

# ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI HARGA JUAL RUMAH DI KABUPATEN SUKOHARJO DAN KARANGANYAR

Anandista Tursilo Kurniawan<sup>1</sup>, Yuniaristanto<sup>2</sup>, Wahyudi Sutopo<sup>3</sup>  
<sup>1,2,3</sup>Program Studi Teknik Industri, Fakultas Teknik, Universitas Sebelas Maret

Jl. Ir. Sutami 36A Surakarta 57126

Telp. 0271-6322110

Email: <sup>1</sup>anandesta@gmail.com, <sup>2</sup>yuniaristanto@ft.uns.ac.id, <sup>3</sup>wahyudisutopo@gmail.com

## ABSTRAK

*Seiring pertumbuhan penduduk yang terus meningkat, kebutuhan akan rumah juga mengalami peningkatan. Bagi pelaku bisnis di bidang penyedia perumahan, hal yang paling kritis dalam menjalankan bisnis tersebut adalah dalam menetapkan harga jual. Harga jual sebuah rumah ditentukan oleh beberapa faktor antara lain biaya bahan bangunan, harga tanah, ketersediaan fasilitas, lingkungan, dan lain-lain. Faktor-faktor yang digunakan didapatkan dengan menggunakan metode harga Hedonik. Dalam penelitian ini akan menganalisis harga jual rumah dipengaruhi oleh faktor luas tanah, tipe rumah, jumlah kamar, jarak ke pusat kota, fasilitas pendukung, dan kemudahan transportasi. Analisis faktor dalam penelitian ini menggunakan metode OLS (Ordinary Least Square). Dari hasil pengolahan data diketahui bahwa faktor luas tanah, jumlah kamar, fasilitas pendukung, dan tipe rumah memberikan pengaruh positif terhadap harga jual rumah yang berarti semakin tinggi nilai faktor-faktor tersebut maka harga rumah juga semakin tinggi (berbanding lurus).*

**Kata Kunci:** Harga jual, Metode harga hedonik, OLS, Rumah

## PENDAHULUAN

Rumah merupakan salah satu kebutuhan dasar manusia selain sandang dan pangan. Seiring pertumbuhan penduduk yang terus meningkat, kebutuhan akan rumah juga mengalami peningkatan. Hal ini menjadikan peluang bagi pebisnis untuk menyediakan produk dalam bentuk tanah atau bangunan yang biasa disebut bisnis properti. Menurut beritasatu.com yang mengulas tentang properti disebutkan bahwa pertumbuhan industri properti di Indonesia pada tahun 2015 masih akan mengalami pertumbuhan walaupun dinilai akan melambat dibandingkan dengan tahun lalu. Pertumbuhan industri properti ini disebabkan beberapa faktor, faktor yang pertama jumlah penduduk Indonesia yang terus mengalami peningkatan, dari data BPS (Badan Pusat Statistik) proyeksi penduduk tahun 2010-2035 menunjukkan bahwa penduduk Indonesia setiap lima tahunnya meningkat 7%.

Faktor kedua adalah penghasilan penduduk Indonesia, berdasarkan data BPS(2014) pendapatan per kapita tahun 2014 \$ 4.700/tahun atau dalam presentase terjadi peningkatan 5% setiap tahunnya. Dengan penghasilan yang tinggi tentu saja akan membuat masyarakat ingin memenuhi kebutuhan mereka salah satunya kebutuhan akan tempat tinggal, selain itu mereka juga ingin melakukan investasi untuk masa depan sesuai dengan teori Maslow mengenai hierarki kebutuhan manusia. Kebutuhan dasar Maslow meliputi kebutuhan fisiologis, keamanan, cinta, esteem, dan aktualisasi diri, dalam tingkat dari lima kebutuhan dasar, orang tidak merasa perlu kedua hingga tuntutan pertama telah puas, maupun ketiga sampai kedua telah puas dan sebagainya. Selanjutnya faktor ketiga adalah tingkat kekurangan pasokan (*backlog*) akan permintaan tempat tinggal yang layak, khususnya bagi Masyarakat Berpenghasilan Rendah (MBR). Berdasarkan data dari Kemenpera(2014), tiap tahunnya angka *backlog* bertambah sebesar 400.000 hingga 500.000 unit per tahun. Pada akhir tahun 2014, angka *backlog* menembus 13.6 juta unit atau bisa dikatakan 60 juta jiwa belum memiliki rumah tinggal. Padahal kemampuan akan penyediaan tempat tinggal hanya 300.000 unit per tahun. Ketiga faktor tersebut menjadikan bisnis properti akan terus meningkat guna untuk memenuhi kebutuhan dari permintaan masyarakat akan tempat tinggal.

Perusahaan pengembang dalam memasarkan produknya tentu memiliki strategi masing-masing. Salah satu metode yang biasa digunakan adalah dengan menggunakan *marketing mix*. Menurut Kotler dan Armstrong (1997), *marketing mix* adalah sekumpulan variabel-variabel pemasaran yang dapat dikendalikan, yang digunakan oleh perusahaan untuk mengejar tingkat penjualan yang diinginkan dalam target pemasaran. *Marketing mix* terdiri dari beberapa elemen yaitu produk, harga, promosi, *place*, *participant/people*, proses, dan *physical evidence*. Masalah mendasar yang sering dihadapi oleh pengembang yaitu dalam hal menentukan harga.

Dewasa ini banyak pengembang di Indonesia yang menggunakan berbagai macam metode perhitungan untuk menentukan harga jual agar pengembang dapat bersaing dengan pengembang lain yang memasuki pasar. Jika pengembang melakukan kesalahan dalam menentukan harga jual maka akibatnya produk tersebut akan kurang diterima di pasaran karena akan kalah bersaing dengan produk yang sejenis pengembang akan kehilangan kesempatan mendapatkan laba yang seharusnya diperoleh. Jika kesalahan tersebut terakumulasi terus-menerus bisa saja tutup atau bangkrut. Untuk meminimalkan kesalahan dalam menentukan harga jual maka perusahaan harus menghitung dengan cermat dan menentukan metode penentuan harga jual. Penjualan dalam bidang penjualan properti seperti rumah maka perusahaan akan menentukan harga jual dengan sangat hati-hati dikarenakan harga jual rumah selalu meningkat terus-menerus dan hampir tidak pernah turun dalam jangka waktu yang pendek maupun panjang.

Harga jual rumah tidak hanya ditentukan oleh pengembang tetapi pembeli pun juga ikut serta dalam penentuan harga. Pengembang menentukan harga jual rumah dengan dipengaruhi beberapa faktor yang berhubungan dengan biaya pembangunan rumah seperti luas tanah, biaya pembangunan dan lain-lain. Dari sisi konsumen harga jual dipengaruhi beberapa faktor seperti ketersediaan fasilitas, kondisi lingkungan, luas bangunan, dan lain-lain. Berdasarkan hal tersebut, pada penelitian ini akan melakukan analisis faktor-faktor apa saja yang mempengaruhi dalam penentuan harga jual rumah. Faktor-faktor yang digunakan didapatkan dengan menggunakan metode harga Hedonik dan dianalisis dengan menggunakan analisis regresi linier OLS (*Ordinary Least Square*). Penelitian ini difokuskan pada 2 kabupaten area Soloraya yaitu Karanganyar dan Sukoharjo. Kedua wilayah tersebut memiliki permintaan akan rumah yang tinggi dibandingkan dengan daerah di Soloraya lainnya. Kedua kabupaten tersebut memiliki pusat bisnis, pendidikan, dan kesehatan yang lengkap, serta lokasinya strategis berbatasan langsung dengan kota Solo. Hal tersebut yang mendorong pengembang untuk berinvestasi di kedua Kabupaten tersebut.

## TINJAUAN LITERATUR

Victor Contreras, Urbi Garay, Miguel Angel Santos dan Cosme (2013) meneliti hubungan antara faktor yang mempengaruhi harga tanah per m<sup>2</sup> di kota Caracas, Venezuela. Faktor-faktor yang diteliti meliputi luas tanah, jumlah ruang untuk parkir, umur dari bangunan, tingkat kriminalitas yang terjadi. Peneliti menggunakan metode harga Hedonik dalam penentuan faktor yang digunakan. Faktor-faktor tersebut selanjutnya dianalisis menggunakan metode OLS.

Y.W. Fung, W.L. Lee, (2014) meneliti mengenai faktor-faktor yang mempengaruhi harga perumahan. Dari banyak metode yang digunakan dalam penentuan harga, metode yang tepat untuk penelitian ini menggunakan metode harga hedonik. Faktor yang diteliti terbagi menjadi 2 atribut yaitu mengenai arsitektur dan lingkungan. Untuk atribut arsitektur terdiri dari luas tanah, arah hadap jendela rumah (utara, timur, selatan) dan untuk atribut lingkungan terdiri dari jarak rumah terhadap jalan raya, besar sudut cahaya, dan adanya ventilasi.

Ambada, Erol (2013) meneliti mengenai pengaruh faktor luas tanah, luas bangunan dan luas fasum terhadap harga rumah di Kelurahan Singopuran. Faktor-faktor yang didapatkan dengan menggunakan metode harga hedonik. Analisis untuk faktor-faktor tersebut menggunakan metode OLS.

## METODE RISET

Pada penelitian ini, tahap pengumpulan dilakukan dengan mencari data transaksi penjualan pada developer di kabupaten Karanganyar dan Sukoharjo. Data yang didapatkan kemudian diolah dengan menggunakan analisis regresi linier OLS (*Ordinary Least Square*). Penjelasan detail metode riset yang dilakukan ditampilkan pada tabel 1.

**Tabel 1. Metode Riset**

<b>Tahap</b>	<b>Penjelasan</b>
Pengumpulan data	Pengumpulan data transaksi penjualan pada developer di Kabupaten Karanganyar dan Sukoharjo. Didapatkan 30 transaksi penjualan, dengan rincian 12 transaksi di Kabupaten Karanganyar dan 18 transaksi di Kabupaten Sukoharjo. Data transaksi berisi informasi yang dijadikan variabel yang diteliti, yaitu harga jual rumah, tipe rumah, jumlah kamar, jarak ke pusat kota, kemudahan transportasi, dan kelengkapan fasilitas.
Pengolahan Data: 1. Statistik Deskriptif	Pada tahap ini dilakukan perhitungan statistik deskriptif setiap variabel sehingga diketahui nilai rata-rata, nilai minimum, nilai maksimal, dan standar deviasi untuk setiap variabel bebas.

2. Uji R Square	Pengujian ini dilakukan untuk mengetahui % besaran nilai yang ditimbulkan variabel bebas terhadap model penentuan harga jual rumah.
3. Uji F	Pengujian ini dilakukan untuk mengetahui besar F hitung dan tingkat signifikansi dari model harga jual rumah. Apabila nilai signifikan menunjukkan nilai $< 0.05$ berarti model tersebut dapat digunakan sebagai alat prediksi harga jual rumah.
4. Uji Probabilitas	Pengujian ini dilakukan untuk mengetahui nilai probabilitas setiap variabel. Apabila nilai probabilitas variabel menunjukkan nilai $< 0.05$ berarti variabel tersebut memiliki pengaruh nyata terhadap harga jual rumah.

## PEMBAHASAN

Pada penelitian ini digunakan data penjualan dari developer. Data yang digunakan sejumlah 30 yang terdiri dari beberapa daerah yaitu Karanganyar 40 % (12 transaksi) dan Sukoharjo 60% (18 transaksi). Statistik deskriptif dari data ditampilkan pada tabel 2.

**Tabel 2. Statistik Deskriptif Variabel**

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
harga_rumah	30	115jt	330jt	238.50jt	76.216jt
luas_tanah	30	54.00	110.00	78.4000	16.92906
tipe_rumah	30	36.00	50.00	43.2000	5.75596
jumlah_kamar	30	2.00	3.00	2.2000	.40684
jrak_ke_pusatkota	30	2.00	3.00	2.6000	.49827
Transport	30	1.00	3.00	2.0000	.90972
Fasilitas	30	2.00	4.00	2.5667	.81720

- a. Harga Rumah  
Dari data yang didapatkan, untuk variabel harga rumah memiliki nilai minimal harga jual rumah sebesar 115 jt rupiah dan nilai maksimal harga jual rumah sebesar 330 jt rupiah. Rata-rata yang didapatkan dari data untuk harga jual rumah sebesar 238,50 jt rupiah. Variabel harga rumah memiliki standar deviasi terhadap rata-ratanya sebesar 76.216 jt rupiah.
- b. Luas Tanah  
Dari data yang didapatkan, untuk variabel luas tanah memiliki nilai minimal luas tanah rumah sebesar 54 m<sup>2</sup> dan nilai maksimal luas tanah sebesar 110 m<sup>2</sup>. Rata-rata yang didapatkan dari data untuk luas tanah sebesar 78.4 m<sup>2</sup>. Variabel luas tanah memiliki standar deviasi terhadap rata-ratanya sebesar 16.92 m<sup>2</sup>
- c. Tipe Rumah  
Dari data yang didapatkan, untuk variable tipe rumah memiliki nilai minimal tipe 36 dan nilai maksimal tipe 50.
- d. Jumlah kamar  
Dari data yang didapatkan, untuk variabel jumlah kamar memiliki nilai minimal 2 kamar dan nilai maksimal 3 kamar.
- e. Jarak ke Pusat Kota  
Dari data yang didapatkan, untuk variabel jarak ke pusat kota memiliki nilai minimal 2 yang berarti cukup dekat dan nilai maksimal 3 cukup dekat dengan pusat kota.
- f. Kemudahan transportasi  
Dari data yang didapatkan, untuk variabel kemudahan transportasi memiliki nilai minimal 1 yang berarti sangat mudah dan nilai maksimal 3 cukup mudah.
- g. Kelengkapan Fasilitas  
Dari data yang didapatkan, untuk variabel kelengkapan fasilitas memiliki nilai minimal 2 yang berarti lengkap dan nilai maksimal 4 tidak lengkap.

### Uji R Square

Data yang ada diolah dengan analisis regresi linier berganda. Hasil dari regresi linier yang dilakukan menunjukkan nilai adjusted  $R^2$  yang ditampilkan pada tabel 3.

Tabel 3. Hasil Uji R Square

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.965(a)	.932	.914	22.389

Pada tabel 3 angka  $R^2$  sebesar 0.932 adalah pengkuadratan dari koefisien korelasi.  $R^2$  bisa disebut koefisien determinasi, dalam hal ini menunjukkan bahwa 93,2%, dari model harga jual rumah dapat dijelaskan oleh variabel luas tanah, tipe rumah, jumlah kamar, jarak ke pusat kota, kemudahan transportasi, dan kelengkapan fasilitas pendukung dan sisanya dijelaskan oleh variabel yang lain. Semakin kecil  $R^2$  maka semakin lemah hubungan antar variabel.

### Uji F

Selanjutnya data diolah dengan Uji F, dan hasilnya ditampilkan pada tabel 4.

Tabel 4. Hasil Uji F

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	156928.397	6	26154.733	52.177	.000(a)
	Residual	11529.103	23	501.265		
	Total	168457.500	29			

Hasil Uji F pada tabel 4 menunjukkan bahwa didapatkan F hitung sebesar 52.177 dengan tingkat signifikansi 0.00. Karena probabilitas 0.00 lebih kecil dari 0.05, maka model regresi dapat digunakan sebagai alat prediksi harga jual rumah.

### Uji Probabilitas

Dari persamaan regresi harga jual rumah, setiap variabel dihitung nilai probabilitasnya terhadap harga jual rumah. Hasil pengujian ditampilkan pada tabel 5.

Tabel 5. Hasil Uji Probabilitas

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta	B	Std. Error
1	(Constant)	-291.926	75.977		-3.842	.001
	luas_tanah	2.753	.631	.611	4.362	.000
	jumlah_kamar	3.397	13.238	.018	.257	.800
	jrak_ke_pusatkota	313.411	76.002	2.049	4.124	.000
	transport	-213.117	41.977	-2.544	-5.077	.000
	fasilitas	-63.506	17.093	-.681	-3.715	.001
	ttype_rumah	1.886	1.832	.142	1.030	.314

Pada tabel 5 kolom B menunjukkan koefisien dari persamaan regresi untuk setiap variabel. Pada tabel 5 kolom Sig menunjukkan nilai probabilitas setiap variabel. Dari hasil pengolahan dapat diketahui luas tanah, jarak pusat ke kota, kemudahan transportasi, dan kelengkapan fasilitas memiliki nilai probabilitas sebesar 0.00. Nilai ini lebih rendah dengan taraf nyata yaitu 0.05, sehingga dapat diartikan bahwa luas tanah, jarak pusat ke kota, kemudahan transportasi dan kelengkapan fasilitas berpengaruh nyata terhadap harga jual rumah. Sedangkan untuk jumlah kamar dan tipe rumah memiliki nilai probabilitas sebesar 0.008 dan 0.314. Nilai ini lebih tinggi dari nilai taraf nyata 0.05, sehingga dapat diartikan bahwa jumlah kamar dan tipe rumah tidak berpengaruh terhadap harga jual rumah.

## **SIMPULAN**

Dari penelitian ini dapat disimpulkan bahwa faktor luas tanah, jarak ke pusat kota, kemudahan transportasi, dan kelengkapan fasilitas pendukung memberikan pengaruh nyata terhadap harga jual rumah sedangkan tipe rumah, dan jumlah kamar tidak memberikan pengaruh nyata terhadap harga jual rumah.

## **PUSTAKA**

- Ambada, Erol. (2013). Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Harga Perumahan di Kelurahan Singopuran.
- Badan Statistik Penduduk(2014). Data Statistik Indonesia: Pendapatan Perkapita Penduduk Indonesia tahun 2015.
- Contreras, V., Garay, U., Santos, M.A., Betancourt, C. (2014). Expropriation risk and housing prices: Evidence from an emerging market, *Journal of Business Research* 67 (2014) 935–942
- Kemenpera(2014). Data Backlog Rumah Tinggal di Indonesia.
- Kotler, P. dan Armstrong.2013. Manajemen Pemasaran, jilid 2, terjemahan Hendra Teguh. Jakarta : Erlangga
- Núñez, N., Ceular, N., & Millan, G. (2007). Approximation to the real estate valuation using the Hedonic price method. Spain: University of Córdoba.
- Suara Merdeka, 22 Agustus, 2014. Berita Aktual Ekonomi: Soloraya Kekurangan 148.463 Rumah.
- Walpoel, R.E. dan Myers R.H.(1995). Ilmu Peluang dan Statistika untuk Insinyur dan Ilmuan. Bandung: ITB.
- Wen, H. Z., Jia, S. H., & Guo, X. Y. (2005). Hedonic price analysis of urban housing: An empirical research on Hangzhou, China. *Journal of Zhejiang University. Science*, 6A(8), 907–914.
- Y.W. Fung, W.L. Lee, (2014). Development of Price Models For Architectural And Environmental Quality For Residential Developments In Hong Kong, *Habitat International* 44 (2014) 186e193