatas (mewah) dibandingkan tipe rumah sederhana. Masing-masing developer memiliki alasan yang berbeda-beda dalam menentukan jenis rumah yang mereka

bangun. Berdasarkan hasil penelitian yang ditampilkan pada tabel 5.8 terlihat bahwa jawaban terbanyak adalah didasarkan pada permintaan pasar kemudian kondisi lahan diikuti kemampuan keuangan, selera konsumen, kenyamanan eksklusif dan terakhir peraturan pemerintah. Dari lima belas developer yang menjadi sampel hanya satu developer yang peduli pada peraturan pemerintah tentang hunian berimbang. Perlu diperhatikan dari jawaban terbanyak yaitu alasan permintaan pasar bukan berarti permintaan pasar adalah rumah dengan tipe mewah, tetapi developer sengaja memilih pasar rumah-rumah besar karena segmentasi pasar rumah menengah keatas lebih menguntungkan sebagaimana yang diutarakan oleh ketua REI Yogyakarta (pada Bab II) dan permintaan rumah untuk tipe menengah keatas terus mengalami peningkatan. Selama ada permintaan untuk rumah mewah dan menengah produsen/developer lebih memilih rumah menengah keatas dari pada rumah sederhana, kecuali jika permintaan rumah menengah dan mewah menurun. Disamping itu lokasi/lahan yang dibangun tentu saja berbeda dan harus disesuaikan dengan harga tanah yang lebih murah. Dari beberapa jawaban developer pemilihan tipe didasarkan pada eksklusifitas, hal ini jelas menggambarkan segmentasi pasarnya adalah rumah-rumah yang *eksklusif/mewah* dengan keuntungan yang eksklusif.

Tabel 5.8.

Pemilihan Tipe Rumah yang Dibangun

Developer	Jawaban					
	Permintaan pasar	Kondisi lahan	Peraturan pemerintah	Kemampuan keuangan	Selera konsumen	Kenyaman eksklusif
1				X		XX
2	XX			X		
3				X		
4					X	
5	X	XX				
6				X		
7	X	XX				
8	X	XX				
9		X				XX
10	X				XX	
11		X				
12		X				
13	X			XX		
14		XXX		XX	X	
15	XX		X			

Sumber : Dari data yang diolah

Keterangan :

X = Urutan jawaban

Fungsi produksi untuk industri perumahan sama seperti fungsi produksi perusahaan pada umumnya yaitu terdiri dari modal (K), tenaga kerja (L), tanah (R) dan teknologi (T).

$$\text{Dimana } Q = f(K, L, R, T)$$

Output berupa rumah (Q) beserta sarana dan prasarana ditentukan oleh modal dalam hal ini dana yang dikeluarkan untuk perijinan, pembebasan lahan, dan bahan bangunan. Tenaga kerja berupa tenaga teknis (arsitek dan tukang) serta pemasaran. Tanah yaitu lahan yang dijadikan sebagai lokasi pembangunan perumahan. Sedangkan teknologi berupa peralatan dan teknik yang digunakan dalam membangun perumahan dan fasilitasnya.

Industri perumahan merupakan industri yang sangat kompleks dan membutuhkan investasi yang sangat besar, maka dalam hal ini developer selaku produsen perumahan akan selalu berusaha untuk mencapai skala ekonomi dalam jangka panjang. Jika skala ekonomi tidak bisa dicapai oleh developer maka developer tersebut harus siap untuk keluar (*exit*) dari industri tersebut karena ada developer lain yang bisa mencapai skala ekonomi dengan meminimumkan biaya produksinya. Menurut teori ekonomi skala ekonomi dicapai dengan :

1. Spesialisasi, dalam hal ini developer yang ada di Dati II Sleman didalam melakukan pembangunan membagi pasar berdasarkan segmentasi pasar perumahan, yaitu developer yang khusus pada

segmen pasar rumah-rumah menengah keatas dan sebaliknya khusus pada segmen pasar rumah sederhana.

2. Menekan biaya produksi dengan cara berproduksi pada skala besar
3. Menghasilkan output lain, selain rumah yang memiliki nilai jual developer juga membangun lapangan tenis, pusat kebugaran dan kolam renang selain fasilitas bisa juga menghasilkan keuntungan.

5.2.2. Teori Durable Good

Industri perumahan menghasilkan produk yang bersifat *durable good* atau barang yang memiliki daya tahan lama atau tidak habis sekali pakai. Sesuai dengan karakteristik *durable good* maka penawaran untuk perumahan akan selalu disaingi oleh persediaan/stok rumah yang ada sebelumnya.

Pertama kali pada saat pembukaan lahan baru atau tahap awal sebelum rumah dibangun penawaran rumah sama dengan barang biasa, tetapi untuk tahap berikutnya penawaran terdiri dari rumah yang ditawarkan developer ditambah dengan persediaan/stok rumah yang masih ada. Karena rumah yang telah dipakai masih memiliki nilai jual

Konsumen bersedia membayar tidak hanya memperhitungkan penawaran yang ada pada saat ini, baik terhadap rumah baru ataupun rumah yang lama. Tetapi memperhitungkan kemungkinan adanya penawaran dimasa yang akan datang. Sesuai dengan ciri ekonomis yang

ada pada industri perumahan yaitu kemungkinan nilai ekonomi suatu kawasan atau lokasi.

Alternatif *conduct* produsen untuk barang yang memiliki sifat *durable good* sebagaimana yang telah dikemukakan pada landasan teori, yaitu ada 3 macam :

1. Menjual output pada tahap awal dengan profit maksimal dan tidak menjual pada periode berikutnya.
2. Berproduksi dengan *high marginal cost* untuk meyakinkan konsumen bahwa produksi dimasa yang akan datang semakin mahal dan konsumen membeli pada saat ini.
3. Berproduksi dengan teknologi yang bisa membatasi output.

Ketiga alternatif perilaku di atas berlaku pada developer perumahan di Sleman. Perilaku yang pertama yaitu, menjual output pada tahap awal. Hal tersebut sangat mungkin dilakukan oleh developer karena permintaan masih di atas penawaran. Walaupun pembangunan rumah oleh developer dilakukan secara bertahap, tetapi rumah terjual habis sebelum dibangun. Dengan cara menjual pada tahap awal ini developer tidak akan disaingi oleh stok rumah yang ada pada kawasan yang sama dan profit dapat dimaksimalkan pada tahap awal.

Alternatif *conduct* yang kedua dan ketiga ini intinya adalah menginformasikan pada pasar bahwa rumah yang diproduksi untuk masa yang akan datang lebih sedikit dan harganya akan semakin mahal sebab ciri dasar dari industri perumahan adalah keterbatasan tanah/lahan.

Padahal tanah yang tersedia dipermukaan bumi relatif tetap sehingga lahan yang digunakan untuk membangun perumahan akan terbatas dan harga tanah semakin mahal sehingga biaya produksi akan bertambah. Sifat lahan ini yang bisa membuat developer untuk menarik pembeli pada tahap awal (untuk menambah modal developer) yaitu dengan cara memberikan potongan harga untuk pembeli pada masa perdana. Berdasarkan perbedaan harga ini konsumen akan tertarik. Cara lain yang digunakan developer adalah strategi “sudah laku” bila ada konsumen yang memesan rumah dikatakan sudah habis terjual walaupun masih ada dan konsumen harus menunggu beberapa waktu. Hal tersebut biasa dilakukan developer untuk lokasi perumahan yang letaknya strategis karena harga akan semakin mahal dan developer bisa menaikkan harga jual. Semua strategi di atas bertujuan untuk memperoleh keuntungan yang lebih besar.

5.2.3. Kebijakan Terhadap Dunia usaha.

Industri perumahan merupakan bagian dari dunia usaha. Sebagai bagian dari dunia usaha tentu saja industri perumahan tidak terlepas dari kebijaksanaan pemerintah. Kebijaksanaan pemerintah yang berlaku pada industri ini tentu saja kebijaksanaan yang berlaku secara nasional dan lokal. (untuk wilayah DIY).

Kebijaksanaan yang berlaku pada industri perumahan didasarkan pada kebijaksanaan publik yang mengacu kepada *publik interst* atau

kepentingan masyarakat secara umum. Kepentingan masyarakat dapat lebih terjamin karena pada dasarnya kesejahteraan masyarakat bukan kepentingan developer. Kepentingan developer adalah keuntungan yang lebih besar sehingga banyak kebijakan yang tidak bisa berlaku secara baik pada industri perumahan. Developer sering menghindari peraturan yang ada dengan berbagai cara untuk melindungi kepentingannya.

Kebijaksanaan yang berlaku pada industri perumahan banyak yang tidak jelas atau membingungkan, masih kurangnya pengawasan atau kontrol terhadap developer yang melanggar kebijakan yang dibuat. Hal ini menyebabkan kepentingan masyarakat terabaikan atau tidak terlaksana secara baik. Hal tersebut tidak aneh lagi, karena secara teori kepentingan masyarakat sulit dirumuskan secara tepat karena selalu berubah kapan saja. Sedangkan kebijaksanaan sulit dirumuskan secara tepat untuk memuaskan *public interest* atau kepentingan masyarakat yang selalu berubah-ubah.

Kebijaksanaan publik yang berlaku pada industri perumahan di Indonesia baik secara nasional maupun lokal dikaitkan dengan teori ekonomi dapat dilihat pada Gambar 4.11 (Bab 4). Untuk strukturnya kebijaksanaan yang berlaku berupa antitrust atau larangan monopoli, sedangkan pada *conduct* dan *performance* kebijaksanaan yang berlaku berupa regulasi dan kebijaksanaan khusus. Untuk strukturnya secara umum di Indonesia belum ada UU yang mengatur antitrust atau larangan

monopoli sehingga kebijaksanaan yang dibuat lebih diarahkan kepada kepentingan perilaku/*conduct* dan pembentukan *performance*.

Pengertian regulasi dalam hal ini berkaitan dengan intervensi pemerintah didalam kegiatan industri perumahan yaitu dalam usaha mengoptimalkan kinerja developer akibat adanya kelemahan pada mekanisme pasar. Regulasi pada industri perumahan yang mengatur perilaku developer yaitu SKB Tiga Menteri yang mengatur rasio rumah yang dibangun developer dan berbagai keputusan tentang tingkat harga berupa kebijakan pemerintah tentang pedoman harga satuan per m² tertinggi khusus untuk rumah menengah kebawah. Perlu diketahui pemerintah hanya memiliki kebijakan menetapkan harga jual tertinggi hanya untuk rumah sederhana dan rumah sangat sederhana. Pada saat krisis ini pemerintah berusaha untuk meringankan beban konsumen yang membutuhkan rumah dengan mengeluarkan Surat Keputusan Presiden RI Nomor 22 tahun 1999 tentang batasan rumah murah yang PPN-nya ditanggung pemerintah. Regulasi tersebut bertujuan untuk melindungi masyarakat dari praktek-praktek bisnis yang dapat merugikan konsumen khususnya konsumen menengah kebawah. Dengan adanya regulasi pada industri perumahan diharapkan dapat mempengaruhi perilaku developer sehingga dapat mempengaruhi *performance* developer sesuai dengan keinginan sebagaimana yang dijelaskan pada UU No 4 tahun 1992 tentang hunian berimbang.

Telah diuraikan sebelumnya pada Bab 2 bahwa industri perumahan di kabupaten Sleman terdiri dari banyak developer, baik developer lokal ataupun dari luar DIY. Masing-masing developer menguasai lahan yang luasnya berbeda-beda berdasarkan kemampuan keuangan yang dimiliki oleh developer. Oleh karenanya harus ada pengawasan dan pengaturan yang ketat dari pemerintah daerah tentang ijin prinsip, ijin lokasi dan ijin *site plan*. Tanpa pengawasan dan pengaturan yang ketat dari pemerintah dalam tata guna lahan yang dikuasai developer serta dalam memproduksi tentu saja akan mematikan peluang usaha developer yang memiliki modal kecil atau developer yang biasa membangun rumah menengah kebawah. Kebijakan yang berlaku seringkali disiasati oleh developer. Masing-masing developer berusaha untuk mengantisipasi keadaan yang ada dilapangan berkaitan dengan kebijakan yang berlaku serta dapat menurunkan keuntungan yang akan diterima developer.

5.2.4. Teori Structure-Conduct-Performance

Analisis yang digunakan sesuai dengan teori S-C-P yaitu teori S-C-P menurut pandangan strukturalis. Sebagaimana telah dikemukakan pada landasan teori dimana teori S-C-P menurut aliran strukturalis lebih spesifik digunakan dalam suatu penelitian, sebab menurut aliran ini laba sebagai kunci variabel *performance* dan juga menghargai *structure* sebagai pengaruh tidak sebagai penentu *performance*. Sehingga model

ini sesuai dengan penelitian yang telah dilakukan terhadap industri perumahan di kabupaten Sleman.

Structure dianalisis dengan cara melihat konsentrasi pasar perumahan yang dilakukan dengan menghitung nilai Indek Herfindahl yang diperoleh dari hasil penjualan rumah selama tahun 1999. Sampel diambil berdasarkan lokasi/lahan yang dikuasai developer di Kab. Sleman yang diperoleh dari kantor REI Yogyakarta. Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan terhadap lima belas developer maka diperoleh nilai penjualan rumah pada tahun 1999 adalah sebagai berikut :

Tabel 5.9.

Nilai Penjualan Rumah Oleh Developer Swasta di Kabupaten Sleman

Berdasarkan Tahun 1999

Developer	Nilai Penjualan Rumah (dalam jutaan rupiah)
1	2000
2	6318,750
3	4000
4	1500
5	153
6	6466,450
7	3150
8	320
9	315
10	418
11	754
12	214
13	179
14	2080,720
15	2500
Total Nilai Penjualan	30369,140

Sumber : Data primer yang diolah

Pengukuran *market power* dengan pendekatan *collective power* yaitu konsentrasi empat perusahaan terbesar atau 4-CR, maka diperoleh tingkat konsentrasi $19935,200/30369,140 = 0,66$ atau sama dengan 66%. Jadi jumlah nilai penjualan rumah di kabupaten Sleman sebanyak 66% dikuasai oleh empat perusahaan terbesar (PT. Perwita karya, PT. Bhumi Merapi Eratama, PT. Sinar Waluyo, PT. Purnama Krisma Mulya).

Tabel 5.10.

Hasil Perhitungan Indeks Herfindahl pada Industri Perumahan di Kabupaten Sleman Berdasarkan Nilai Penjualan Tahun 1999

Developer	Market share	Share ²
1	0,066	0,0044
2	0,208	0,0433
3	0,132	0,0174
4	0,049	0,0024
5	0,005	0,000025
6	0,213	0,0454
7	0,104	0,0108
8	0,011	0,00012
9	0,010	0,0001
10	0,014	0,00019
11	0,025	0,00063
12	0,007	0,000049
13	0,006	0,000036
14	0,069	0,0048
15	0,082	0,0067
Nilai Indeks Herfindahl		0,13635

Rumus :

$$IH = \sum_{i=1}^{n=k} (X/T)^2$$

Dengan penjelasan :

n = jumlah perusahaan yang terdapat dalam industri perumahan

X = besaran absolut dari variabel yang diamati (nilai penjualan) pada perusahaan ke-i

T = jumlah keseluruhan dari variabel yang diukur (total nilai penjualan)

Berdasarkan Indeks Herfindahl diperoleh angka sebesar 0,13635 atau 0,14 (dua desimal). Indeks Herfindahl sangat sensitif terhadap andil perusahaan terbesar, karena semakin kecil andil yang diberikan oleh perusahaan semakin kurang berarti dalam indeks herfindahl. Berdasarkan tabel 5.8, *market share* terkecil pada industri ini adalah 0,005 angka tersebut menunjukkan bahwa penjualan pada perusahaan tersebut hanya 0,5% dari seluruh penjualan yang ada dipasar tersebut, setelah dikuadratkan diperoleh angka 0,000025. Jika dibandingkan dengan *market share* terbesar yang ada dipasar tersebut adalah 0,213, angka tersebut menunjukkan bahwa penjualan pada perusahaan tersebut adalah 21% dan jika dikuadratkan sama dengan 0,0454. Jadi pengaruh perusahaan yang memiliki nilai penjualan terbesar sangat mempengaruhi struktur pada industri tersebut.

Hasil analisis pada struktur perumahan di Kabupaten Sleman, menunjukkan bahwa empat perusahaan terbesar atau 4-CR dapat menguasai 66% yang berarti diatas 60% dari penjualan yang ada dipasar tersebut. Dengan Indeks Herfindahl sebesar 0,14 yang berarti lebih besar dari 0,018 (William G. Shepherd, 1990: 66). Angka tersebut menunjukkan struktur industri perumahan di Kabupaten Sleman adalah oligopoli ketat (*tigh oligopoly*). Struktur pasar yang berbentuk oligopoli tidak hanya ditentukan dari jumlah produsen yang ada di pasar tersebut, tetapi juga ditentukan dari tingkat penguasaan pasar atau mempengaruhi harga.

Struktur industri dalam bentuk oligopoli ketat memiliki tingkat konsentrasi yang relatif tinggi. Hal ini tentu akan mempengaruhi persaingan yang cukup ketat diantara developer. Sehingga hambatan (*barriers to entry*) relatif tinggi/medium dan memaksa developer untuk tetap berproduksi pada skala ekonomi.

Struktur pasar mempengaruhi perilaku developer dalam menentukan strategi harga, strategi produksi dan strategi promosi. Dari hasil penelitian menunjukkan bahwa masing-masing developer menetapkan harga jual yang berbeda karena perbedaan tipe, luas tanah dan lokasi yang berbeda (adanya differensiasi produk).

Harga jual rumah ditentukan menurut harga tanah per m² dan harga bangunan per m²nya. Harga jual rumah di Kabupaten Sleman bisa dikatakan relatif cukup tinggi (Lampiran 3), hal ini disebabkan harga tanah yang semakin mahal, sehingga mempengaruhi perilaku developer untuk memproduksi rumah dengan tipe-tipe eksklusif.

Struktur pasar yang berbentuk oligopoli menyebabkan adanya *price leadership* atau pimpinan harga. Sehingga dalam menentukan harga jual rumah developer selalu mempertimbangkan harga yang ditawarkan oleh developer lain. Masing-masing developer mempunyai strategi produksi yang berbeda-beda. Antara satu developer dengan developer yang lain akan terdapat perbedaan dalam menentukan jumlah output yang dihasilkan/diproduksi untuk setiap unitnya serta tipe yang akan

dibangun. Pemilihan tipe dan jumlah sangat menentukan profit yang akan diterima oleh developer.

Perilaku lain yang dapat mempengaruhi kinerja developer adalah strategi promosi. Strategi promosi yang dilaksanakan oleh masing-masing developer tentu akan mempengaruhi hasil penjualan rumah. Berdasarkan hasil penelitian biaya promosi yang harus dikeluarkan oleh masing-masing developer dapat dilihat pada Tabel 5.11. strategi promosi yang dilakukan developer tidak hanya menggunakan media masa atau media elektronik berupa reklame, radio, surat kabar dan sejenisnya. Tetapi ada beberapa developer yang melakukan pendekatan atau bekerjasama dengan instansi lain dan strategi promosi seperti ini tentu saja tidak perlu mengeluarkan biaya promosi yang cukup besar.

Tabel 5.11.

Biaya Promosi yang Dikeluarkan untuk Penjualan Rumah

Developer	Biaya Promosi (dalam jutaan rupiah)
1	25
2	300
3	200
4	13
5	24
6	130
7	138,4482
8	6,4
9	100
10	2,1
11	5,34
12	2,2
13	1,7
14	6
15	125

Sumber : Data primer yang diolah.

Performance yang dihasilkan pada industri perumahan yang berstruktur oligopoli berusaha untuk memperoleh profit yang tinggi. Oleh sebab itu rumah yang diproduksi oleh developer yang ada di Kabupaten Sleman khususnya developer yang memiliki *market share* terbesar lebih cenderung membangun rumah yang memberikan keuntungan yang lebih besar yaitu rumah menengah keatas atau rumah mewah. Sehingga *performance* sosialnya menjadi kurang baik karena rumah yang diproduksi harganya sangat tinggi dan tidak terjangkau oleh masyarakat yang membutuhkan. Untuk membeli satu unit rumah konsumen harus membayar uang muka secara kontan.

Tabel 5.12.

Syarat Pembelian Rumah Secara Angsuran

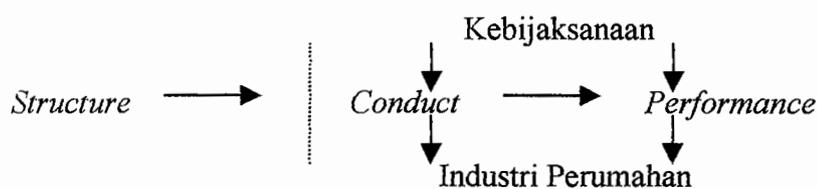
Developer	Uang muka dari harga rumah	Angsuran/bulan (penghasilan/bulan)
1	30%	1/3 bagian
2	30%	1/3 bagian
3	30%	1/3 bagian
4	50%	1/3 bagian
5	50%	1/3 bagian
6	40%	1/3 bagian
7	30%-70%	1/3 bagian
8	10%-20%	1/3 bagian
9	10%-30%	1/3 bagian
10	20%-80%	1/3 bagian
11	30%	1/2 bagian
12	15%	1/3 bagian
13	30%	1/3 bagian
14	20%-30%	1/3 bagian
15	50%	1/3 bagian

Sumber : Data primer yang diolah

Tabel 5.12 menunjukkan berapa persen uang muka dari harga rumah yang harus dibayar konsumen dan syarat penghasilan minimal yang harus dimiliki konsumen untuk membeli rumah secara angsuran.

Tabel diatas menunjukkan bahwa uang muka yang ditetapkan oleh developer untuk setiap pembelian rumah dibedakan berdasar tipe rumah yaitu untuk rumah menengah keatas uang muka sebesar 30% sampai 80% dari harga rumah. Harga rumah menengah keatas paling rendah Rp 50.000.000 dan untuk membelinya konsumen harus memiliki uang muka sebesar Rp19.000.000. Dengan angsuran paling rendah perbulannya sudah diatas Rp 600.000. sehingga yang membeli tipe ini adalah masyarakat yang berpenghasilan diatas Rp1.800.000 perbulannya. Sedangkan untuk rumah sederhana uang muka sebesar 10% sampai 20% dari harga rumah. Harga rumah sederhana paling rendah Rp15.000.000 dengan uang muka sebesar Rp 3.000.000 dan angsuran paling rendah perbulannya diatas Rp 200.000. Berarti yang dapat membeli rumah sederhana adalah masyarakat yang berpenghasilan diatas Rp 600.000. Tetapi untuk tipe ini jumlahnya masih terbatas karena developer lebih suka membangun rumah menengah keatas disebabkan keuntungan yang diperoleh lebih besar.

5.3. Model Analisis



Penelitian terhadap lima belas developer yang membangun perumahan di kabupaten Sleman berdasarkan tahun 1999, menunjukkan bahwa hasil analisis terhadap tipe dan harga rumah menurut kriteria rumah mewah, rumah menengah dan rumah sederhana berdasarkan ketentuan SKB Tiga Menteri tidak dapat terpenuhi.

Kriteria rumah mewah, rumah menengah dan sederhana dihitung berdasarkan pedoman harga tertinggi bangunan yaitu berdasarkan harga bangunan untuk rumah dinas pemerintah (Lampiran 3).

Hasil penelitian menunjukkan kebijakan tersebut (SKB Tiga Menteri) tidak dapat mengikat developer untuk membangun dengan rasio 1:3:6. Terbukti developer yang memiliki kemampuan keuangan, lebih memilih memproduksi pada segmen pasar rumah mewah. Sedangkan untuk segmentasi pasar rumah sederhana hanya dilakukan oleh empat developer dari lima belas developer yang ada di Kabupaten Sleman pada tahun 1999.

Kebijaksanaan berupa SKB Tiga Menteri terhadap pembangunan perumahan ternyata tidak dapat mempengaruhi *conduct* dan *performance*. Dalam hal ini model analisis diatas tidak berlaku dan model yang berlaku adalah model dasar dari teori S-C-P yaitu:

Structure → *Conduct* → *Performance*.

Hasil analisis menunjukkan bahwa penyebab kebijaksanaan tentang hunian berimbang (SKB Tiga Menteri) tidak dapat terlaksana dengan baik disebabkan :

1. Kebijakan tersebut lebih bertujuan kepada kepentingan masyarakat atau kepentingan sosial untuk dapat memiliki rumah murah. Sedangkan tujuan developer ingin mencapai keuntungan maksimum, sehingga tujuan developer dengan kebijakan pemerintah bertolak belakang.
2. Harga tanah di Kabupaten Sleman lebih tinggi dibandingkan dengan daerah lain yang ada di DIY. Jika developer membangun rumah sangat sederhana atau rumah sederhana tidak akan menutupi biaya produksi rumah. Berdasarkan hal tersebut konsep pembangunan berimbang (1:3:6) tidak bisa terpenuhi.
3. Kebijakan tentang hunian berimbang sampai saat ini masih bersifat anjuran dan belum ada peraturan yang memberi sanksi terhadap developer yang melanggar atau tidak melaksanakan kebijakan tersebut.
4. Developer lebih cenderung memilih rumah dengan tipe menengah keatas karena profit yang dihasilkan sangat tinggi dibandingkan rumah sederhana. Developer lebih memilih rumah yang cepat terjual dengan keuntungan maksimal sehingga kebijakan tentang hunian berimbang tidak mungkin terlaksana tanpa sanksi yang tegas.