

Kode>Nama Rumpun Ilmu : 561 /Ekonomi Pembangunan

LAPORAN AKHIR  
PENELITIAN MANDIRI



**ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI  
PERMINTAAN RUMAH SUBSIDI DI KABUPATEN JEMBER**

Pengusul

Nama : Drs. Agus Luthfi, M.Si / 0022056505

**UNIVERSITAS JEMBER**

**Juni 2017**

HALAMAN PENGESAHAN  
PENELITIAN MANDIRI

Judul penelitian : Analisis Faktor-Faktor Yang  
Mempengaruhi Permintaan Rumah Subsidi  
di Kabupaten Jember

Kode>Nama Rumpun Ilmu : 561 / Ekonomi Pembangunan

Ketua Peneliti :

a. Nama Lengkap : Drs. Agus Luthfi, M.Si

b. NIDN : 0022056505

c. Jabatan Fungsional : Lektor Kepala

d. Program Studi : Ilmu Ekonomi

e. Fakultas : Fakultas Ekonomi dan Bisnis

f. Nomor HP : 08123454645

g. Alamat e-mail : [agusluthfi05@gmail.com](mailto:agusluthfi05@gmail.com)

Lama Penelitian Keseluruhan : 1 (satu) tahun

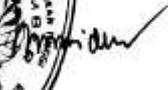
Penelitian Tahun ke : 1 (satu)

Biaya Penelitian Keseluruhan : Rp. 35.000.000,-

Biaya Tahun Berjalan : Mandiri Rp. 35.000.000,-

Jember, 15 Juni 2017

Mengetahui,

  
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis  
Universitas Jember  
  
Muhammad Miqdad SE., MM. Ak  
NIP. 196306141990021001

Ketua Peneliti  
  
Drs. Agus Luthfi, M.Si  
NIP. 196505221990021001

Menyetujui,  
Ketua Lembaga Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat  
Universitas Jember

  
  
Prof. Ir. Achmad Subagio, M. Agr., Ph.D  
NIP. 196905171992011001

## KATA PENGANTAR

Puji syukur kehadirat ALLAH Yang Maha Esa, akhirnya pelaksanaan penelitian yang berjudul “Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Permintaan Rumah Subsidi Di Kabupaten Jember” dapat diselesaikan dengan baik. Untuk itu, diucapkan banyak terimakasih atas bantuan banyak pihak dalam pelaksanaan Penelitian ini, khususnya Direktur dan Staf Perumahan Villa Indah Tegal Besar 1, Villa Indah Tegal Besar 2, Perumahan Rembangan Hill Residence dan Green Tegal gede Residence dan dalam penyusunan laporan ini

Pepatah mengatakan “tak ada gading yang tak retak”, laporan kegiatan penelitian ini pasti ada kekurangan dan kesalahan, oleh karena itu, kami mohon maaf dan kritik konstruktif sangat diharapkan. Akhir kata, semoga bermanfaat.

Jember, 15 Juni 2017  
Pelaksana

## DAFTAR ISI

<b>HALAMAN JUDUL.....</b>	<b>i</b>
<b>HALAMAN PENGESAHAN.....</b>	<b>ii</b>
<b>KATA PENGANTAR.....</b>	<b>iii</b>
<b>DAFTAR ISI.....</b>	<b>iv</b>
<b>DAFTAR TABEL.....</b>	<b>v</b>
<b>DAFTAR GAMBAR.....</b>	<b>viii</b>
<b>DAFTAR LAMPIRAN.....</b>	<b>ix</b>
<b>RINGKASAN.....</b>	<b>x</b>
<b>BAB 1. PENDAHULUAN.....</b>	<b>1</b>
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Rumusan Masalah.....	6
1.3 Tujuan Penelitian.....	7
1.4 Manfaat Penelitian.....	7
<b>BAB 2. TINJAUAN PUSTAKA.....</b>	<b>8</b>
2.1 Landasan Teori.....	8
2.1.1 Teori Permintaan.....	8
2.1.2 Teori Pilihan ( <i>Choice Theory</i> ).....	14
2.1.3 Konsep Kebutuhan, Keinginan, dan Permintaan.....	14
2.1.4 Pengambilan Keputusan.....	15
2.1.5 Karakteristik Perumahan.....	17
2.1.6 Kerangka dan Teori Permintaan Rumah.....	19
2.2 Penelitian Terdahulu.....	22
2.3 Kerangka Pemikiran.....	23
2.4 Hipotesis Penelitian.....	24
<b>BAB 3. METODE PENELITIAN.....</b>	<b>26</b>
3.1 Desain Penelitian.....	26
3.2 Lokasi Penelitian.....	26
3.3 Populasi dan Sampel Penelitian.....	26
3.4 Unit Analisis.....	27
3.5 Metode Pengambilan Data.....	27
3.6 Metode Analisis.....	27
a. Uji Validitas.....	28
b. Uji Reliabilitas.....	28
c. Uji Asumsi Klasik.....	29
d. Uji Statistik.....	30
e. Analisis Regresi Linear Berganda.....	32
3.7 Definisi Operasional Variabel.....	32

<b>BAB 4. HASIL DAN PEMBAHASAN.....</b>	<b>36</b>
4.1 Gambaran Umum.....	36
4.1.1 Gambaran Umum Lokasi Penelitian.....	36
4.1.2 Gambaran Umum Responden.....	37
a. Responden Menurut Perumahan.....	37
b. Responden Menurut Jenis Kelamin.....	37
c. Responden Menurut Usia.....	38
d. Responden Menurut Status Marital.....	39
e. Responden Menurut Pendidikan Terakhir.....	40
f. Responden Menurut Pekerjaan.....	40
g. Responden Menurut Penghasilan.....	41
h. Responden Menurut Type Rumah.....	42
i. Responden Menurut Status Pembelian Rumah.....	42
j. Responden Menurut Pembayaran Rumah.....	43
k. Persepsi Responden Harga Rumah Subsidi.....	43
l. Responden Menurut Jumlah Keluarga.....	44
m. Persepsi Responden Memilih Rumah Subsidi.....	45
4.2 Deskripsi Variabel Penelitian.....	46
4.2.1 Deskripsi Variabel Harga.....	47
4.2.2 Deskripsi Variabel Fasilitas.....	47
4.2.3 Deskripsi Variabel Pengeluaran Konsumen.....	48
4.2.4 Deskripsi Variabel Jumlah Keluarga.....	49
4.2.5 Deskripsi Variabel Harga Type Lain.....	49
4.2.6 Deskripsi Variabel Permintaan Rumah.....	50
4.3 Hasil Analisis.....	51
4.3.1 Hasil Uji Validitas dan Reliabilitas.....	51
a. Hasil Uji Validitas.....	51
b. Hasil Uji Reliabilitas.....	52
4.3.2 Hasil Uji Asumsi Klasik.....	52
a. Hasil Uji Multikolinieritas.....	52
b. Hasil Uji Normalitas.....	53
c. Hasil Uji Heteroskedatisitas.....	54
4.3.3 Uji Regresi .Berganda.....	55
a. Uji Signifikansi Parameter Individual (Uji t).....	55
b. Uji Signifikansi Simultan (Uji F).....	57
c. Persamaan Regresi Linear Berganda.....	57
d. Koefisien Determinasi.....	59
4.4 Pembahasan.....	59
4.4.1 Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Permintaan rumah Subsidi di Kabupaten Jember.....	59

4.4.2 Tingkat Pengaruh Masing-masing Faktor Permintaan Rumah Subsidi di Kabupaten Jember.....	61
<b>BAB 5. KESIMPULAN DAN SARAN.....</b>	<b>62</b>
5.1 Kesimpulan.....	62
5.2 Saran.....	62
<b>DAFTAR PUSTAKA.....</b>	<b>64</b>
<b>LAMPIRAN</b>	

## DAFTAR TABEL

4.1 Responden Menurut Jenis Kelamin.....	38
4.2 Responden Menurut Usia.....	38
4.3 Responden Menurut Status Marital.....	39
4.4 Responden Menurut Pendidikan Terakhir.....	40
4.5 Responden Menurut Pekerjaan.....	41
4.6 Responden Menurut Penghasilan.....	41
4.7 Responden Menurut Type Rumah.....	42
4.8 Responden Menurut Status Pembelian Rumah.....	42
4.9 Responden Menurut Pembayaran Rumah.....	43
4.10 Responden dalam Persepsi Harga.....	44
4.11 Responden Menurut Jumlah Keluarga.....	45
4.12 Responden Persepsi Memilih Rumah Subsidi.....	46
4.13 Indikator Variabel Harga.....	47
4.14 Indikator Variabel Fasilitas.....	48
4.15 Indikator Variabel Pengeluaran Konsumen.....	48
4.16 Indikator Variabel Jumlah Keluarga.....	49
4.17 Indikator Variabel Harga Type Lain.....	50
4.18 Indikator Variabel Permintaan Rumah.....	50
4.19 Hasil Uji Validitas.....	51
4.20 Hasil Uji Reliabilitas.....	52
4.21 Hasil Uji Multikolinieritas.....	53
4.22 Hasil Uji Kolmogorov Smirnov.....	54
4.23 Hasil Uji Parameter Individual (Uji t).....	55
4.24 Hasil Uji Simultan (Uji F).....	57
4.25 Hasil Prsamaan Regresi Berganda.....	58
4.26 Hasil Koefisien Determinasi.....	59

## **DAFTAR GAMBAR**

2.1 Kurva Permintaan.....	8
2.2 Kurva Permintaan Pasar.....	13
2.3 Tingkat Kebutuhan Manusia.....	15
2.4 Proses Kehidupan Manusia.....	16
2.5 Model Perilaku Pengambilan Keputusan Konsumen dan Faktor-Faktor Yang Mempengaruhinya.....	16
2.6 Penggolongan Property Perumahan.....	18
2.7 Kerangka Pemikiran Penelitian.....	24
4.1 Jumlah Responden Penelitian.....	37
4.2 Grafik P-Plot Normalitas.....	53
4.3 Grafik heteroskedastisitas.....	54

## **DAFTAR LAMPIRAN**

1. Lampiran Biodata
2. Lampiran daftar kuesioner responden
3. Lampiran jawaban responden
4. Lampiran olah data responden

## RINGKASAN

Dalam rangka menunjang penyediaan rumah bagi kelompok MBR pemerintah menyediakan serangkaian program agar rumah bisa terjangkau oleh masyarakat. Bantuan lainnya adalah subsidi rumah swadaya. Subsidi ini diberikan bagi masyarakat yang memiliki rumah atau tanah, tetapi tak memiliki anggaran yang cukup untuk melakukan renovasi ataupun pembangunan, maka pemerintah memberikan stimulus. Persoalan perumahan dan permukiman di Kabupaten Jember sesungguhnya tidak terlepas dari dinamika yang berkembang dalam kehidupan masyarakat maupun kebijakan pemerintah yang ada. Kondisi ini menarik diteliti agar memberikan manfaat optimal, baik bagi konsumen maupun pihak pengembang. Tujuan penelitian ini adalah 1) Menemukan faktor-faktor yang mempengaruhi permintaan rumah subsidi di Kabupaten Jember, 2) Menemukan besarnya pengaruh masing-masing faktor pada permintaan rumah subsidi di Kabupaten Jember. Penelitian ini menggunakan data primer dan data sekunder. Metode analisis data menggunakan analisis regresi linear berganda. Berdasarkan hasil analisis di temukan bahwa dari kelima variabel yang digunakan dalam penelitian ini hanya tiga variabel yang berpengaruh positif dan nilai  $t$  hitung lebih besar dari  $t$  tabel yaitu variabel harga, pengeluaran konsumen, harga type lain. Sedangkan variabel fasilitas dan variabel jumlah keluarga tidak berpengaruh positif terhadap permintaan rumah subsidi. Dari hasil analisis regresi berganda di dapatkan variabel yang memiliki nilai pengaruh paling besar terhadap permintaan rumah subsidi yaitu variabel pengeluaran konsumen, kedua variabel harga, ketiga variabel harga type lain. Dari hasil analisis koefisien *adjusted R<sup>2</sup>* diketahui 50,8% permintaan rumah subsidi dapat dijelaskan oleh variabel harga type lain, pengeluaran konsumen, fasilitas, harga, dan jumlah keluarga. Sedangkan 49,2% permintaan rumah subsidi dipengaruhi oleh variabel-variabel lainnya yang tidak diteliti dalam penelitian ini.

Kata kunci : Permintaan, Rumah Subsidi.

## **BAB 1. PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang**

Salah satu kebutuhan manusia yang mendasar adalah tempat tinggal atau rumah. Rumah sebagai tempat tinggal merupakan salah satu kebutuhan pokok manusia selain pakaian dan makanan. Setiap manusia membutuhkan rumah untuk tempat berlindung dan sebagai tempat berkumpul serta berlangsungnya kegiatan keluarga, sekaligus sebagai barang investasi. Bahkan dalam Agama Islam dikatakan bahwa “rumahku adalah syurgaku”. Dalam Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 1 tahun 2011 tentang Perumahan dan Kawasan Permukiman, Pasal 1 butir 7 dikatakan bahwa Rumah adalah bangunan gedung yang berfungsi sebagai tempat tinggal yang layak huni, sarana pembinaan keluarga, cerminan harkat dan martabat penghuninya, serta aset bagi pemiliknya. Sedangkan dalam butir 2, yang dimaksud perumahan adalah kumpulan rumah sebagai bagian dari permukiman, baik perkotaan maupun perdesaan, yang dilengkapi dengan prasarana, sarana dan utilitas umum sebagai hasil upaya pemenuhan rumah yang layak huni.

Dewasa ini fungsi rumah sedikit berubah, dengan semakin tingginya kebutuhan hidup manusia, serta persaingan dan gaya hidup yang mulai bergeser, menyebabkan waktu yang dipergunakan oleh manusia untuk bekerja semakin banyak, dari yang semula hanya sekedar sebagai tempat tinggal, saat ini rumah juga diharuskan dapat mendatangkan kepuasan dan manfaat lebih bagi pemiliknya seperti lokasi yang strategis, bangunan yang bagus dan kokoh, serta lingkungannya yang nyaman. Dengan kata lain tidak sekedar tempat berteduh melainkan harus menjadi tempat tinggal yang layak, yang mampu menghilangkan atau mengurangi tekanan hidup yang tinggi. Khususnya bagi masyarakat yang berpenghasilan menengah, namun demikian di Indonesia masih banyak masyarakat yang berpenghasilan rendah (MBR) yang tidak memiliki rumah dan tentunya juga berpola pandang sederhana, yaitu rumah sebagai tempat tinggal.

Hakikat perumahan atau kediaman tidak hanya mencakup rumah dari sisi fisik bangunan, melainkan meliputi segala kelengkapan fasilitas pendukungnya baik yang ada dari dalam ataupun dari luar. Dalam arti khusus, rumah mengacu pada konsep-konsep sosial-kemasyarakatan yang terjalin di dalam bangunan tempat tinggal, seperti keluarga, hidup, makan, tidur, beraktivitas, dan lain-lain (Wikipedia, 2013). Lebih lagi bila dilihat dukungan fasilitas dan aksesibilitas yang ada, sebagai contoh sistem keamanan lingkungan, sistem saluran air limbah, sarana jalan, jaringan listrik, jaringan telpon dan lain sebagainya (Komarudin, 1997). Maka faktor-faktor itulah yang menjadi pendorong atau yang mempengaruhi permintaan masyarakat untuk menentukan kepemilikan rumah yang harus disikapi oleh pengembang.

Secara umum, faktor atau elemen yang membentuk pasar perumahan dan perilaku para pelaku pasar menurut AIREA (2001) adalah :

1. Lokasi, terkait erat dengan wilayah mana keputusan ekonomi yang relevan dilakukan.
2. Kompetisi, berhubungan dengan fungsi permintaan dan penawaran, ketersediaan rumah dan jumlah pembeli potensial pada pasar.
3. Permintaan unit merupakan suatu bagian yang menyatakan permintaan atas suatu produk yang didasarkan pada demografi, yang mendefinisikan jumlah pembeli sekarang dan yang akan datang.

Kebutuhan akan rumah hampir tidak pernah berkurang, sehingga mencari rumah untuk tempat tinggal adalah hal yang akan dialami oleh hampir semua keluarga baru, bahkan keluarga yang telah lama menikah namun belum memiliki rumah pun tetap berusaha agar dapat membeli rumah. Sehingga rumah sebagai tempat tinggal sekaligus sebagai sarana investasi yang menguntungkan dan hampir tidak mengalamai penyusutan. Harga jual rumah dibentuk melalui suatu proses negosiasi antara penjual dan pembeli. Penjual menentukan harga rumah berdasarkan biaya yang dikeluarkan untuk membangun suatu rumah misalnya harga tanah, harga bahan bangunan, dan harga komponen lain yang membentuk rumah tersebut. Sedangkan pembeli menentukan harga rumah yang akan dibeli berdasarkan manfaat dan nilai yang didapat seperti luas tanah, luas bangunan,

fasilitas rumah, akses ke pusat kota, dan lain sebagainya. Kalau kebutuhan rumah tersebut ditentukan sepenuhnya oleh mekanisme pasar, dengan perilaku *profit oriented* para perusahaan perumahan, maka harga rumah akan semakin tinggi, dan akan semakin banyak warga Indonesia yang tidak mempunyai rumah, karena keterbatasan anggaran. Oleh karena itu, Pemerintah harus hadir untuk memenuhi kebutuhan pokok hidup rakyat dalam bidang papan (rumah tinggal), khususnya bagi Masyarakat Berpenghasilan Rendah (MBR).

Pemerintah telah mengeluarkan berbagai fasilitas dalam rangka menunjang penyediaan rumah bagi kelompok MBR. Hal ini disebabkan tingginya *backlog* perumahan, dimana menurut perspektif BPS, tahun 2014 sebanyak 13 juta unit rumah. Dalam dunia properti, istilah '*backlog*' dapat diartikan sebagai kesenjangan antara jumlah rumah terbangun dengan jumlah rumah yang dibutuhkan rakyat. Oleh karena itu, pemerintah memberikan subsidi untuk memenuhi kebutuhan *backlog* rumah bagi MBR. Bahkan Presiden RI, mengeluarkan paket 13 yang membahas khusus tentang kemudahan perumahan, melalui program Subsidi atau Fasilitas Likuiditas Pembiayaan Perumahan (FLPP) dan program sejuta rumah setiap tahunnya.

Salah satu solusi yang ditawarkan oleh pemerintah adalah program satu juta rumah. Program ini terdiri dari sisi penyediaan dan sisi permintaan. Dari sisi penyediaan, pemerintah terus melakukan penyederhanaan perizinan agar pelaku industri dapat melakukan pembangunan rumah dengan harga terjangkau dan jumlah yang banyak.

Sementara dari sisi permintaan, pemerintah menyediakan serangkaian program agar rumah bisa terjangkau oleh masyarakat. Contohnya adalah fasilitas likuiditas pembiayaan perumahan (FLPP) yang terdiri dari biaya uang muka yang murah, bunga KPR yang rendah dan tenor cicilan KPR yang lebih panjang.

Bantuan lainnya adalah subsidi rumah swadaya. Subsidi ini diberikan bagi masyarakat yang memiliki rumah atau tanah, tetapi tak memiliki anggaran yang cukup untuk melakukan renovasi ataupun pembangunan, maka pemerintah memberikan stimulus. Dengan adanya program-program tersebut, diharapkan

masalah *backlog* perumahan dapat segera teratasi. Paling tidak, jumlahnya semakin berkurang sehingga kesejahteraan masyarakat semakin meningkat.

Terkait dengan bantuan dan kemudahan pembiayaan perumahan bagi MBR, seperti diketahui Kementerian PUPR telah mengeluarkan beberapa program unggulan, diantaranya:

- a. KPR FLPP (Fasilitas Likuiditas Pembiayaan Perumahan),
- b. SSB (Subsidi Selisih Bunga) dengan bunga terjangkau,
- c. SBUM (Subsidi Bantuan Uang Muka) untuk MBR,
- d. Serta penyediaan pokok pinjaman KPR dengan bunga rendah lewat FLPP dan kebebasan menentukan besaran uang muka untuk perbankan.

Sedangkan Kementerian Keuangan memberi dukungan dengan menerbitkan Batasan Harga Rumah Sederhana yang dibebaskan dari Pengenaan Pajak Pertambahan Nilai (PPN) dan PPh sebesar 1% bagi pengembang..

Di lain sisi, Bank Indonesia bersama Otoritas Jasa Keuangan (OJK) masing-masing juga telah memberikan kebebasan berupa aturan *Loan to Value Ratio* dan penetapan Bobot Resiko Kredit KPR Bersubsidi, yang jauh lebih kecil dari bobot resiko kredit KPR komersial kepada perbankan.

Seiring berkembangnya tingkat perekonomian masyarakat, permintaan akan rumah turut meningkat. Semakin hari semakin banyak pengembang perumahan baik perusahaan besar maupun perorangan yang menawarkan produk rumahnya dengan beragam bentuk, spesifikasi, lokasi, dan tipe bangunan. Tidak hanya bentuk yang menarik dan lokasi yang strategis, namun tipe bangunan juga menjadi penentu pertimbangan seseorang membeli rumah.

Dalam teori permintaan dikatakan bahwa permintaan akan barang ditentukan oleh harga barang tersebut (*ceteris paribus*), jika faktor-faktor lainnya dianggap konstan. Sedangkan faktor lain yang diasumsikan konstan tetapi diperkirakan turut mempengaruhi permintaan adalah, jumlah penduduk, promosi, lokasi dan harga barang lain yang bersifat substitusi maupun yang bersifat komplementer, serta variabel makro ekonomi, misalnya tingkat bunga, inflasi dan kondisi ekonomi. (Boediono, 1984).

Perilaku konsumen perumahan di Kabupaten Jember begitu beragam termasuk perilaku konsumen rumah subsidi yang berasal dari golongan MBR. Karena itulah pengembang perumahan melakukan segmentasi pasar dengan cara menyediakan berbagai tipe rumah dengan tujuan konsumen dapat memilih produk segmentasi mana yang sesuai dengan kesesuaiannya. Perilaku konsumen rumah tidak terlepas dari apa yang mereka butuhkan dari rumah yang akan dibeli, dan apa yang dapat mereka lakukan untuk membeli rumah tersebut. Berbagai faktor keputusan pembelian rumah pun memiliki sudut pandang yang berbeda dari setiap konsumen rumah baik rumah type rumah, menengah dan besar.

Banyak faktor yang mempengaruhi seseorang dalam memilih tipe rumah yang akan digunakan sebagai tempat tinggal tersebut. Salah satu faktor dalam memilih tipe rumah adalah pendapatan yang diperoleh setiap bulannya sehingga kemampuan/daya beli yang dimiliki sebanding dengan harga rumah yang ditawarkan. Selain itu ada beberapa faktor lain yang mempengaruhi konsumen dalam pemilihan tipe rumah. Awang Firdaus (1997) menjelaskan bahwa permintaan rumah dapat dipengaruhi oleh faktor-faktor diantaranya adalah harga, pendapatan, pengeluaran, lokasi, kemudahan pendanaan, fasilitas, dan sarana umum, selera konsumen serta peraturan perundang-undangan.

Kota Jember merupakan salah satu pusat pertumbuhan ekonomi dengan jumlah penduduk yang cukup tinggi di Indonesia, dimana jumlah penduduknya mengalami peningkatan dari tahun ke tahun. Peningkatan pertumbuhan penduduk ini mendorong pertumbuhan pembangunan perumahan di Kabupaten Jember, khususnya type kecil dengan fasilitas subsidi, yang dapat dilihat dari meningkatnya jumlah pengembang yang ada di Jember yang berjumlah 32 pengembang yang tergabung dalam asosiasi REI Jawa Timur Komisariat Jember dan 8 pengembang yang tergabung dalam asosiasi APERSI.

Sistem Tata Kota yang diberlakukan di Jember memberikan banyak peluang sehingga banyak pengembang beramai-ramai melakukan pembangunan properti dalam hal ini rumah. Pembangunan ini memang semakin memudahkan masyarakat untuk memperoleh tempat tinggal. Oleh karena itu, sebagai konsumen harus selektif dalam memilih pengembang. Kebutuhan akan perumahan tentunya

tak lepas dari tren pertumbuhan penduduk dan penyediaan rumah berdasarkan atas banyaknya rumah.

Kemajuan pembangunan (ekonomi) Kabupaten Jember, dengan tingkat pertumbuhan yang relatif tinggi, dimana pada tahun 2012 mencapai 7,21 % dan pada tahun 2013 mencapai 6,90% (Laporan Keterangan Pertanggungjawaban Akhir Tahun Anggaran 2014, 2015:23) rata-rata diatas pertumbuhan propinsi Jawa Timur dan Nasional. Disamping itu, dihadapkan pada kebutuhan akan rumah yang semakin besar sebagai dampak dari pertumbuhan ekonomi maupun jumlah penduduk yang relatif besar yaitu pada tahun 2012 mencapai 2.362.179 jiwa dan pada tahun 2013 mencapai 2.369.250 jiwa (Laporan Keterangan Pertanggungjawaban Akhir Tahun Anggaran 2014, 2015:18). Oleh karena itu, kondisi ini menggambarkan besarnya kebutuhan akan rumah di kabupaten Jember yang ditunjang oleh kabupaten sekitarnya, seperti Kabupaten Bondowoso,, Lumajang dan Situbondo serta Banyuwangi.

Persoalan perumahan dan permukiman di Kabupaten Jember sesungguhnya tidak terlepas dari dinamika yang berkembang dalam kehidupan masyarakat maupun kebijakan pemerintah yang ada. Kondisi ini menarik diteliti agar memberikan manfaat optimal, baik baik konsumen maupun pihak pengembang.

## **1.2 Rumusan Masalah**

Banyaknya faktor yang mempengaruhi keputusan pemilihan rumah di balik naik turunnya akan permintaan rumah, seperti dijelaskan Karsidi (2002) bahwa faktor penyebab dari permasalahan adalah faktor sisi permintaan. Adanya permintaan untuk memiliki rumah dibatasi oleh tingkat penghasilan serta biaya membangun rumah, serta faktor lainnya. Oleh karena permasalahan dari sisi permintaan tersebut maka diadakan suatu penelitian untuk mengidentifikasi faktor apa saja yang berpengaruh dalam keputusan pemilihan rumah. Atas dasar uraian tersebut permasalahan dalam penelitian ini dirumuskan sebagai berikut :

- a. Faktor-faktor apa saja yang mempengaruhi permintaan rumah subsidi di Kabupaten Jember ?

- b. Bagaimana dan seberapa besar pengaruh masing-masing faktor tersebut pada permintaan rumah subsidi di Kabupaten Jember ?

### **1.3 Tujuan Penelitian**

Berdasarkan permasalahan dalam penelitian, maka tujuan penelitian ini dirumuskan sebagai berikut :

- a. Menemukan faktor-faktor yang mempengaruhi permintaan rumah subsidi di Kabupaten Jember.
- b. Menemukan besarnya pengaruh masing-masing faktor pada permintaan rumah subsidi di Kabupaten Jember.

### **1.4 Manfaat Penelitian**

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat berbagai pihak, antara lain:

- a. Kegunaan secara praktis, penelitian ini diharapkan dapat memberikan informasi dan bukti empiris serta menjadi bahan evaluasi dasar pertimbangan perusahaan pengembang rumah di dalam menentukan kebijakan dalam memenuhi selera dan keinginan konsumen dan masyarakat Kota Jember, khususnya masyarakat berpenghasilan rendah.
- b. Kegunaan secara teoritis, penelitian ini diharapkan dapat menjadi referensi bagi peneliti yang lain, khususnya dalam pokok bahasan teori permintaan barang.
- c. Kegunaan bagi masyarakat, penelitian ini dapat menjadi referensi dalam pengambilan keputusan menentukan permintaan akan rumah.

## BAB 2. TINJAUAN PUSTAKA

### 2.1 Landasan Teori

#### 2.1.1 Teori Permintaan

Permintaan adalah keinginan konsumen membeli suatu barang pada berbagai tingkat harga tertentu selama periode waktu tertentu (Sukirno, 2005). Fungsi permintaan seorang konsumen akan suatu barang dirumuskan dibawah ini:

$$D_x = f ( Y, P_y, T, u )$$

Dimana :

$D_x$  = Jumlah barang yang diminta

$Y$  = Pendapatan Konsumen

$P_y$  = Harga Barang Lain

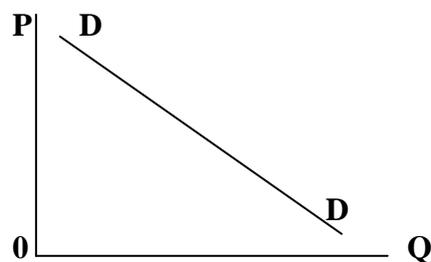
$T$  = Selera

$U$  = Faktor-faktor Lainnya.

Dimana dalam persamaan diatas 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.

#### a. Kurva Permintaan

Permintaan konsumen akan suatu barang dipengaruhi oleh harga barang tersebut, dimana setiap perubahan harga barang mempengaruhi keputusan konsumen dalam menentukan berapa jumlah yang akan diminta. Dibawah ini adalah gambar kurva permintaan.



Gambar 2.1 Kurva Permintaan

Pada kurva permintaan di atas dapat menjelaskan bahwa tingkat harga suatu barang dengan jumlah barang yang diminta tersebut *ceteris paribus*

(Suryawati, 2005). Dari Gambar 2.1 di atas menggambarkan antara jumlah yang diminta dengan permintaan, dimana dalam perubahan harga dapat mempengaruhi jumlah barang yang diminta tetapi bukan permintaan sedangkan perubahan permintaan menyebabkan kurva permintaan bergeser ke kanan dan ke kiri.

Jadi dalam kurva permintaan menjelaskan bahwa jika slope menurun ke kanan mengartikan bahwa harga barang naik (asumsi yang lain tetap *ceteris paribus*) maka akan cenderung konsumen akan menurunkan permintaan atas barang tersebut (Suryawati, 2005).

#### b. Hukum Permintaan

Hukum permintaan merupakan pernyataan dengan menganggap hal lainnya sama atau konstan dimana kuantitas atau jumlah barang akan turun ketika harga akan suatu barang meningkat (Mankiw, 2000)

Menurut Sukirno (1996) memberikan penjelasan dalam hukum permintaan dimana terdapat hubungan antara permintaan suatu barang dengan harga barang. Permintaan dan harga mempunyai sifat keterkaitan yang negative karena disebabkan oleh:

1. Kenaikan harga menyebabkan seorang konsumen mencari barang substitusi yang sama sehingga barang substitusi tersebut permintaannya meningkat sedangkan barang yang utama permintaannya menurun.
2. Dengan kenaikan harga maka dapat mempengaruhi pendapatan riil konsumen barang menurun sehingga karena menurunnya pendapatan maka konsumen akan menurunkan atau mengurangi permintaant.

Menurut Sukirno (2005), permintaan suatu barang dipasar akan terjadi apabila konsumen mempunyai keinginan (*willing*) dan kemampuan (*ability*) untuk membeli, dimana akan terjadinya permintaan jika konsumen sudah memiliki keinginan dan kemampuan jadi jika konsumen hanya memiliki salah satu antara keinginan atau kemampuan saja maka permintaan akan barang belum terjadi.

#### c. 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).

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

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

### c. Elastisitas (sensitivitas) Permintaan

Menurut Miller dan Minner (2000), 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.

Menurut Sukirno (2003), dalam pengukuran elastisitas permintaan kerap dinyatakan dalam ukuran koefisien elastisitas permintaan. Koefisien permintaan merupakan ukuran perbandingan persentase perubahan harga atas barang tersebut. Koefisien elastisitas permintaan dapat dirumuskan sebagai berikut.:

#### 1. Elastis

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

#### 2. Elastisitas Uner

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

#### 3. Tidak elastis

Barang dikatakan tidak elastis bila persentase perubahan jumlah yang diminta lebih kecil daripada persentase perubahan harga.

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

1. Tingkat kemampuan barang-barang lain untuk menggantikan barang yang bersangkutan.
2. Persentase pendapatan yang akan dibelanjakan untuk membeli barang itu.
3. Jangka waktu pengamatan atas permintaan.

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 :

$$\text{Elastisitas} = \frac{\% \text{perubahan dalam variabel dependen (y)}}{\% \text{Perubahan dalam variabel independen (x)}}$$

Elastisitas : persentase perubahan variabel dependen (tidak bebas) akibat adanya perubahan variabel independen (bebas) sebanyak 1%.

Sensitivitas/elastisitas dapat di ukur dengan dua cara yang berbeda yaitu disebut elastisitas titik (point elasticity) dan elastisitas busur (arch elasticity). Konsep elastisitas titik digunakan untuk mengukur pengaruh perubahan yang sangat kecil (marginal) dalam variabel independen X terhadap perubahan variabel dependen Y. Konsep elastisitas 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:

$$e_y = \frac{\% \text{perubahan dalam (y)}}{\% \text{Perubahan dalam (x)}}$$

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

$\Delta Y/\Delta X$  = menunjukkan besarnya pengaruh perubahan 1 unit X terhadap perubahan Y.

Untuk perubahan X( $\Delta X$ ) yang sangat kecil (*limit*  $\Delta X \rightarrow 0$ ), Maka  $\frac{\Delta Y/Y}{\Delta X/X}$  (turunan parsial berkaitan dengan X).

Dengan demikian “elastisitas titik ( $t_x$ )” dapat dicari dengan mengalikan turunan parsial dari suatu fungsi permintaan di titik tertentu dengan rasio  $X/Y$  dititik itu, sehingga:

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

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 disepanjang kurva permintaan, maka di gunakan “elastisitas busur” yang menghitung elastisitas rata-rata, sebagai berikut :

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

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

Untuk mengetahui sampai sejauh mana respon suatu permintaan terhadap perubahan harga, digunakan suatu pengukuran kuantitatif yang dinamakan “(Price Elastisitas of Demand)” Elastisitas Harga Permintaan: mengukur besarnya persentase perubahan jumlah barang yang diminta perperiode 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 :

$\epsilon_p$  = Elastisitas titik harga permintaan

$eQ$  = 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.

#### d. Faktor-Faktor Yang Memengaruhi Permintaan

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

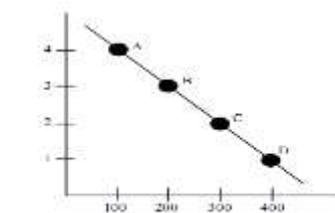
1. Harga barang itu berubah sedang faktor yang lain tetap perubahan ini hanya menyebabkan pergerakan di sepanjang kurva permintaan.
2. Salah satu atau lebih faktor-faktor lain berubah (tidak ada lagi *ceteris paribus*). Perubahan ini menyebabkan terjadi pergeseran seluruh kurva permintaan.

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 :

1. Pendapatan. Bila pendapatan konsumen naik maka permintaan akan naik dan sebaliknya. Namun untuk kasus barang inferior peningkatan pendapatan justru akan mengurangi permintaan suatu barang.
2. Jumlah konsumen dipasar. Peningkatan konsumen akan meningkatkan permintaan suatu barang di pasar.
3. 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 :

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



Sumber: Roger Le Roy Miller & Roger E

Meiners Intermediate Economic Theory, 1986.

Gambar 2.2 Kurva permintaan pasar

### **2.1.2 Teori Pilihan (*Choice Theory*)**

Teori pilihan (*Choice Theory*) pada awalnya berpengaruh kuat pada analisis-analisis ekonomi, tetapi kemudian diadopsi pula oleh sosiologi, psikologi, dan ilmu politik bahkan ilmu humaniora. Berdasarkan pendekatan *choice theory*, seseorang bertanggung jawab atas kehidupannya sendiri terhadap apa yang mereka rasakan, lakukan, dan pikirkan. *Choice theory* membantu seseorang untuk mengontrol dan perilaku mereka dan membuat pilihan yang baru dan sulit dalam kehidupan mereka (Kim, 2008). Memilih dan mengambil keputusan merupakan dua tindakan yang sangat erat kaitannya dengan kehidupan manusia. Dalam sepanjang hidupnya manusia selalu diperhadapkan pada pilihan-pilihan atau alternatif dan pengambilan keputusan. Hal ini sejalan dengan *choice theory*, yang menyatakan dalam kehidupan sehari-hari manusia melakukan atau membuat pilihan-pilihan di antara sejumlah alternatif. Pilihan-pilihan tersebut biasanya berkaitan dengan alternatif dalam penyelesaian masalah. Wubbolding dalam Mariyati (2014), menyatakan bahwa *choice theory* sangat membantu individu dalam menentukan kebutuhan dasar yang mereka perlukan dengan perilaku yang efektif.

### **2.1.3 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 2.3 sebagai berikut :



Sumber : kloter dan susanto (1999)

Gambar 2.3 Tingkat Kebutuhan Manusia

#### 2.1.4 Pengambilan Keputusan

##### a. Pengertian Pengambilan Keputusan

Pengambilan keputusan merupakan suatu proses dan berlangsung dalam suatu sistem, walaupun merupakan suatu keputusan atau keputusan pribadi sekalipun yang menyangkut suatu masalah pribadi pula (Prajudi Atmosudirdjo, 1982). Keputusan adalah pengakhiran daripada proses pemikiran tentang apa yang dianggap sebagai “masalah”, sebagai sesuatu yang merupakan penyimpangan dari pada yang dikehendaki, direncanakan, atau dituju dengan menjatuhkan pilihan pada salah satu alternatif pemecahannya. Sistem dimana proses pengambilan keputusan ini berlangsung terdiri atas berbagai unsur (elements) atau bagian, dan masing-masing merupakan suatu faktor yang ikut menentukan segala apa yang terjadi atau akan terjadi. Unsur yang utama dan mungkin yang terpenting didalam proses pengambilan keputusan adalah masalah atau problema yang harus dihadapi dan menghendaki adanya keputusan dari masyarakat.

##### b. Fungsi Keputusan

Keputusan ini merupakan pangkal atau permulaan dari semua macam aktivitas manusia yang sadar dan terarah, baik secara individual maupun secara berkelompok, secara institutional atau organisasionil. Keputusan itu bersifat futuristik artinya mengenai hari kemudian efeknya akan berlangsung atau berguna dihari-hari yang akan datang. Padahal hari kemudian itu hanya terdiri

atas ketidakpastian-ketidakpastian. Para pemimpin agama berkata, bahwa yang pasti di dunia ini hanyalah dua, yakni mati dan hari kiamat.

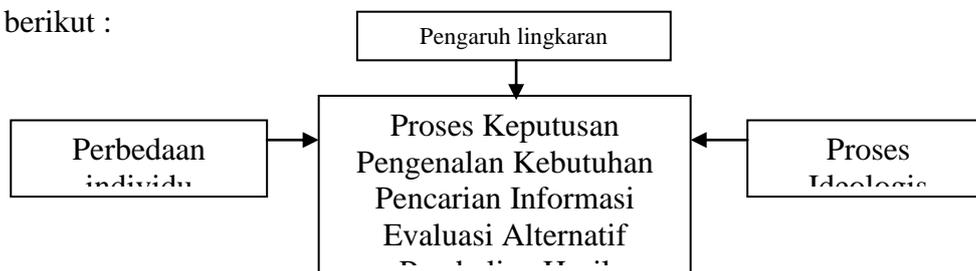
Kognisi → Motivasi → Reaksi → Tingkah laku

Sumber : Prajudhi Atmosudirjo, (1972)

Gambar 2.4 Proses Kehidupan Masyarakat

### c. Proses Pengambilan Keputusan

Proses kehidupan manusia sehari-hari di dalam menghadapi dan menanggapi masyarakat dan alam lingkungannya dapat dirumuskan sederhana sebagai berikut :



Sumber: Engel, et. Al (1994)

Gambar 2.5 Model Perilaku Pengambilan Keputusan Konsumen Dan Faktor-Faktor Yang Mempengaruhinya

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.

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

1. Pengenalan kebutuhan, yaitu konsumen mempresepsikan perbedaan antara keadaan yang diinginkan dengan kondisi aktual untuk membangkitkan dan mengaktifkan proses 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.

4. Pembelian, yaitu konsumen memperoleh alternatif yang dipilih atau pengganti yang dapat diterima bila perlu.
5. Hasil, yaitu perilaku konsumen setelah pembelian dimana konsumen mengevaluasi alternatif setelah pembelian.

### **2.1.5 Karakteristik Perumahan**

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

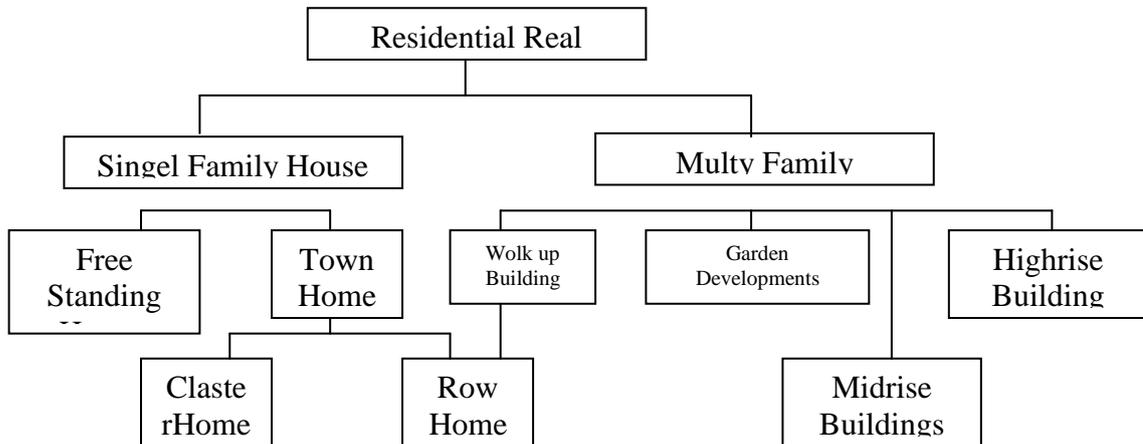
1. Saingan (Competition). Warga kota yang satu dengan yang lainnya saling bersaing mendapatkan perumahan sesuai dengan keinginannya.
2. Hak Milik Pribadi (Private Ownership). Tanah-tanah yang sudah dimiliki dan direncanakan untuk membangun rumahnya, tidak mudah dimiliki oleh pihak lain.
3. Perbedaan 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 mkemiliki atau menolak tempat tersebut.
5. Transportasi. Berpengaruh terhadap waktu dan biaya perjalanan dikaitan dengan ketersediaan dan kemampuan finansial, maka hal ini akan juga berpengaruh terhadap lokasi dan juga persebaran permukiman.
6. Struktur Asal (Intertia of Early). Kota-kota dengan bangunan historis yang memiliki nilai budaya yang tinggi akan mempunyai kesulitan dalam rangka mengatur permukiman masa kini.

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

- a) Lokasinya yang tetap dan hampir tidak mungkin dipindah.
- b) Pemanfaatannya dalam jangka panjang.
- c) Bersifat heterogen secara multidimensional, terutama dalam lokasi, sumber daya alam dan preferensinya.

d) Secara fisik dapat dimodifikasi.

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



Gambar 2.6 Penggolongan Properti Perumahan

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

- a. Lokasinya yang tetap dan hampir tidak mungkin dipindah
- b. Pemanfaatannya dalam jangka panjang
- c. Bersifat heterogen secara multidimensional, terutama dalam lokasi, sumber daya alam, dan preferensinya.
- d. Secara fisik dapat dimodifikasi

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 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, di lokasi yang lain. Di lain pihak, modifikasi hunian yang banyak dilakukan oleh individu-individu disuatu lingkungan perumahan tertentu akan mempengaruhi kondisi pasar perumahan di lingkungan tersebut.

### 2.1.6 Kerangka dan Teori Permintaan Rumah

Permintaan didefinisikan sebagai jumlah dari suatu barang yang mau dan mampu dibeli pada berbagai kemungkinan harga selama jangka waktu tertentu dengan anggapan hal-hal lain tetap sama *ceteris paribus* (Gilarso, 2001). Menurut Soeharno (2007), permintaan adalah berbagai jumlah (kuantitas) suatu barang dimana konsumen bersedia membayar pada berbagai alternatif barang. Menurut Sukirno (2005) permintaan adalah keinginan konsumen membeli suatu barang pada berbagai tingkat harga tertentu selama periode waktu tertentu.

Fungsi permintaan seorang konsumen akan rumah subsidi pada penelitian ini dapat dirumuskan sebagai berikut :

$$D_x = f ( P_x, T, Y, n, P_y )$$

Dimana :

$D_x$	= Permintaan Rumah subsidi
$P_x$	= Kesesuaian Harga
$T$	= Fasilitas
$Y$	= Pengeluaran konsumen
$n$	= Jumlah anggota keluarga
$P_y$	= Harga type lainnya

Persamaan tersebut berarti jumlah rumah subsidi yang diminta dipengaruhi oleh kesesuaian harga, fasilitas, pengeluaran konsumen, jumlah anggota keluarga dan harga tipe lain. Dalam kenyataannya permintaan akan rumah subsidi tidak hanya dipengaruhi oleh kesesuaian harga rumah itu sendiri namun juga oleh faktor-faktor lain.

Berikut ini adalah faktor-faktor yang mempengaruhi permintaan rumah subsidi, yaitu:

#### a. Pengaruh Faktor Ekonomi terhadap Permintaan Rumah Subsidi

##### 1. Kesesuaian Harga

Pada teori permintaan dan penawaran, semakin tinggi harga barang akan mengakibatkan penurunan permintaan akan barang yang dimaksud, begitupun sebaliknya. Pada penelitian ini konsumen akan merasa harga rumah yang ditawarkan pengembang sesuai apabila konsumen tersebut

merasa manfaat yang didapat dari rumah tersebut besar dan nilainya seimbang dengan harga yang ditawarkan.

## 2. Kebijakan Suku Bunga

Tingkat suku bunga kredit adalah harga atau biaya dari penggunaan dana yang tersedia untuk dipinjamkan. Suku bunga kredit berhubungan negatif dan memiliki hubungan langsung terhadap permintaan kredit rumah. Pada penelitian ini dengan banyaknya pilihan kredit yang diberikan tentu berdampak pada suku bunga yang diberikan maka suku bunga kredit menjadi salah satu pertimbangan masyarakat untuk melakukan pengajuan kredit rumah. Dan untuk konsumen yang membeli rumah dengan cara tunai tidak menjadikan tingkat suku bunga sebagai pertimbangan membeli rumah, karena hanya membayar rumah dengan uang sejumlah harga yang ditawarkan tanpa ditambah bunga.

## 3. Kebijakan Pinjaman

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. Pada penelitian ini dalam kemudahan pendanaan yang diberikan berupa fasilitas kredit pinjaman, penurunan tingkat suku bunga pinjaman, dan jangka waktu pelunasan pinjaman. Apabila kemudahan tersebut dapat diperoleh konsumen, maka permintaan akan rumah oleh konsumen akan bertambah. Dan begitu juga sebaliknya.

### b. Pengaruh Faktor Sosial terhadap Permintaan Rumah Subsidi

#### 1. Kepadatan Penduduk

Dalam setiap penambahan penduduk baik secara alami maupun non alami (urbanisasi) akan meningkatkan permintaan akan rumah. Sehingga dalam suatu keluarga apabila jumlah anggota keluarga bertambah maka kebutuhan akan rumah ikut meningkat.

#### 2. Ukuran Keluarga

Ukuran keluarga yang dimaksud pada penelitian ini adalah rumah tangga. Dalam suatu rumah tangga biasanya dikepalai oleh seorang kepala rumah

tangga. Ukuran anggota rumah tangga yang mempunyai hubungan kekerabatan dengan kepala rumah tangga seperti isteri, anak, menantu, cucu, orangtua, mertua, dan lain-lain. Besarnya rumah tangga menyatakan jumlah seluruh anggota keluarga. Jadi pada penelitian ini ukuran keluarga yaitu jumlah anggota keluarga menjadi pertimbangan konsumen dalam membeli rumah subsidi.

c. Pengaruh Faktor Kelengkapan dan Fasilitas terhadap Permintaan Rumah Subsidi

1. Fasilitas

Fasilitas meliputi fasilitas umum dan fasilitas sosial yang tersedia dalam lingkup perumahan. Keberadaan fasilitas tersebut tentunya semakin menarik minat konsumen sehingga dapat meningkatkan permintaan akan rumah subsidi. Pada penelitian ini fasilitas yang tersedia akan berpengaruh pada permintaan konsumen untuk membeli rumah subsidi.

2. Lokasi

Keberadaan lokasi rumah, apakah dipusat atau pinggir kota sangat mempengaruhi minat konsumen dalam membeli rumah. Semakin strategis letak rumah tersebut berarti semakin baik dan semakin tinggi nilai dan manfaat rumah yang didapat oleh konsumen sehingga memiliki tingkat permintaan yang semakin tinggi.

d. Pengaruh Faktor Pengeluaran Konsumen Terhadap Permintaan Rumah Subsidi

Pengeluaran seseorang dapat diukur melalui pendapatan yang dimiliki karena pendapatan berkaitan erat terhadap kesanggupan. Dimana 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. Berdasarkan sifat perubahan permintaan yang berlaku apabila pendapatan berubah maka barang dibagi menjadi 4 bagian (Sukirno, 2005). Pada penelitian ini faktor pengeluaran konsumen dapat berpengaruh pada permintaan rumah subsidi, dimana dalam keputusan

pembelian rumah subsidi dipengaruhi besarnya tingkat pengeluaran konsumen. Jadi kesanggupan seseorang didalam 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.

- e. Pengaruh Faktor Harga Type Lainnya terhadap Permintaan Rumah Subsidi  
Keputusan konsumen dalam membeli rumah akan membandingkan dengan perumahan lain dengan kesesuaian antara type perumahan satu dengan type yang sama dengan perumahan lain dan juga menyangkut fasilitas, lingkungan, lokasi, dan yang paling penting harganya. Apalagi sekarang pengembang menawarkan berbagai macam tipe perumahan, dengan berbagai macam fasilitas, dan hadiah (Pujiyono, 2011). Pada penelitian ini rumah subsidi yang disediakan oleh pengembang bukan hanya satu type saja melainkan berbagai type yang tersedia maka dikarenakan rumah subsidi merupakan hunian dengan memiliki banyak type sehingga konsumen memiliki banyak pilihan rumah subsidi berbagai type. Konsumen dengan golongan pendapatan rendah berusaha untuk dapat membeli rumah subsidi yang sesuai dengan kemampuannya. Maka penelitian ini dengan ketersediaan harga type lainnyadapat mempengaruhi konsumen pada permintaan rumah subsidi.

## **2.2 Penelitian Terdahulu**

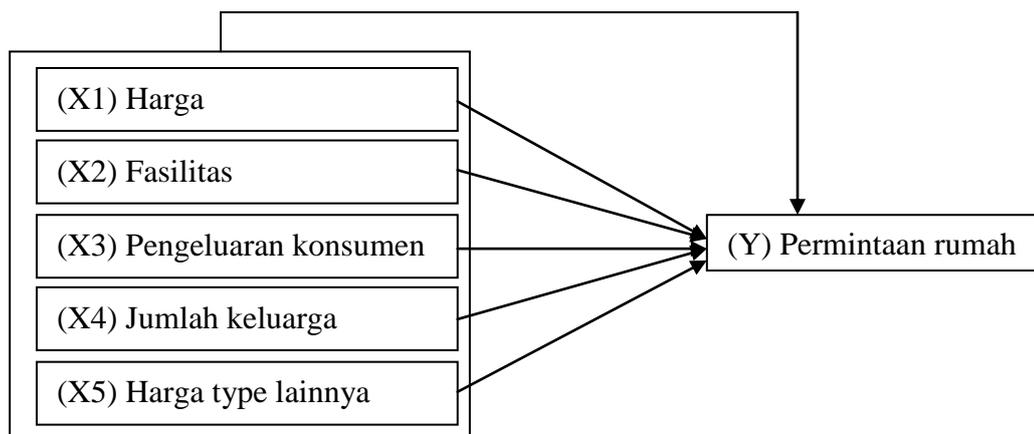
Beberapa hasil penelitian yang terkait dengan variabel-variabel yang berpengaruh terhadap pembelian rumah adalah sebagai berikut:

- a. Manda Dwipayani B (2016) dalam penelitian berjudul Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Masyarakat Membeli Rumah Bersubsidi di Kecamatan Medan Marelan. Hasil analisis faktor lokasi, pendapatan masyarakat, kemudahan mendapat pinjaman, harga, fasilitas, perturan perundang-undangan berpengaruh terhadap keputusan pembelian rumah bersubsidi, dan faktor yang paling dominan dalam pembelian rumah bersubsidi adalah faktor lokasi.

- b. Widiastuti dan Handayani (2013) dalam penelitian berjudul Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Pembelian Rumah Bersubsidi Dengan Menggunakan Analisis Regresi menemukan faktor lokasi, kemudahan mendapat pinjaman, pendapatan konsumen, harga rumah, fasilitas dan sarana umum, dan peraturan perundang-undangan berpengaruh positif terhadap permintaan rumah subsidi.
- c. Ismi M dan Nenik W (2012) dalam penelitian berjudul Analisis Pengaruh Harga, Pendapatan, Lokasi, dan Fasilitas Terhadap Permintaan Rumah Sederhana (Studi Kasus Perumahan Puri Dinar Mas) di Semarang menemukan harga, pendapatan, lokasi, dan fasilitas berpengaruh terhadap permintaan perumahan puri dinas mas. Dari hasil analisis faktor fasilitas yang paling berpengaruh terhadap permintaan perumahan puri dinar mas di Semarang.
- d. Grace Natalia M (2011) dalam penelitian berjudul Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Konsumen Terhadap Permintaan Perumahan di Kecamatan Gunungpati menemukan bahwa harga rumah, fasilitas, lokasi rumah berpengaruh positif terhadap permintaan rumah di Kecamatan Gunungpati.
- e. Budi S (2009) dalam penelitian berjudul Permintaan Rumah Sederhana Di Kota Semarang menemukan bahwa variabel pendapatan konsumen, kecocokan harga dan *Central Business District* berpengaruh signifikan terhadap Permintaan Rumah Sederhana Tipe 36. Suku Bunga Kredit dan Harga Sewa Rumah tidak berpengaruh signifikan terhadap Permintaan Rumah Sederhana Tipe 36.

### **2.3 Kerangka Pemikiran**

Dari penjelasan rumusan masalah yang diambil dan landasan teori yang digunakan dalam penelitian ini maka berikut ini adalah kerangka pemikiran dari penelitian ini sebagai berikut.



Gambar 2.7 Kerangka Pemikiran Penelitian

Dari kerangka penelitian diatas, peneliti mengambil 5 faktor yang digunakan untuk mengetahui permintaan rumah bersubsidi (Y) di Kabupaten Jember yaitu faktor harga (X1), fasilitas (X2), pengeluaran konsumen (X3), jumlah keluarga (X4), dan harga type lainnya (X5). Berdasarkan kelima faktor tersebut peneliti menganalisis faktor yang paling mempengaruhi dalam permintaan rumah subsidi.

## 2.4 Hipotesis Penelitian

Hipotesis merupakan jawaban sementara suatu masalah penelitian, dirumuskan dalam pernyataan yang dapat diuji dan menjelaskan hubungan dan perubahan atau lebih. Menurut Wasito (1993), hipotesis masih merupakan jawaban sementara maka perlu dibuktikan kebenarannya.

Berikut ini adalah hipotesis yang digunakan dalam penelitian ini, yaitu:

- H<sub>1</sub> = Variabel Harga diduga berpengaruh positif terhadap permintaan rumah bersubsidi.
- H<sub>2</sub> = Variabel Fasilitas diduga berpengaruh positif terhadap permintaan rumah subsidi.
- H<sub>3</sub> = Variabel Pengeluaran konsumen diduga berpengaruh positif terhadap permintaan rumah bersubsidi.
- H<sub>4</sub> = Variabel Jumlah keluarga diduga berpengaruh positif terhadap permintaan rumah bersubsidi.

$H_5$  = Variabel Harga type lainnya diduga berpengaruh positif terhadap permintaan rumah bersubsidi.

## **BAB 3. METODE PENELITIAN**

### **3.1 Desain Penelitian**

Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif dan kualitatif. Variabel ataupun faktor yang mempengaruhi permintaan akan rumah yang mampu diterjemahkan dalam angka-angka, akan dianalisis dengan pendekatan kuantitatif, tetapi informasi dari konsumen yang tidak bisa diterjemahkan dalam bentuk angka akan digambarkan dalam bentuk narasi yang bersifat kualitatif. Dalam hal ini, peneliti tidak akan memaksakan bentuk analisis dalam sebuah model saja, sehingga lebih realistis dan objektif.

### **3.2 Lokasi Penelitian**

Penelitian ini akan dilaksanakan di Kabupaten Jember. Dengan pertimbangan bahwa pertumbuhan ekonomi di Kabupaten Jember tinggi dan jumlah penduduk yang besar dibandingkan dengan kawasan lain di wilayah eks karesidenan Besuki. Kemajuan pembangunan (ekonomi) Kabupaten Jember, dengan tingkat pertumbuhan yang relatif tinggi, dimana pada tahun 2012 mencapai 7,21 % dan pada tahun 2013 mencapai 6,90% (Laporan Keterangan Pertanggungjawaban Akhir Tahun Anggaran 2014, 2015:23) dan jumlah penduduk yang relatif besar yaitu pada tahun 2012 mencapai 2.362.179 jiwa dan pada tahun 2013 mencapai 2.369.250 jiwa (Laporan Keterangan Pertanggungjawaban Akhir Tahun Anggaran 2014, 2015:18).

Lokasi yang dipilih dalam penelitian ini merupakan perumahan bersubsidi di Kabupaten Jember sebagai berikut:

- a. Perumahan villa indah tegal besar 1 dan 2.
- b. Perumahan rembangan hill residence.
- c. Perumahan green tegal gede residence.

### **3.3 Populasi dan Sampel Penelitian**

Populasi adalah kelompok elemen yang lengkap dimana populasi penelitian biasanya berupa orang, objek, transaksi atau kejadian. Menurut Hadi

(2004) elemen merupakan unit data yang diperlukan akan dikumpulkan atau dapat dianalogikan sebagai unit analisis. Dan untuk populasi dalam penelitian ini adalah warga yang merupakan penghuni tetap di perumahan bersubsidi yaitu: perumahan villa indah tegal besar 1 dan 2, perumahan rembangan hill residence, perumahan green tegal gede residence.

Sampel penelitian adalah sebagian individu atau wakil populasi yang diteliti (Arikunto, 2002). Jadi sampel penelitian disini adalah perwakilan dari seluruh warga yang merupakan penghuni tetap perumahan bersubsidi di tiga lokasi perumahan bersubsidi yang pilih. Pengambilan sampel penelitian dilakukan dengan metode *random sampling*. Dimana jumlah responden akan ditentukan sebanyak 120 orang yang akan dipilih secara acak tersebar pada 20% lokasi perumahan terpilih.

### **3.4 Unit Analisis**

Unit analisis dalam penelitian ini adalah konsumen yang telah membeli rumah bersubsidi, sedangkan substansi bahasan lebih pada persoalan yang berkaitan faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan membeli rumah bersubsidi.

### **3.5 Metode Pengambilan Data**

Jenis data dalam penelitian ini adalah data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh dengan cara wawancara dengan para responden terpilih menggunakan daftar pertanyaan yang telah dipersiapkan sebelumnya. Disamping itu, peneliti akan melakukan observasi terhadap lokasi pilihan konsumen. Sedangkan data sekunder, berkaitan dengan data penduduk, data jumlah rumah terbangun dan terjual data pengembang, dimana data ini akan diperoleh pada dinas atau instansi terkait.

### **3.6 Metode Analisis**

Metode analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis data kualitatif dan analisis data kuantitatif. Dimana dalam analisis data kualitatif merupakan bentuk analisis daya yang di uraikan dengan tujuan untuk mengetahui tanggapan dan pengetahuan responden terhadap pertanyaan yang diajukan, untuk

analisis data kuantitatif digunakan untuk melihat besarnya pengaruh yang masing-masing variabel hasil analisis menggunakan statistik.

Alat analisis dalam penelitian ini, khususnya yang bersifat kualitatif akan menggunakan regresi linier berganda, faktor-faktor yang mempengaruhi akan disesuaikan dengan hasil penelitian dilapangan. Adapun alat analisis adalah :

$$D_x = f(P_x, T, Y, n, P_y)$$

Dimana :

$D_x$  = Permintaan rumah

$P_x$  = Harga

$T$  = Fasilitas

$Y$  = Pengeluaran konsumen

$N$  = Jumlah keluarga

$P_y$  = Harga type lainnya

Berikut ini adalah serangkaian analisis data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu:

a. Uji Validitas

Uji validitas digunakan dalam penelitian ini untuk menggambarkan kesesuaian sebuah pengukuran data dengan apa yang akan diukur (Ferdinan, 2006). Rumus uji validitas sebagai berikut:

$$r_{xy} = \frac{n(\sum xy) - (\sum x \sum y)}{\sqrt{[n\sum x^2 - (\sum x^2)][n\sum y^2 - (\sum y^2)]}}$$

Keterangan :

$r_{xy}$  = Koefisien korelasi produk momen antara X dan Y

$x$  = Skor pertanyaan setiap nomor

$y$  = Skor total

$N$  = Jumlah responden

Dengan degree of freedom (df) = (n-2) dan alpha = 0,05 maka:

- Variabel dikatakan valid jika  $r_{hitung} > r_{tabel}$
- Variabel dikatakan tidak valid jika  $r_{hitung}$  tidak positif dan  $r_{hitung} \leq r_{tabel}$  (Ghozali, 2007).

b. Uji Reliabilitas

Reliabilitas dapat diartikan bahwa sebuah instrument dapat mengukur sesuatu yang diukur secara konsisten dari waktu ke waktu. Kata kunci untuk

syarat kualifikasi suatu instrument pengukuran adalah konsistensi atau tidak berubah-ubah (Sugiyono, 2004). Rumus umumnya uji reliabilitas yaitu:

$$r_{11} = \left[ \frac{k}{k-1} \right] \left[ 1 - \frac{\sum \partial^2 b}{\partial^2 t} \right]$$

Keterangan :

$r_{11}$	= Realibilitas instrumen
$k$	= Banyaknya butir pertanyaan
$\sum \partial^2 b$	= Jumlah varian butir
$\partial^2 t$	= Varian total

Suatu konstruk atau variabel dikatakan reliable jika memberikan nilai cronbach alpha >0,60 (Ghozali, 2007).

#### c. Uji Asumsi Klasik

##### 1) Uji Multikolinearitas

Uji multikolinearitas bertujuan untuk menguji dalam model regresi ditemukan adanya korelasi antar variabel-variabel bebas. Model regresi yang baik seharusnya tidak terjadi korelasi di antara variabel independen (Ghozali, 2007). Dalam penelitian ini teknik untuk mendeteksi ada atau tidaknya multikolinearitas di dalam model regresi adalah dengan melihat nilai Variance Inflation Faktor (VIF) dan nilai tolerance. Apabila nilai tolerance mendekati 1, serta nilai VIF disekitar angka 1 serta tidak lebih dari 10, maka dapat disimpulkan tidak terjadi multikolinearitas antara variabel bebas dalam model regresi (Santoso, 2004).

##### 2) Uji Heteroskedastisitas

Uji heterokedastisitas digunakan untuk menguji varian variabel dalam model tidak sama. Konsekuensi adanya heterokedastisitas 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 heterokedastisitas 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 :

1. Titik-titik data menyebar diatas dan dibawah atau sekitar angka nol.
2. Titik-titik data tidak mengumpul hanya diatas atau dibawah saja.
3. penyebaran titik-titik data tidak boleh membentuk pola bergelombang melebar kemudian menyempit dan melebar kembali
4. Penyebaran titik-titik data sebaiknya tidak berpola.

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

### 3) Uji Normalitas

Uji normalitas bertujuan untuk menguji apakah dalam model regresi, variabel terikat, variabel bebas atau keduanya mempunyai distribusi normal atau tidak. Model regresi yang baik adalah memiliki distribusi data normal atau penyebaran data statistik pada sumbu diagonal dari grafik distribusi normal (Ghozali, 2007). Pengujian normalitas dalam penelitian ini digunakan dengan melihat normal probability plot yang membandingkan distribusi kumulatif dari data sesungguhnya dengan distribusi kumulatif dari data normal. Sedangkan dasar pengambilan keputusan untuk uji normalitas data adalah: 1. Jika data menyebar di sekitar garis diagonal dan mengikuti arah garis diagonal atau grafik histogramnya menunjukkan distribusi normal, maka model regresi memenuhi asumsi normalitas. 2. Jika data menyebar jauh dari diagonal dan atau tidak mengikuti arah garis diagonal atau grafik histogram tidak menunjukkan distribusi normal, maka model regresi tidak memenuhi asumsi normalitas.

### d. Uji Statistik

#### 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<sup>2</sup> pada saat mengevaluasi mana model regresi terbaik. Tidak seperti R<sup>2</sup>, nilai adjusted R<sup>2</sup> dapat naik atau turun apabila satu variabel independen ditambahkan ke dalam model (Ghozali, 2006).

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

## 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 ( $\alpha$ ) yang digunakan (Ghozali, 2006).

e. Analisis Regresi Linear Berganda

Analisis regresi linear berganda digunakan untuk menganalisis apakah variabel independen (harga, fasilitas, pengeluaran konsumen, jumlah keluarga, harga type lainnya) secara bersama mempengaruhi variabel dependen yaitu permintaan rumah subsidi.

Rumus matematis regresi linear berganda yang digunakan dalam penelitian ini adalah :

$$Y = b_1 + b_1X_1 + b_2X_2 + b_3X_3 + b_4X_4 + b_5X_5 + e$$

Dimana :

Y = Permintaan rumah bersubsidi

b1 = Koefisien regresi Harga

b2 = Koefisien regresi fasilitas

b3 = Koefisien regresi pengeluaran konsumen

b4 = Koefisien regresi jumlah keluarga

b5 = Koefisien regresi harga type lainnya

X1 = Harga

X2 = Fasilitas

X3 = Pengeluaran Konsumen

X4 = Jumlah keluarga

X5 = Harga type lainnya

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

e = disturbance error

### 3.7 Definisi Operasional Variabel

Berikut ini merupakan variabel yang digunakan dalam penelitian ini sebagai berikut:

1. Variabel Harga

Pada hukum permintaan pada hakikatnya merupakan hipotesis yang menyatakan bahwa makin rendah harga suatu barang maka makin banyak permintaan terhadap barang tersebut (Sukirno, 2003). Dimana Kinarso (1997) menyatakan hubungan antara harga rumah dengan permintaan rumah, dinyatakan bahwa harga rumah mempunyai pengaruh negatif terhadap permintaan rumah. Persepsi konsumen akan harga menunjukkan adanya maksimalitas akan fungsi dan kegunaan produk itu sendiri jadi persepsi harga dipandang berdasarkan kesesuaian antara pengorbanan dengan nilai yang akan diterima (Hermawan, 2002).

Indikator yang digunakan dalam variabel harga pada penelitian ini, yaitu:

- a. Keterjangkauan harga.
- b. Kesesuaian harga.
- c. Manfaat yang diterima.
- d. Nilai rumah dimasa yang akan datang.
- e. Uang muka yang ringan.

## 2. Variabel Fasilitas

Ketersediaan perlengkapan perumahan yang tersedia yang meliputi sarana dan prasarana perumahan. Persepsi konsumen akan ketersediaan fasilitas memberikan kemudahan pada penghuni perumahan dalam melakukan aktivitas.

Indikator yang digunakan dalam variabel fasilitas pada penelitian ini, yaitu:

- a. Kelengkapan fasilitas yang disediakan.
- b. Kesesuaian fasilitas dengan kebutuhan penghuni.
- c. kemampuan fasilitas dalam melayani seluruh penghuni.
- d. Fasilitas sebanding dengan biaya yang dikeluarkan oleh penghuni.

## 3. Variabel Pengeluaran Konsumen

Persepsi akan kemampuan konsumen dalam permintaan rumah berdasarkan pendapatan dan pengeluaran konsumen, sehingga keputusan pembelian terhadap rumah disesuaikan pada pendapatan dan pengeluaran

konsumen dalam mengukur kemampuan konsumen dalam permintaan akan rumah.

Indikator yang digunakan dalam variabel pengeluaran konsumen pada penelitian ini, yaitu:

- a. Kesesuaian pendapatan.
- b. Daya beli.
- c. Memiliki sumber pendapatan lain.

#### 4. Variabel Jumlah Keluarga

Persepsi konsumen akan jumlah keluarga dalam permintaan rumah berdasarkan pada ukuran keluarga dimana jumlah keluarga menjadi pertimbangan dalam pengambilan keputusan membeli rumah yang sesuai dengan ukuran keluarga yang ada untuk menempati rumah itu sendiri.

Indikator yang digunakan dalam variabel jumlah keluarga dalam penelitian ini, yaitu:

- a. Keseuaian rumah dengan jumlah keluarga.
- b. Kapasitas rumah untuk pertemuan keluarga.
- c. Desain rumah sesuai kebutuhan jumlah keluarga.

#### 5. Variabel Harga Type Lainnya

Persepsi konsumen dalam pengambilan keputusan pembelian rumah tentu sebelum membeli rumah terlebih dahulu akan membandingkan dengan perumahan yang satu dengan yang lainnya dan juga pada type berdasarkan harga rumah. Perilaku konsumen tersebut menjadi sebuah pertimbangan dalam permintaan rumah itu sendiri dengan membandingkan antara perumahan lain dan type rmah itu sendiri.

Indikator dalam variabel harga type lainnya pada penelitian ini, yaitu:

- a. Keputusan pembelian berdasarkan perbandingan harga.
- b. Keputusan pembelian berdasarkan perbandingan fasilitas.
- c. Keputusan pembelian berdasarkan perbandingan kemampuan pendapatan.
- d. Pemilihan berdasarkan berdasarkan perbandingan desain dan ukuran keluarga.

## 6. Permintaan Rumah Subsidi

Persepsi konsumen dalam pemilihan dan keputusan pembelian rumah subsidi memberikan gambaran pada alasan konsumen pada permintaan rumah subsidi.

Indikator dalam variabel permintaan rumah subsidi pada penelitian ini, yaitu:

- a. Permintaan rumah subsidi karena harga.
- b. Permintaan rumah subsidi karena fasilitas.
- c. Permintaan rumah subsidi karena sesuai dengan kemampuan konsumen.
- d. Permintaan rumah subsidi karena sesuai dengan ukuran keluarga.
- e. Permintaan rumah subsidi karena harga lebih murah dibandingkan harga perumahan lainnya.

## **BAB 4. HASIL DAN PEMBAHASAN**

### **4.1 Gambaran Umum**

#### **4.1.1 Gambaran Umum Lokasi Penelitian**

Dalam penelitian ini terdapat 4 lokasi perumahan sebagai sampling lokasi, yaitu Perumahan Rembangan Hill Residence, Villa Indah Tegal Besar 1 dan Villa Indah Tegal Besar 2 serta Green Tegal Gede Residence. Ke 4 lokasi tersebut menjual rumah subsidi dalam program Fasilitas Likuiditas Pembiayaan Perumahan (FLPP) yang diperuntukan untuk Masyarakat Berpenghasilan Rendah (MBR).

Rembangan Hill Residence terletak jalan Rasamala desa Baratan Kecamatan Patrang Kabupaten Jember. Perumahan ini telah 3 kali melakukan perijinan lokasi dengan merubah luasan, dimana pada perubahan yang ketiga luas lokasi perumahan ini mencapai 33 Ha dan direncanakan terdapat 2800 rumah dengan berbagai type, mulai dari type 33, type 36, type 36+, type 50, type 56 dan type 64 serta RUKO. Namun dominan type 33 dan type 36 untuk MBR.

Vila Indah tegal Besar 1 (VITB1) dan Villa Indah Tegal Besar 2 (VITB2) terletak di kawasan kelurahan Tegal Besar Kecamatan Kaliwates Kabupaten Jember. VITB 1 merupakan perumahan dengan luas 12.714 m<sup>2</sup> dengan bangunan sebanyak 104 unit yang terdiri dari 2 type, yaitu : Type 36 dan type 45. VITB ini dimulai tahun 2013 dan akhir 2015 terjual habis. Sedangkan VITB 2 merupakan proyek pengembangan dari VITB1 terletak dalam areal 20.040 yang dilaksanakan sejak Januari 2016 sampai bulan Mei 2017 telah terjual sebanyak 150 unit dari 199 unit yang tersedia. Pada perumahan ini, semua produknya merupakan type perumahan subsidi, yaitu type 33 dan type 36.

Green Tegal Gede Residence merupakan perumahan yang terletak di kelurahan Tegal Gede Kecamatan Sumpersari Kabupaten Jember. Perumahan ini dibawah manajemen PT. Tjipta Boemi Lestari. Proyek ini dimulai sejak bulan juli 2015 dalam kawasan 80.000 m<sup>2</sup> (8 ha). Type rumah yang dikembangkan selain

rumah subsidi type 33 dan 36 juga terdapat rumah kenengah dengan type 45, type 54, type 68 dan RUKO.

#### 4.1.2 Gambaran Umum Responden

##### a. Responden Menurut Perumahan

Proses pengambilan responden pada penelitian ini dari penyebaran kuesioner terdapat 4 wilayah lokasi perumahan yang diambil yaitu perumahan villa indah tegal besar 1, villa indah tegal besar 2, rembangan hill residence, green tegal gede residence. Berikut ini adalah persentase dari keseluruhan jumlah responden sebanyak 120 responden yang diambil berdasarkan alam persentase pada percentase gambar chart sebagai berikut.



Sumber : Data primer diolah, 2017

Gambar 4.1 Jumlah Responden Penelitian

Berdasarkan gambar diatas diketahui masing-masing jumlah responden yang diambil adalah 25% jadi dari seluruh total responden sebanyak 120 narasumber masing-masing perumahan diambil 40 responden yang di ambil sebagai narasumber kuesioner responden.

##### b. Responden Menurut Jenis Kelamin

Pada penelitian ini tidak membedakan jenis kelamin yang digunakan sebagai responden tetapi presentasi yang digunakan dari seluruh total responden

yang diambil untuk melihat komposisi responden menurut jenis kelamin. Hal ini adalah untuk mengetahui total keseluruhan responden yang bersedia mengisi kuesioner penelitian. Dibawah ini adalah persentase jumlah keseluruhan responden pada penelitian ini berdasarkan jenis kelamin sebagai berikut.

Tabel 4.1 Responden Menurut Jenis Kelamin

		Frequency	Percent	Valid Percent
Valid	Laki-Laki	79	65.8	65.8
	Perempuan	41	34.2	34.2
	Total	120	100.0	100.0

Sumber : Data primer diolah, 2017

Berdasarkan dari tabel diatas diketahui dari total 120 responden yang diambil, berdasarkan jenis kelamin responden pada penelitian ini yaitu: 74 responden adalah laki-laki atau sebanyak 65,8%, dan perempuan sebanyak 41 responden atau 34,2%. Jadi dari persen total responden adalah 100 persen.

#### c. Responden Menurut Usia

Perbedaan usia pada penelitian ini untuk melihat dari total keseluruhan responden yang bersedia mengisi responden serta memberikan persepsi dalam pembelian rumah subsidi berdasarkan usia. Berikut ini adalah hasil persentase dari keseluruhan responden berdasarkan usia sebagai berikut.

Tabel 4.2 Responden Menurut Usia

		Frequency	Percent	Valid Percent
Valid	23	4	3.3	3.3
	24	4	3.3	3.3
	25	7	5.8	5.8
	26	7	5.8	5.8
	27	11	9.2	9.2
	28	11	9.2	9.2
	29	15	12.5	12.5
	30	22	18.3	18.3
	31	2	1.7	1.7
	32	6	5.0	5.0
	33	2	1.7	1.7
	35	8	6.7	6.7

	Frequency	Percent	Valid Percent
36	4	3.3	3.3
39	2	1.7	1.7
44	2	1.7	1.7
45	6	5.0	5.0
47	2	1.7	1.7
49	3	2.5	2.5
57	2	1.7	1.7
Total	120	100.0	100.0

Sumber : Data primer dioalah, 2017

Berdasarkan tabel diatas dari total keseluruhan responden yang berdasarkan usia yaitu : usia 20-30 sebanyak 67%, usia 31-40 sebanyak 20%, usia 40-50 sebanyak 11%, dan usia 50-60 sebanyak 2%. Maka ditotal keseluruhan responden adalah 100%.

d. Responden Menurut Status Marital

Status marital dari keseluruhan responden pada penelitian ini adalah mempresentasikan jumlah dari responden yang diambil yaitu melihat jumlah responden berdasarkan status menikah dan belum menikah yang bersedia menjadi responden pada penelitian ini. dibawah ini adalah presentase dari status marital dalam penelitian ini sebagai berikut.

Tabel 4.3 Responden Menurut Status Marital

		Frequency	Percent	Valid Percent
Valid	Belum menikah	35	29.2	29.2
	Menikah	85	70.8	70.8
	Total	120	100.0	100.0

Sumber : Data primer diolah, 2017

Berdasarkan tabel diatas status marital pada penelitian ini diketahui bahwa responden yang bersedia mengisi kuesioner peneliti yang berstatus belum menikah sebanyak 35 responden atau 29.2%, dan yang menikah sebanyak 85 responden atau 70,8%. Jadi total keseluruhan responden 100%.

e. Responden Menurut Pendidikan Terakhir

Pendidikan terakhir dari keseluruhan responden pada penelitian ini adalah mempresentasikan jumlah dari responden yang diambil yaitu melihat jumlah responden berdasarkan pendidikan terakhir yang bersedia menjadi responden pada penelitian ini. dibawah ini adalah presentase dari pendidikan terakhir dalam penelitian ini sebagai berikut.

Tabel 4.4 Responden Menurut Tingkat Pendidikan

		Frequency	Percent	Valid Percent
Valid	SD	3	2.5	2.5
	SMP	4	3.3	3.3
	SMA	24	20.0	20.0
	Diploma	16	13.3	13.3
	S1	67	55.8	55.8
	S2	6	5.0	5.0
	Total	120	100.0	100.0

Sumber : Data primer diolah, 2017

Berdasarkan tabel diatas dapat diketahui responden menurut tingkat pendidikan terakhir yang bersedia menjadi responden yaitu: pendidikan terakhir SD sebanyak 3 responden atau 2,5%, pendidikan terakhir SMP sebanyak 4 responden atau 3,3%, pendidikan terakhir SMA sebanyak 24 responden atau 20%, pendidikan terakhir Diploma sebanyak 16 responden atau 13,3%, pendidikan terakhir S1 sebanyak 67 responden atau 55,8%, pendidikan terakhir S2 sebanyak 6 responden atau 5%. Ditotal dari keseluruhan responden 100% atau 120 responden yang diambil dalam penelitian ini.

f. Responden Menurut Pekerjaan

Jenis pekerjaan menurut jenis kelamin dari keseluruhan responden pada penelitian ini adalah mempresentasikan jumlah dari responden yang diambil yaitu melihat jumlah responden berdasarkan pekerjaan yang bersedia menjadi responden pada penelitian ini. dibawah ini adalah presentase dari pekerjaan dalam penelitian ini sebagai berikut.

Tabel 4.5 Responden Menurut Pekerjaan

		Frequency	Percent	Valid Percent
Valid	PNS	24	20.0	20.0
	Pegawai Swasta	76	63.3	63.3
	Wiraswasta	8	16.7	16.7
	Total	120	100.0	100.0

Sumber : Data primer diolah, 2017

Berdasarkan tabel diatas dapat diketahui responden menurut pekerjaanyang menjadi responden yaitu: PNS sebanyak 20%, pegawai swasta sebanyak63,3%, wiraswasta sebanyak 16,7%. Jadi total dari keseluruhan responden 100% atau 120 responden yang diambil dalam penelitian ini.

g. Responden Menurut Penghasilan

Tingkat penghasilan menurut pendapatan dari keseluruhan responden pada penelitian ini adalah mempresentasikan jumlah dari responden yang diambil yaitu melihat jumlah responden berdasarkan pendapatan yang bersedia menjadi responden pada penelitian ini, dibawah ini adalah presentase dari pendapatan dalam penelitian ini sebagai berikut.

Tabel 4.6 Responden Menurut Penghasilan

	Frequency	Percent	Valid Percent
Valid	Rp. 1.000.001,- sd Rp. 2.000.000,-	29	24.2
	Rp 2.000.001,- sd Rp. 3.000.000,-	52	43.3
	Rp. 3.000.001,- sd Rp. 4.000.000,-	33	27.5
	>Rp. 4.000.001	6	5.0
	Total	120	100.0

Sumber : Data primer diolah, 2017

Berdasarkan tabel diatas dapat diketahui responden menurut pemghasilan laki-laki yang menjadi responden yaitu: Rp. 1.000.001,- sd Rp. 2.000.000 sebanyak atau 24,2%, Rp. 2.000.001,- sd Rp. 3.000.000,- sebanyak 43,3%, Rp. 3.000.001,- sd Rp. 4.000.000,- sebanyak 27,5%, dan >Rp. 4.000.0001,- sebanyak 5% responden yang non subsidi. Jadi total dari keseluruhan responden 100% atau 120 responden yang diambil dalam penelitian ini.

#### h. Responden Menurut Type Rumah

Kepemilikan type rumah menurut type rumah yang dimiliki responden dari keseluruhan responden pada penelitian ini adalah mempresentasikan jumlah dari responden yang diambil yaitu melihat jumlah responden berdasarkan type rumah dimiliki yang bersedia menjadi responden pada penelitian ini, Di bawah ini adalah presentase dari type rumah dalam penelitian ini sebagai berikut.

Tabel 4.7 Responden Menurut Type Rumah

		Frequency	Percent	Valid Percent
Valid	Type 33	22	20.0	20.0
	Type 36	98	80.0	80.0
	Total	120	100.0	100.0

Sumber : Data primer diolah, 2017

Berdasarkan tabel diatas dapat diketahui dari jumlah keseluruhan total responden sebanyak 120 atau 100%, berbagai jenis type rumah yang dimiliki responden yaitu: 22 responden atau 20% dari jumlah responden type rumah yang dimiliki adalah type 33, 98 responden atau 80% dari jumlah responden type rumah yang dimiliki adalah type 36.

#### i. Responden Menurut Status Pembelian Rumah

Jenis pembelian rumah menurut status pembelian rumah yang dimiliki responden dari keseluruhan responden pada penelitian ini adalah mempresentasikan jumlah dari responden yang diambil yaitu melihat jumlah responden berdasarkan status pembelian rumah yang dimilikikan bersedia menjadi responden pada penelitian ini, Di bawah ini adalah presentase dari status pembelian rumah dalam penelitian ini sebagai berikut.

Tabel 4.8 Responden Menurut Status Pembelian Rumah

		Frequency	Percent	Valid Percent
Valid	Subsidi	110	91.7	91.7
	Non subsidi	10	8.3	8.3
	Total	120	100.0	100.0

Sumber : Data primer diolah, 2017

Berdasarkan tabel diatas dapat diketahui dari jumlah total keseluruhan responden status pembeian rumah yaitu: 100 responden atau sebesar 91.17% membeli rumah dengan status rumah subsidi, dan 10 responden atau sebesar 8,3% membeli rumah dengan status non subsidi.

j. Responden Menurut Pembayaran Rumah

Jenis pembayaran rumah menurut status pembayaran pembelian rumah yang dimiliki responden dari keseluruhan responden pada penelitian ini adalah mempresentasikan jumlah dari responden yang diambil yaitu melihat jumlah responden berdasarkan status pembayaran pembelian rumah yang dimiliki dan bersedia menjadi responden pada penelitian ini, Dibawah ini adalah presentase dari status pembayaran pembelian rumah dalam penelitian ini sebagai berikut.

Tabel 4.9 Responden Menurut Cara Pembayaran Rumah

		Frequency	Percent	Valid Percent
Valid	Cash	2	1.7	1.7
	Kredit bank	118	98.3	98.3
	Total	120	100.0	100.0

Sumber : Data primer diolah, 2017

Berdasarkan tabel diatasdiketahui dari jumlah total keseluruhan responden status pembayaran pembelian rumah yaitu: 2 responden atau sebesar 1,7% membeli rumah dengan status pembayaran cash, dan 118 responden atau sebesar 98,3% membeli rumah dengan status kredit bank.

k. Responden Menurut Persepsi Harga Rumah Subsidi

Persepsi rumah subsidi menurut harga pembelian rumah subsidi oleh responden dari keseluruhan responden pada penelitian ini adalah mempresentasikan jumlah dari responden yang diambil yaitu melihat jumlah responden berdasarkan persepsi pembelian rumah subsidi yang dimiliki dan bersedia menjadi responden pada penelitian ini, Dibawah ini adalah presentase dari persepsi pembelian rumah dalam penelitian ini sebagai berikut.

Tabel 4.10 Responden dalam Persepsi Harga

	Frequency	Percent	Valid Percent
Valid Murah	28	23.3	23.3
Cukup murah	86	71.7	71.7
Agak mahal	6	5.0	5.0
Total	120	100.0	100.0

Sumber : Data primer diolah, 2017

Berdasarkan tabel diatas diketahui persepsi harga rumah subsidi menurut responden yaitu : responden yang menjawab harga rumah subsidi dengan persepsi murah yaitu 28 responden atau 23,3%, responden yang menjawab harga rumah subsidi dengan persepsi cukup murah yaitu 86 responden atau 71,7%, dan responden yang menjawab harga rumah subsidi dengan persepsi agak mahal yaitu 6 responden atau 5% . Jadi persepsi harga rumah subsidi menurut responden dapat dikatakan cukup murah menurut persepsi responden. hal ini mungkin dikarenakan tingkat pendapatan pembeli rumah subsidi rata-rata dari jumlah keseluruhan responden yang membeli rumah berstatus subsidi tingkat pendapatan antara Rp. 2.000.000,- sd Rp. 3.500.000,- sehingga persepsi akan harga rumah subsidi masih tergolong agak murah dpengaruhi tingkat pendapatan yang dimiliki responden.

#### 1. Responden Menurut Jumlah Keluarga

Jumlah keluarga responden menurut anggota keluarga responden dari keseluruhan responden pada penelitian ini adalah mempresentasikan jumlah dari responden yang diambil yaitu melihat jumlah responden berdasarkan jumlah keluarga yang dimiliki dan bersedia menjadi responden pada penelitian ini, Dibawah ini adalah presentase dari jumlah anggota keluarga responden dalam penelitian ini sebagai berikut.

Tabel 4.11 Responden Menurut Jumlah Keluarga

		Frequency	Percent	Valid Percent
Valid	1 orang	16	13.3	13.3
	2 orang	34	28.3	28.3
	3 orang	41	34.2	34.2
	4 orang	25	20.8	20.8
	6 orang	4	3.3	3.3
	Total	120	100.0	100.0

Sumber : Data primer diolah, 2017

Berdasarkan tabel diatas diketahui dari jumlah keseluruhan responden yang diambil pada penelitian ini yaitu: dengan jumlah 1 anggota keluarga sebesar 16 responden atau 13,3%, dengan jumlah 2 anggota keluarga sebesar 34 responden atau 28,3%, dengan jumlah 3 anggota keluarga sebesar 41 responden atau 34,2%, dengan jumlah 3 anggota keluarga sebesar 25 responden atau 20,8%, dan dengan jumlah 6 anggota keluarga sebesar 4 responden atau 3,3%. Berdasarkan jumlah keseluruhan responden berdasarkan status marital terdapat responden yang berstatus belum menikah dan menikah jadi pembeli rumah subsidi yang berjumlah 1 orang merupakan responden yang berstatus belum menikah dan yang berjumlah 2 orang-6 orang yang berstatus menikah.

#### m. Persepsi Responden Memilih Rumah Subsidi

Persepsi memilih rumah subsidi menurut pertimbangan responden dari keseluruhan responden pada penelitian ini adalah mempresentasikan jumlah dari responden yang diambil yaitu melihat jumlah responden berdasarkan persepsi memilih rumah subsidi dan bersedia menjadi responden pada penelitian ini, Dibawah ini adalah presentase dari persepsi memilih rumah subsidi dalam penelitian ini sebagai berikut.

Tabel 4.12 Responden Persepsi Memilih Rumah Subsidi

	Frequency	Percent	Valid Percent
Valid Harga	51	42.5	42.5
Kualitas bangunan	13	10.8	10.8
Lokasi	41	34.2	34.2
Dekat keluarga	7	5.8	5.8
Promosi	4	3.3	3.3
Pertimbangan lainnya	4	3.3	3.3
Total	120	100.0	100.0

Sumber : Data primer diolah, 2017

Berdasarkan tabel diatas diketahui persepsi responden memilih rumah subsidi yaitu : 51 responden atau 42,5% responden mempertimbangkan memilih rumah subsidi karena harga, 13 responden atau 10,8% responden mempertimbangkan memilih rumah subsidi karena kualitas bangunan, 41 responden atau 34,2% responden mempertimbangkan memilih rumah subsidi karena lokasi, 7 responden atau 5,8% responden mempertimbangkan memilih rumah subsidi karena dekat dengan keluarga, 4 responden atau 3,3% responden mempertimbangkan memilih rumah subsidi karena promosi rumah subsidi, 4 responden atau 3,3% responden mempertimbangkan memilih rumah subsidi karena pertimbangan lain. Dari hasil presentasi responden akan persepsi memilih rumah subsidi dikarenakan harga yang lebih murah dibandingkan dengan perumahan lain dan kedua adalah atas dasar lokasi yang tidak terlalu jauh dari pusat kota sehingga memilih rumah subsidi.

#### 4.2 Deskripsi Variabel Penelitian

Hasil analisis indeks pervariabel dari jawaban masing-masing responden dapat mengetahui gambaran deskriptif indikator yang paling tinggi digunakan acuan terhadap indikator yang paling kuat mempengaruhi masing-masing variabel penelitian berdasarkan penilaian tertinggi. Berikut ini hasil deskriptif masing-masing variabel dibawah ini.

#### 4.2.1 Deskripsi Variabel Harga

Pada variabel harga terdapat 5 indikator yaitu: 1) keterjangkauan harga rumah, 2) Keseuaian harga dengan kualitas rumah, 3) Harga sesuai manfaat yang diterima, 4) Estimasi nilai rumah dimasa akan datang, 5) Uang muka yang ringan. Dibawah ini adalah hasil penilaian responden terhadap variabel harga masing-masing indikator yang mempengaruhi permintaan rumah subsidi di Kabupaten Jember.

Tabel 4.13 Indikator Variabel Harga

No	Indikator	Skor (%)				
		1	2	3	4	5
1	Keterjangkauan harga				50,8	49,2
2	Kesesuaian harga		1,7	5,8	60	32,5
3	Manfaat yang diterima		2,5	3,3	65,8	28,3
4	Nilai rumah		0,8	0,8	55	43,3
5	Uang muka ringan	0,8	0,8	5,8	65	27,5

Sumber : Data primer diolah, 2017

Berdasarkan tabel diatas diketahui bahwa penilaian tertinggi berdasarkan skala yang digunakan dalam kuesioner 1-5 dengan jawaban tertinggi adalah skala 5, pada penelitian ini adalah melihat berapa besar responden yang memberikan skala 5 pada masing-masing indikator variabel. Dari hasil diatas keterjangkauan harga merupakan indikator yang kuat dalam variabel harga terhadap permintaan rumah subsidi di Kabupaten Jember, kedua indikator nilai rumah, ketiga kesesuaian harga, keempat manfaat yang diterima, kelima uang muka yang ringan.

#### 4.2.2 Deskripsi Variabel Fasilitas

Pada variabel fasilitas terdapat 4 indikator yaitu : 1) Kelengkapan yang disediakan, 2) Kesesuaian fasilitas dengan kebutuhan penghuni, 3) Kemampuan fasilitas dalam melayani seluruh penghuni, 4) Fasilitas sebanding dengan biaya yang dikeluarkan. Berikut hasil penilaian responden terhadap masing-masing indikator variabel fasilitas.

Tabel 4.14 Indikator Variabel Fasilitas

No	Indikator	Skor (%)				
		1	2	3	4	5
1	Kelengkapan fasilitas	2,5	2,5	12,5	72,5	10
2	Kesesuaian fasilitas	1,7		12,5	75	10,8
3	Kemampuan fasilitas	0,8	10	15	58,3	15,8
4	Fasilitas sebanding dengan biaya	1,7	0,8	10,8	73,3	13,3

Sumber : Data primer diolah, 2017

Berdasarkan tabel diatas diketahui bahwa penilaian tertinggi berdasarkan skala yang digunakan dalam kuesioner 1-5 dengan jawaban tertinggi adalah skala 5, pada penelitian ini adalah melihat berapa besar responden yang memberikan skala 5 pada masing-masing indikator variabel. Dari hasil diatas kemampuan fasilitas merupakan indikator yang kuat dalam variabel fasilitas terhadap permintaan rumah subsidi di Kabupaten Jember, kedua indikator kesesuaian fasilitas dengan biaya, ketiga kesesuaian fasilitas, keempat kelengkapan fasilitas.

#### 4.2.3 Deskripsi Variabel Pengeluaran Konsumen

Pada variabel pengeluaran konsumen terdapat 3 indikator yaitu : 1) Kesesuaian pendapatan, 2) Daya beli, 3) Memiliki sumber pendapatan lain. Berikut ini adalah hasil penilaian responden masing-masing indikator pada variabel pengeluaran konsumen.

Tabel 4.15 Indikator Variabel Pengeluaran Konsumen

No	Indikator	Skor (%)				
		1	2	3	4	5
1	Kesesuaian pendapatan			1,7	62,5	35,8
2	Daya beli		3,3	3,3	54,2	39,2
3	Memiliki sumber pendapatan lain	0,8	5,8	5,8	56,7	30,8

Sumber : Data primer diolah, 2017

Berdasarkan tabel diatas diketahui bahwa penilaian tertinggi berdasarkan skala yang digunakan dalam kuesioner 1-5 dengan jawaban tertinggi adalah skala 5, pada penelitian ini adalah melihat berapa besar responden yang memberikan skala 5 pada masing-masing indikator variabel. Dari hasil diatas daya beli merupakan indikator yang kuat dalam variabel pengeluaran konsumen terhadap

permintaan rumah subsidi di Kabupaten Jember, kedua indikator kesesuaian pendapatan, ketiga memiliki sumber pedapatan lain.

#### 4.2.4 Deskripsi Variabel Jumlah Keluarga

Pada variabel jumlah keluarga terdapat 3 indikator yaitu: 1) Kesesuaian rumah dengan jumlah keluarga, 2) Kapasitas rumah untuk pertemuan keluarga, 3) desain sesuai kebutuhan jumlah keluarga.

Tabel 4.16 Indikator Variabel Jumlah Keluarga

No	Indikator	Skor (%)				
		1	2	3	4	5
1	Kesesuaian rumah dengan jumlah keluarga	1,7	5	1,7	84,2	7,5
2	Kapasitas rumah untuk pertemuan keluarga	6,7	8,3	10,8	66,7	7,5
3	Desain sesuai kebutuhan jumlah keluarga	0,8	1,7	11,7	72,5	13,3

Sumber : Data primer diolah, 2017

Berdasarkan tabel diatas diketahui bahwa penilaian tertinggi berdasarkan skala yang digunakan dalam kuesioner 1-5 dengan jawaban tertinggi adalah skala 5, pada penelitian ini adalah melihat berapa besar responden yang memberikan skala 5 pada masing-masing indikator variabel. Dari hasil diatas desain sesuai kebutuhan jumlah keluarga merupakan indikator terkuat dalam permintaan rumah subsidi di Kabupaten Jember, kedua indikator kesesuaian rumah dengan jumlah keluarga, ketiga kapasitas rumah untuk pertemuan keluarga.

#### 4.2.5 Deskripsi Variabel Harga Type Lain

Pada variabel harga type lain terdapat 4 indikator yaitu : 1) Perbandingan harga perumahan subsidi dengan perumahan lain, 2) Perbandingan fasilitas rumah subsidi dengan perumahan lain, 3) Perbandingan kemampuan membeli perumahan subsidi dengan perumahan lain, 4) perbandingan desain perumahan subsidi dengan perumahan lain. Berikut hasil penilaian responden pada variabel harga type lain masing-masing indikator.

Tabel 4.17 Indikator Variabel harga Type Lain

No	Indikator	Skor (%)				
		1	2	3	4	5
1	Perbandingan harga	0,8		1,7	68,9	29,2
2	Perbandingan fasilitas	0,8	3,3	23,3	67,5	5
3	Kemampuan membeli	0,8		10	79,2	10
4	Perbandingan desain	0,8	2,5	10	81,7	5

Sumber : Data primer diolah, 2017

Berdasarkan tabel diatas diketahui bahwa penilaian tertinggi berdasarkan skala yang digunakan dalam kuesioner 1-5 dengan jawaban tertinggi adalah skala 5, pada penelitian ini adalah melihat berapa besar responden yang memberikan skala 5 pada masing-masing indikator variabel. Dari hasil diatas indikator perbandingan harga merupakan indikator terkuat dalam permintaan rumah subsidi di Kabupaten Jember, kedua indikator kemampuan membeli rumah, ketiga perbandingan desain rumah, keempat perbandingan fasilitas.

#### 4.2.6 Deskripsi Variabel Permintaan Rumah

Pada variabel permintaan rumah terdapat 5 indikator yaitu : 1) Harga, 2) Fasilitas, 3) Pendapatan, 4) Kesesuaian ukuran keluarga, 5) harga type rumah lain. Berikut hasil penilaian responden variabel harga type lain masing-masing indikator.

Tabel 4.18 Indikator Variabel Permintaan Rumah

No	Indikator	Skor (%)				
		1	2	3	4	5
1	Harga			0,8	37,5	61,7
2	Fasilitas			11,7	66,7	21,7
3	Pendapatan			10,7	61,7	27,5
4	Kesesuaian ukuran keluarga		2,5	15,8	67,5	14,2
5	Harga type rumah lain			15	80,8	4,2

Sumber : Data primer diolah, 2017

Berdasarkan tabel diatas diketahui bahwa penilaian tertinggi berdasarkan skala yang digunakan dalam kuesioner 1-5 dengan jawaban tertinggi adalah skala 5, pada penelitian ini adalah melihat berapa besar responden yang memberikan skala 5 pada masing-masing indikator variabel. Dari hasil diatas indikator harga

merupakan indikator terkuat dalam permintaan rumah subsidi di Kabupaten Jember, kedua indikator pendapatan, ketiga indikator fasilitas, keempat indikator kesesuaian ukuran keluarga, kelima indikator harga type rumah lain.

### 4.3 Hasil Analisis

#### 4.3.1 Hasil Uji Validitas dan Reliabilitas

##### a. Hasil Uji Validitas

Hasil uji validitas pada penelitian ini digunakan untuk mengukur valid atau tidaknya kuesioner yang digunakan dalam penelitian ini. Dalam penelitian ini uji validitas menggunakan rumus korelasi product moment dimana  $r$  hitung di peroleh dari hasil output dan dibandingkan dengan nilai  $r$  tabel. dibawah ini tabel hasil uji validitas sebagai berikut.

Tabel 4.19 Hasil Uji Validitas

No	Variabel dan indikator	$r$ hitung	$r$ tabel	keterangan
1	Harga			
	- Indikator 1	0.610	0,178	Valid
	- Indikator 2	0.682	0,178	Valid
	- Indikator 3	0.858	0,178	Valid
	- Indikator 4	0.641	0,178	Valid
	- Indikator 5	0.806	0,178	Valid
2	Fasilitas			
	- Indikator 1	0.864	0,178	Valid
	- Indikator 2	0.890	0,178	Valid
	- Indikator 3	0.880	0,178	Valid
	- Indikator 4	0.776	0,178	Valid
3	Pengeluaran Konsumen			
	- Indikator 1	0.841	0,178	Valid
	- Indikator 2	0.889	0,178	Valid
	- Indikator 3	0.918	0,178	Valid
4	Jumlah Keluarga			
	- Indikator 1	0.863	0,178	Valid
	- Indikator 2	0.905	0,178	Valid
	- Indikator 3	0.802	0,178	Valid
5	Harga Type Lain			
	- Indikator 1	0.621	0,178	Valid
	- Indikator 2	0.669	0,178	Valid
	- Indikator 3	0.765	0,178	Valid
	- Indikator 4	0.691	0,178	Valid
6	Permintaan Rumah			
	- Indikator 1	0.692	0,178	Valid

No	Variabel dan indikator	r hitung	r tabel	keterangan
	- Indikator 2	0.788	0,178	Valid
	- Indikator 3	0.625	0,178	Valid
	- Indikator 4	0.640	0,178	Valid
	- Indikator 5	0.612	0,178	Valid

Sumber : Data primer diolah, 2017

Dari tabel diatas menunjukkan bahwa indikator yang digunakan dalam masing-masing variabel dalam penelitian ini semua valid karena nilai r hitung lebih besar dari r tabel.

#### b. Hasil Uji Reliabilitas

Hasil uji reliabilitas dalam penelitian ini melihat hasil pengukuran kuesioner yang digunakan dari masing-masing indikator variabel sehingga hasil nilai yang reliable kuesioner tersebut dikatakan handal. Dibawah ini tabel hasil uji reliabilitas yang diringkas dari per indikator sebagai berikut.

Tabel 4.20 Hasil Uji reliabilitas

No	Variabel	Alpha	Keterangan
1	Harga	0.785	Reliabel
2	Fasilitas	0.829	Reliabel
3	Pengeluaran Keluarga	0.854	Reliabel
4	Jumlah Keluarga	0.845	Reliabel
5	Harga Type lain	0.770	Reliabel
6	Permintaan Rumah	0.765	Reliabel

Sumber : Data primer diolah, 2017

Dari hasil uji reliabilitas pada tabel diatas dengan menggunakan rumus Cronbach dari semua indikator masing-masing variabel hasil ujinya semua indikator pada masing-masing variabel penelitian adalah reliabel karena nilai alpha diatas 0,6 dengan ketentuan alpha Cronbach.

#### 4.3.2 Hasil Uji Asumsi Klasik

##### a. Hasil Uji Multikolinieritas

Dalam hasil uji multikolinieritas pada penelitian ini adalah untuk melihat atau mendeteksi adanya multikolinieritas masing-masing variabel penelitian yang

digunakan. Dibawah ini adalah hasil uji multikolinieritas pada penelitian ini sebagai berikut.

Tabel 4.21 Hasil Uji Multikolinieritas

No	Variabel	Tolerance	VIF	Keterangan
1	Harga	0.492	2.032	Bebas Multikolinier
2	Fasilitas	0.463	2.158	Bebas Multikolinier
3	Pengeluaran Keluarga	0.613	1.613	Bebas Multikolinier
4	Jumlah Keluarga	0.412	2.425	Bebas Multikolinier
5	Harga Type lain	0.743	1.346	Bebas Multikolinier

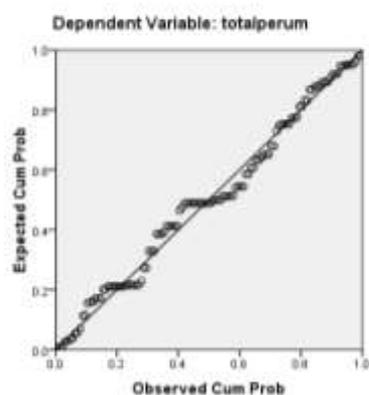
Sumber : Data primer diolah, 2017

Berdasarkan hasil uji multikolinieritas diatas semua variabel tersebut pada penelitian ini tidak menunjukkan adanya gejala multikolinieritas dimana hasil nilai tolerance lebih besar dari 0,1 dan nilai VIT lebih kecil dari 10 ini menandakan semua variabel dalam penelitian ini dapat digunakan dan masing-masing variabel yang saling independen.

b. Uji Normalitas

Hasil uji normalitas pada penelitian ini di gunakan untuk pengujian normalitas terhadap residual regresi. Dimana data yang normal merupakan data yang membentuk titik-titik yang menyebar tidak jauh dari garis diagonal berdasarkan normal P-Plot. Dan uji Kolmogorov Smirnov untuk melihat tingkat normalitas data dengan tingkat signifikansi sebesar 0,05. Dibawah ini adalah grafik P-Plot dan tabel hasil uji Kolmogorov Smirnov sebagai berikut.

Normal P-P Plot of Regression Standardized Residual



Gambar 4.2 P-Plot Garfik Normalitas

Dari hasil grafik P-Plot diatas menunjukkan titik-titik tidak berada jauh dari garis diagonal hal ini menunjukkan bahwa model regresi pada penelitian ini berdistribusi normal. Dan hasil uji K-S dibawah ini menunjukkan bahwa nilai K-S sebesar 0.788 dan signifikansi sebesar 0.564 jadi dari hasil Kolmogorov Smirnov dengan acuan signifikansi 0.05 maka nilai residual terdistribusi normal maka telah memenuhi asumsi klasik normalitas residual.

Tabel 4.22 Hasil Uji Kolmorogrov Smirnov

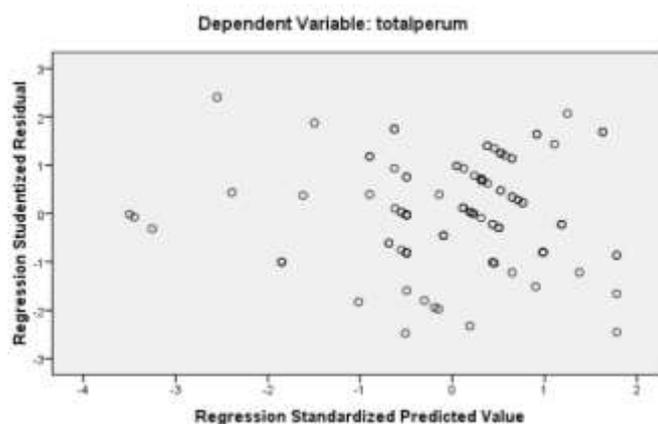
		Unstandardized Residual
N		120
Normal Parameters <sup>a</sup>	Mean	.0000000
	Std. Deviation	1.26355995
Most Extreme Differences	Absolute	.072
	Positive	.071
	Negative	-.072
Kolmogorov-Smirnov Z		.788
Asymp. Sig. (2-tailed)		.564

a. Test distribution is Normal.

Sumber : Data primer diolah, 2017

#### c. Uji Heteroskedastisitas

Hasil uji heteroskedastisitas untuk melihat ada tidaknya problem heteroskedastisitas dengan melihat grafik *scatter plot* antara SRESID dan ZPRED dimana sumbu Y adalah Y yang telah di prediksi dan sumbu X adalah residual. Dibawah ini adalah hasil uji heteroskedastisitas pada penelitian sebagai berikut.



Sumber : Data primer diolah, 2017

Gambar 4.3 Grafik heteroskedastisitas

Dari grafik diatas di peroleh pola yang acak dimana titik menyebar secara acak serta tersebar dengan baik dibawah maupun diatas maka dari hasil grafik tersebut dalam model regresi pada penelitian ini tidak terjadi heteroskedastisitas maka layak dipakai untuk memprediksi variabel kinerja.

#### 4.3.4 Uji Regresi Berganda

##### a. Uji Signifikansi Parameter Individual (Uji t)

Hasil uji t dari hasil analisis data maka diketahui masing-masing pengaruh secara parsial variabel independen terhadap variabel dependen yang digunakan pada penelitian ini. Dibawah ini adalah tabel hasil uji t sebagai berikut.

Tabel 4.23 Hasil Uji Parameter Individual (uji t)

Model	Coefficients <sup>a</sup>						Collinearity Statistics	
	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients		T	Sig.	Tolerance	VIF
	B	Std. Error	Beta					
1 (Constant)	5.887	1.442			4.083	.000		
totalharga	.243	.079	.283		3.086	.003	.492	2.032
totalfasilitas	.054	.071	.072		.761	.448	.463	2.158
totalpeko	.439	.084	.428		5.209	.000	.613	1.631
totaljuke	-.079	.094	-.085		-.846	.399	.412	2.425
totalHTL	.257	.087	.220		2.948	.004	.743	1.346

a. Dependent Variable: totalperum

Sumber : Data primer diolah, 2017

Dari tabel hasil uji t diatas maka diperoleh uji parsial masing-masing variabel sebagai berikut:

- Variabel Harga (X1)

Ho :  $b_1 \leq 0$  : Harga tidak berpengaruh positif terhadap permintaan rumah subsidi

Ha :  $b_1 > 0$  : Harga berpengaruh positif terhadap permintaan rumah subsidi

Dari hasil uji t pada variabel harga (X1) diperoleh nilai t hitung = 3.068 dengan tingkat signifikansi 0.003, dengan t tabel sebesar 1.980 dan signifikansi 0.05. Dengan hasil t hitung > dari t tabel berarti Ho di tolak dan Ha diterima maka hipotesis pertama diterima bahwa harga berpengaruh positif terhadap permintaan rumah subsidi.

- Variabel Fasilitas (X2)

Ho :  $b_2 \leq 0$  : Fasilitas tidak berpengaruh positif terhadap permintaan rumah subsidi

Ha :  $b_2 > 0$  : Fasilitas berpengaruh positif terhadap permintaan rumah subsidi

Dari hasil uji t pada variabel fasilitas (X2) diperoleh nilai t hitung = 0.761 dengan tingkat signifikansi 0.448, dengan t tabel sebesar 1.980 dan signifikansi 0.05. Dengan hasil t hitung < dari t tabel berarti Ho di terima dan Ha ditolak maka hipotesis kedua ditolak bahwa fasilitas tidak berpengaruh positif terhadap permintaan rumah subsidi.

- Variabel Pengeluaran Konsumen (X3)

Ho :  $b_3 \leq 0$  : Pengeluaran konsumen tidak berpengaruh positif terhadap permintaan rumah subsidi

Ha :  $b_3 > 0$  : Pengeluaran konsumen berpengaruh positif terhadap permintaan rumah subsidi

Dari hasil uji t pada variabel pengeluaran konsumen (X3) diperoleh nilai t hitung = 5.209 dengan tingkat signifikansi 0.000, dengan t tabel sebesar 1.980 dan signifikansi 0.05. Dengan hasil t hitung > dari t tabel berarti Ho di tolak dan Ha diterima maka hipotesis ketiga diterima bahwa pengeluaran konsumen berpengaruh positif terhadap permintaan rumah subsidi.

- Variabel Jumlah Keluarga (X4)

Ho :  $b_4 \leq 0$  : Jumlah keluarga tidak berpengaruh positif terhadap permintaan rumah subsidi

Ha :  $b_4 > 0$  : Jumlah keluarga berpengaruh positif terhadap permintaan rumah subsidi

Dari hasil uji t pada variabel jumlah keluarga (X4) diperoleh nilai t hitung = (-0.846) dengan tingkat signifikansi 0.399, dengan t tabel sebesar 1.980 dan signifikansi 0.05. Maka karena t hitung < dari t tabel berarti Ho diterima dan Ha ditolak maka hipotesis keempat ditolak bahwa jumlah keluarga tidak berpengaruh positif terhadap permintaan rumah subsidi.

- Variabel Harga type lain (X5)

Ho :  $b_5 \leq 0$  : Harga type lain tidak berpengaruh positif terhadap permintaan rumah subsidi

Ha :  $b_5 > 0$  : Harga type lain berpengaruh positif terhadap permintaan rumah subsidi

Dari hasil uji t pada variabel harga type lain (X5) diperoleh nilai t hitung = 2.948 dengan tingkat signifikansi 0.004, dengan t tabel sebesar 1,980 dan signifikansi 0.05. Maka karena t hitung > dari t tabel berarti Ho di tolak dan Ha diterima maka hipotesis kelima diterima bahwa harga type lain berpengaruh positif terhadap permintaan rumah subsidi.

b. Uji Signifikansi Silmultan (Uji F)

Hasil uji F digunakan untuk melihat variabel independen memiliki pengaruh secara bersama-sama terhadap variabel dependen. Dibawah ini adalah hasil uji F pada penelitian ini sebagai berikut.

Tabel 4.24 Hasil Uji Simultan (Uji F)

Hasil Uji F Change Statistics				
R square	F	df1	df2	Sig.
.529	25.286	5	114	.000 <sup>a</sup>

Sumber : Data primer diolah, 2017

Ho :  $b_t \leq 0$ : secara simultan faktor independen tidak berpengaruh terhadap permintaan rumah subsidi

Ha :  $b_t > 0$  :secara simultan faktor independen berpengaruh terhadap permintaan rumah subsidi

Berdasarkan F tabel 2.294 dan signifikasinsi 0.05 berdasarkan hasil uji F di atas variabel independent secara simultan menghasilkan nilai F hitung sebesar 25.286 dengan tingkat signifikansi 0.000 maka hasil uji F t hitung lebih besar dari f tabel berarti Ho di tolak dan Ha diterima.

c. Persamaan Regresi Linear Berganda

Hasil analisis regresi linear berganda digunakan untuk mengetahui pengaruh variabel independen terhadap variabel dependen. Dibawah ini adalah hasil analisis variabel harga, fasilitas, pengeluaran konsumen, jumlah keluarga, harga type lain terhadap permintaan rumah subsidi, sebagai berikut.

Tabel 4.25 Hasil Persamaan Regresi Berganda

Model	Coefficients <sup>a</sup>							
	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients		T	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta				Tolerance	VIF
1 (Constant)	5.887	1.442			4.083	.000		
Totalharga	.243	.079	.283	3.086	.003	.492	2.032	
totalfasilitas	.054	.071	.072	.761	.448	.463	2.158	
Totalpeko	.439	.084	.428	5.209	.000	.613	1.631	
Totaljuke	-.079	.094	-.085	-.846	.399	.412	2.425	
totalHTL	.257	.087	.220	2.948	.004	.743	1.346	

a. Dependent Variable: totalperum

Sumber : Data primer diolah, 2017

Berdasarkan hasil analisis diatas maka didapatkan model persamaan regresi berganda permintaan rumah subsidi sebagai berikut.

$$Y = 5.887 + 0.243(X1) + 0.54(X2) + 0.439(X3) - 0.079(X4) + 0.257(X5)$$

Dimana : Y (permintaan rumah subsidi), X1 (harga), X2 (fasilitas), X3 (pengeluaran konsumen), X4 (jumlah keluarga), X5 (harga type lainnya).

Dari persamaan diatas diketahui nilai konstanta sebesar 5.887, maka dapat dijelaskan bahwa variabel harga, fasilitas, pengeluaran konsumen, jumlah keluarga, dan harga type lain terhadap permintaan rumah subsidi dianggap

konstan sebesar 5.887. Koefisien harga dalam mempengaruhi permintaan rumah subsidi sebesar 0.243, koefisien fasilitas dalam mempengaruhi permintaan rumah subsidi sebesar 0.54, koefisien pengeluaran konsumen dalam mempengaruhi permintaan rumah subsidi sebesar 0.439, koefisien jumlah keluarga dalam mempengaruhi permintaan rumah subsidi sebesar -0.079, koefisien harga type lain dalam mempengaruhi permintaan rumah subsidi sebesar 0.257.

d. Koefisien Determinasi

Hasil koefisien determinasi digunakan untuk mengetahui besar pengaruh masing-masing variabel bebas terhadap variabel terikat. Karena variabel bebas yang digunakan pada penelitian ini menggunakan lebih dari dua variabel bebas maka digunakan *adjusted R square*, dibawah ini adalah hasil analisis koefisien determinasi sebagai berikut.

Tabel 4.26 Hasil Koefisien Determinasi

Model Summary				
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.727 <sup>a</sup>	.529	.508	1.291

a. Predictors: (Constant), totalHTL, totalpeko, totalfasilitas, totalharga, totaljuka

Sumber : Data primer diolah,2017

Dari hasil analisis diatas diketahui bahwa koefisien *adjusted R<sup>2</sup>* yaitu sebesar 0.508. Maka 50,8% permintaan rumah subsidi dapat dijelaskan oleh variabel harga type lain, pengeluaran konsumen, fasilitas, harga, dan jumlah keluarga. Sedangkan 49,2% permintaan rumah subsidi dipengaruhi oleh variabel-variabel lainnya yang tidak diteliti dalam penelitian ini.

## 4.4 Pembahasan

### 4.4.1 Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Permintaan Rumah Subsidi di Kabupaten Jember

Berdasarkan hasil analisis dapat menjelaskan bahwa faktor-faktor yang mempengaruhi permintaan rumah subsidi di Kabupaten Jember, yaitu : 1) faktor harga, 2) faktor pengeluaran konsumen, dan 3) faktor Harga type lain. Ketiga faktor tersebut memiliki nilai positif hasil t hitung lebih besar dari t tabel terhadap permintaan rumah subsidi di Kabupaten Jember. Untuk faktor fasilitas memiliki

nilai positif namun hasil t hitung lebih kecil dibandingkan t tabel. Sedangkan faktor yang memiliki nilai negatif terhadap permintaan rumah subsidi di Kabupaten Jember yaitu, faktor jumlah keluarga.

Berdasarkan hasil analisis tersebut menjelaskan bahwa faktor harga, pengeluaran konsumen (pendapatan), dan harga type lain berpengaruh terhadap permintaan rumah subsidi di Kabupaten Jember, dimana hasil persepsi responden memilih rumah subsidi di Kabupaten Jember karena harga yang murah dibandingkan dengan harga rumah di perumahan lain, rumah subsidi merupakan rumah yang di khususkan untuk yang memiliki tingkat pendapatan  $\pm$  Rp. 4.500,000,- maka seseorang yang memiliki pendapatan dibawah  $\pm$  Rp. 4.500.000,- memiliki kesempatan untuk membeli rumah subsidi sehingga faktor pengeluaran konsumen dalam hal ini kemampuan penghasilan atau pendapatan yang tidak tinggi memiliki kesempatan untuk membeli rumah subsidi oleh karena itu faktor pengeluaran konsumen memberikan nilai positif terhadap permintaan rumah subsidi di Kabupaten jember, faktor harga type lain memiliki nilai positif terhadap permintaan rumah subsidi hal itu di karenakan dalam pengambilan keputusan sebelum memilih tentu akan membandingkan perumahan subsidi dengan perumahan lain, dengan harga type yang lebih murah dibandingkan dengan harga type perumahan lain maka berpengaruh terhadap permintaan rumah subsidi di Kabupaten Jember.

Faktor fasilitas memiliki pengaruh positif yang kecil terhadap permintaan rumah subsidi hal ini di karenakan minimnya fasilitas yang disediakan pada perumahan subsidi sehingga memberikan pengaruh yang kecil terhadap permintaan rumah subsidi di Kabupaten Jember.

Hasil analisis pada faktor jumlah keluarga bernilai negatif, maka dapat menjelaskan bahwa faktor jumlah keluarga (ukuran keluarga) tidak memberikan pengaruh terhadap permintaan rumah subsidi hal ini di pertegas dengan hasil deskriptif jumlah keluarga yang dimiliki tidak terlihat perbedaan yang cukup tinggi antara responden yang memiliki jumlah keluarga 1 (menempati rumah 1 orang) dengan 2-6 jumlah keluarga (menempati rumah 2-6 orang) pada type

rumah yang dimiliki sehingga jumlah keluarga tidak berpengaruh terhadap permintaan rumah subsidi.

Hasil penelitian ini sejalan dengan hasil penelitian Manda Dwipayani B (2016) faktor yang mempengaruhi keputusan membeli rumah subsidi di Kecamatan Medan Marelan yaitu : faktor lokasi, pendapatan, harga, fasilitas. Widiastuti dan Handayani (2013) faktor yang mempengaruhi keputusan pembelian rumah subsidi yaitu : faktor pendapatan, harga, fasilitas. Ismi M dan Nenik W (2012) bahwa faktor harga, pendapatan, lokasi, dan fasilitas berpengaruh terhadap permintaan Perumahan Puri Dinas Mas. Grace Natalia M (2011) yang mempengaruhi konsumen terhadap permintaan perumahan yaitu :faktor harga rumah, fasilitas berpengaruh terhadap permintaan rumah di Kecamatan Gunungpati.

#### **4.4.2 Tingkat Pengaruh Masing-Masing Faktor Permintaan Rumah Subsidi di Kabupaten Jember**

Berdasarkan hasil analisis dinyatakan bahwa faktor yang berpengaruh terhadap permintaan rumah subsidi di Kabupaten Jember dengan pengaruh paling besar yaitu faktor pengeluaran konsumen dengan hasil t hitung sebesar 5,209, kedua faktor harga dengan hasil t hitung sebesar 3,086, ketiga faktor harga type lain dengan hasil t hitung sebesar 2,948. Jadi hasil tersebut menjelaskan bahwa faktor pengeluaran konsumen (pendapatan) paling berpengaruh terhadap permintaan rumah subsidi di Kabupaten Jember.

Hasil penelitian ini berbeda dengan penelitian yang dilakukan oleh manda Dwipayani (2016) faktor yang paling besar dalam pembelian rumah bersubsidi adalah faktor lokasi. Dan Ismi (2010) berdasarkan hasil penelitiannya faktor yang paling besar pengaruhnya terhadap permintaan rumah di Perumahan Puri Dinar Mas Semarang adalah faktor fasilitas.

## BAB 5. KESIMPULAN DAN SARAN

### 5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian tentang faktor-faktor yang mempengaruhi permintaan rumah subsidi di Kabupaten Jember dapat diambil beberapa kesimpulan sebagai berikut :

1. Berdasarkan hasil analisis di temukan bahwa dari kelima variabel yang digunakan dalam penelitian ini hanya tiga variabel yang berpengaruh positif dan nilai  $t$  hitung lebih besar dari  $t$  tabel yaitu variabel harga, pengeluaran konsumen, harga type lain. Sedangkan variabel fasilitas dan variabel jumlah keluarga tidak berpengaruh positif terhadap permintaan rumah subsidi.
2. Dari hasil analisis regresi berganda di dapatkan variabel yang memiliki nilai pengaruh paling besar terhadap permintaan rumah subsidi yaitu variabel pengeluaran konsumen, kedua variabel harga, ketiga variabel harga type lain.
3. Dari hasil analisis koefisien *adjusted R<sup>2</sup>* diketahui 50,8% permintaan rumah subsidi dapat dijelaskan oleh variabel harga type lain, pengeluaran konsumen, fasilitas, harga, dan jumlah keluarga. Sedangkan 49,2% permintaan rumah subsidi dipengaruhi oleh variabel-variabel lainnya yang tidak diteliti dalam penelitian ini.

### 5.2 Saran

Berdasarkan hasil penelitian, berikut ini adalah beberapa saran yang bisa dipertimbangkan sebagai berikut :

1. Berdasarkan data hasil penelitian bahwa variabel pengeluaran konsumen dan variabel harga mempunyai pengaruh besar terhadap permintaan rumah subsidi oleh konsumen. Oleh karena itu pengembang hendaknya tetap merancang rumah yang sesuai dengan kemampuan Masyarakat Berpenghasilan Rendah (MBR),
2. Dalam penelitian juga ditemukan terdapat 5% konsumen yang mempunyai penghasilan lebih besar dari 4 juta rupiah, sedangkan batas penghasilan

maksimal adalah 4 juta rupiah. Oleh karena itu pemerintah perlu melakukan pengawasan lebih ketat terhadap pemberian subsidi atau perlu mempertimbangkan untuk menaikkan besaran batas atas penghasilan masyarakat yang berhak membeli rumah subsidi, sehingga lebih banyak masyarakat yang terjangkau untuk pemilikan rumah.

## DAFTAR PUSTAKA

- AIREA (America Institute Real Estate Apprise). 1992. *The Appraisal of Real Estate*. 14th Edition. Chicago Illionis USA
- AIREA (America Institute Real Estate Apprise). 2001. *The Appraisal of Real Estate*. 12th Edition. Chicago
- Arikunto, Suharsimi. 2007. *Manajemen Penelitian*. Jakarta : Rineka Cipta
- Arikunto, Suharsimi. 1991. *Prosedur Penelitan Suatu Pendekatan Praktis*. Jakarta : Bina Aksara
- Atmosudirdjo, Prajudi. 1982. *Administrasi dan Manajemen Umum*. Jakarta : Ghalia Indonesia
- Augusty, Ferdinand. 2006. *Metode Penelitian Manajemen, Pedoman Penelitian untuk Penulisan Skripsi, Tesis dan Desertasi Ilmu Manajemen*. Edisi 2. Semarang : Universitas Diponegoro
- Bhastary, Dwipayani Manda. 2016. *Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Masyarakat Membeli Rumah Bersubsidi di Kecamatan Medan Marelan*. *Jurnal Konsep Bisnis dan Manajemen* : ISSN 2407-2648, E-ISSN 2407-263X
- Boediono. 1986. *Ekonomi Makro, Seri Pengantar Ilmu Ekonomi No. 2*. BPFE UGM, Yogyakarta.
- Budi, S Mulyo. 2009. *Analisis Permintaan Rumah Sederhana di Kota Semarang*. Fakultas Ekonomi Universitas Stikubank Semarang : *Jurnal Bisnis dan Ekonomi (JBE)*, Hal 126-139. ISSN 1412-3126
- Firdaos, Awang. 2005. *Analisis Pengaruh Jarak ke Jalan Lingkar Luar Terhadap Nilai Jual Property Perumahan di Kecamatan Depok Sleman Yogyakarta*. Jakarta : *Jurnal dan Survey Penilaian*, Vol 001
- Firdaos, Wang. 1997. *Permintaan dan Penawaran Perumahan*. Jakarta : *Valuestate* Vol 007
- Engel, Well dan Miniard. 1994. *Perilaku Konsumen*. Jilid 1, Jakarta : Binarupa Aksara
- Ghozali, Imam. 2006. *Analisis Multivariat Dengan Program SPSS*. Semarang : Badan Penerbit UNDIP
- Gilarso, T. 2004. *Pengantar Ilmu Ekonomi Makro*. Yogyakarta : Kanisius

- Grace, Natalia M. 2011. *Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Konsumen Terhadap Permintaan Perumahan di Kecamatan Gunungpati*. Fakultas Ekonomika dan Bisnis Universitas Diponegoro. Jejak vol 4 No. 2
- Hadi, Sutrisno. 2004. *Statistik Jilid 2*. Yogyakarta : Andi Offset
- Kertajaya, Hermawan. 2002. *Marketing Plus Siasat Memenangkan Persaingan Global*. Jakarta : Prenhalindo
- Kinarso, Yuni Yoga. 1997. *Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Permintaan Rumah Sederhana di Kota Bandung*. Universitas Gadjah Mada
- Komarudin. 1997. *Menelusuri Pembangunan Perumahan dan Permukiman*. Jakarta : Yayasan REI – PT. Rakasindo
- Kotler. 1999. *Manajemen Pemasaran di Indonesia*. Edisi 1. Jakarta : Salemba Empat
- Kotler, Philip dan susanto. 1999. *Manajemen Pemasaran di Indonesia*. Jakarta : Salemba Empat
- Kyle, R.C. 2005. *Property Management, Dearborn Financial Publishing. Inc, Chicago United States of America*
- Mahardini, Ismi dan Woyanti Neni. 2012. *Analisis Pengaruh Harga, Pendapatan, Lokasi, dan Fasilitas Terhadap Permintaan Rumah Sederhana (Studi Kasus Perumahan Puri Dinar Mas) di Semarang*. Universitas Diponegoro Fakultas Ekonomika dan Bisnis. Vol 1 No. 1 Hal 1-11
- Mankiw, N. Gregory. 2000. *Teori Makro Ekonomi*. edisi Keempat. Jakarta : Erlangga
- Mariyati, Iko Lely. 2014. *Pelatihan manajemen Diri Dengan pendekatan Choice Theory Untuk Menurunkan Kecenderungan Merokok Pada Remaja*. Fakultas Psikologi Universitas Muhammadiyah Sidoarjo. ISSN 2301-8267 Vol 02 No. 01
- Miller, Roger, Leroy, dan E. Meiner. 2000. *Teori Ekonomi Mikro Intermediete*. Jakarta : PT. Raja Grafindo Persada
- Mulyo, Hendarto. 2006. *Materi Perkuliahan Ekonomi Perkotaan*. Universitas Diponegoro, Semarang.
- Sidik, Mahfud. 2000. *Model Penelitian Property Berbagai Penggunaan Tanah di Indonesia*. Jakarta : Yayasan Bina Umat Sejahtera

- Sugiyono. 2014. *Metode Penelitian Bisnis*. Bandung : Alfabeta
- Sugiyono. 2004. *Metode Penelitian Bisnis*. Cetakan Kelima. Bandung : Alfabeta
- Sukirno, Sadono. 2003. *Pengantar Teori Minkroekonomi*. Jakarta : PT Raja Grafindo Persada
- Sadono, Sukirno. 2005. *Pengantar Teori Minkroekonomi*. Jakarta : PT Raja Grafindo Persada
- Sadono, Sukirno. 1996. *Pengantar Teori Minkroekonomi*. Jakarta : PT Raja Grafindo Persada
- Soeharno. 2007. *Teori MikroEkonomi*. Yogyakarta : Andi Offset
- Suryawati. 2005. *Teori Ekonomi Mikro*. Yogyakarta : (UPP) AMP YKPN.
- Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 1 tahun 2011 tentang Perumahan dan Kawasan Permukiman, Pasal 1
- Widiastuti dan Handayani. 2013. *Analisis Faktor-Fakrot Yang Mempengaruhi Keputusan Pembelian Rumah Bersubsidi Dengan Menggunakan Analisis Regresi*. Universitas Diponegoro: ISBN 978-1487-0-1
- Wasito, Hermawan. 1995. *Pengantar Metode Penelitian*. Jakarta : Gramedia Pustaka Utama


 KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI DAN PENDIDIKAN TINGGI FAKULTAS  
 EKONOMI DAN BISNIS  
 UNIVERSITAS JEMBER  
 Jalan Kalimantan 37 – Kampus Bumi Tegal Boto  
 Kotak Pos 125 – Telp (0331) 337990 – Fac. (0331) 332 150  
 Jember 68121

**SURAT TUGAS**

Nomor: 504 /UN25.1.4/PM/2016

Yang bertanda tangan di bawah ini Dekan Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Jember menugaskan kepada nama :

NO	NAMA	GOL	JABATAN
1	Drs. Agus Luthfi, M.Si. NIP. 196505221990021001	IV/a	Lektor Kepala

Untuk melaksanakan penelitian dengan judul :

**ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI PERMINTAAN RUMAH DI KABUPATEN JEMBER.**

Demikian surat ini dibuat, untuk dilaksanakan dan dipergunakan sebagaimana mestinya.

Jember, 03 Agustus 2016

 Mochammad Fathorrazi, M.Si.  
 NIP. 19670614 199002 1 001

## 1. Lampiran Biodata

### A. Ketua Pelaksana

#### 1. Identitas

Nama Lengkap : Drs. Agus Luthfi, M.Si  
 Tempat, tanggal lahir : Jember, 22 Mei 1965  
 Jenis Kelamin : Laki-laki  
 Pekerjaan : PNS (Dosen) FEB Unej  
 NIP : 196505221990021001  
 NIDN : 0022056505  
 Alamat : Jl. Karimata gg Baroka 51 Jember  
 Kode pos : 68121  
 Hp : 08123454645  
 E-mail : [aluthfi\\_fe@yahoo.co.id](mailto:aluthfi_fe@yahoo.co.id)

### CURICULUM VITAE

#### 2. Identitas

Nama Lengkap : Drs. Agus Luthfi, M.Si  
 Tempat, tanggal lahir : Jember, 22 Mei 1965  
 Jenis Kelamin : Laki-laki  
 Pekerjaan : PNS (Dosen) FEB Unej  
 NIP : 196505221990021001  
 NIDN : 0022056505  
 Alamat : Jl. Karimata gg Baroka 51 Jember  
 Kode pos : 68121  
 Hp : 08123454645  
 E-mail : [agusluthfi05@gmail.com](mailto:agusluthfi05@gmail.com)

#### 3. Riwayat Pendidikan

No	Pendidikan	Masa Studi	Program Studi
1	Sekolah Dasar (SD) Negeri II Klompangan, Ajung, Jember	1971-1977 (6 tahun)	
2	Sekolah Menengah Pertama (SMP) Negeri 1 Jember	1978-1981 (3 tahun)	
3	Sekolah Menengah Atas (SMA) Negeri 1 Jember	1981-1984 (3 tahun)	IPA
4	Sarjana Fakultas Ekonomi Universitas Jember (S-1)	1984-1988 (4 tahun)	Ekonomi dan Studi Pembangunan
5	Pascasarjana Ilmu Lingkungan Universitas Indonesia (S-2)	1992-1994 (2 tahun)	Perencanaan Lingkungan

6	Pascasarjana Ilmu Ekonomi Universitas Jember (S3)	2014-Sekarang	Ilmu Ekonomi
---	---	---------------	--------------

#### 4. Pengalaman Mengajar

No	Matakuliah	Tahun	Keterangan
1	Ekonomi Sumber Daya Alam dan Lingkungan	1995-2000	FEB Unej dan STIE Mandala
2	<i>Public Finance</i> (Ekonomi Publik)	1995-1997	FEB Unej
3	Ekonomi Moneter	1990-1992, 2000	FEB Unej
4	Seminar Ekonomi Sumber Daya Alam dan Lingkungan	1996-2000	FEB Unej
5	Ekonomi Pembangunan I	1996-Sekarang	FEB Unej
6	Ekonomi Pembangunan II	1996-Sekarang	FEB Unej
7	Ekonomi Internasional I	1995-2000	FEB Unej
8	Ekonomi Internasional II	1995-2000	FEB Unej
9	Analisis Pasar dan Harga Hasil Pertanian	1995-2000	FEB UNEJ
10	Manajemen Perkebunan	1997	FEB UNEJ
11	<i>Business Forecasting</i>	1998-19999	JIM'S
12	<i>Managerial Economic</i>	1999-2000	MM UNEJ
13	Kepribadian	2005-2013	D-3 FEB UNEJ
14	Hubungan Masyarakat	2005-2013	D-3 FEB UNEJ
15	Perekonomian Indonesia	2009-Sekarang	FEB UNEJ
16	Sistem Ekonomi	2010-Sekarang	FEB UNEJ
17	Sejarah Pemikiran Ekonomi	2013-Sekarang	FEB UNEJ

#### 5. Diklat dan Kursus

No	Judul/Tema	Peran	Tempat	Tahun
1	Kursus Singkat : Pengembangan Wilayah, PAU-Ekonomi-Universitas Indonesia	Peserta	Jakarta	1991
2	Magang Ekonomi Industri, di PAU-Ekonomi-Universitas Indonesia	Peserta	Jakarta	1992
3	Kursus Singkat : Manajemen Transportasi, PAU-Ekonomi-Universitas Indonesia	Peserta	Jakarta	1992
4	Pendidikan dan Latihan : Metode Mengajar <i>Applied Approach</i>	Peserta	Jember	1995
5	Studi banding Ekowisata di Townsville North Queensland Australia	Tim	Australia	1997
6	Diklat : Instruktur Pengembangan Lembaga Swasta, Kerja sama HILLSI dan DEPNAKER	Peserta	Jakarta	1997
7	Studi referensi Ekowisata di Touris'm Department of James Cook University of North Queensland Australia	Tim	Australia	1997

8	Pendidikan dan Latihan : Metode Pengabdian Masyarakat Tingkat Dasar	Peserta	Jember	1997
9	Pendidikan dan Latihan : Metode Pengabdian Masyarakat Tingkat Lanjutan	Peserta	Jember	1998
10	Kursus Singkat : <i>Academic Networking</i>	Peserta	Surabaya	1998
11	Pendidikan dan Lokakarya : Metode Penelitian dan Pengabdian Masyarakat	Peserta	Jember	1998
12	Pelatihan dosen-dosen PTN se Jawa Bali di bidang Analisis Mengenai Dampak Lingkungan (AMDAL)	Peserta	Bogor	2001

#### 6. Pengalaman Seminar

No	Judul	Peran	Tempat	Tahun
1	Model Analisis mengenai Dampak Lingkungan menurut PP No. 51 tahun 1993	Peserta	Yogyakarta	1994
2	Seminar V Ekosistem Mangrove	Pemakalah	Jember	1995
3	Penilaian Ekonomi Manfaat Lingkungan Taman Rekreasi	Pemakalah	Jember	1995
4	Kebijakan Pemerintah di Bidang Moneter yang Berwawasan Lingkungan	Pemakalah	Jember	1995
5	Pengembangan Sumber Daya Manusia Menyongsong Era Globalisasi	Peserta	Jember	1995
6	Seminar Nasional : Otonomi Daerah	Pemakalah	Jember	1995
7	Kualitas Udara Dalam Ruangan	Peserta	Jakarta	1997
8	Pembangunan Perguruan Tinggi Yang Berwawasan Lingkungan	Pemakalah	Jember	1997
9	Ekowisata di Townsville Australia	Pemakalah	Jember	1998
10	Potensi dan Kendala Pengembangan Ekowisata di Jawa	Pemakalah	Jember	1998
11	Penerapan Model Ekonomi Dalam Permasalahan Lingkungan	Pemakalah	Surabaya	1998
12	Peranan Manusia Dalam Lingkungan	Pemakalah	Jember	1998
13	Alternatif Model Ekonomi Terkelola	Peserta	Surabaya	1998
14	Seminar : Persiapan Kotatiff Jember Menjadi Kota Otonom	Pemakalah	Jember	1999
15	Diklat : Pemberdayaan Perempuan Dalam meningkatkan Ekonomi Keluarga Melalui Sektor Informal dan Usaha Kecil Rumah Tangga	Instruktur	Jember	1999
16	Diklat : Manajemen Kewirausahaan Bagi Karyawan Bank Bumi Daya Cabang Jember dan Probolinggo	Instruktur	Jember, Probolinggo	1999

17	Seminar Menumbuhkan Jiwa Kewirausahaan	Pemakalah	Jember	1999
18	Lokakarya : Sosialisasi Visi dan Misi Bupati Jember Menyongsong Era Globalisasi	Pemakalah	Jember	2000
19	Debat Parlemen Mengenai Pelaksanaan Otonomi Daerah, Kerjasama Walhi dan DPRD	Narasumber	Jember	2000
20	Debat Publik Calon Bupati Kab. Jember di Radio Prosalina	Narasumber	Jember	2000
21	Seminar Nasional : Memperkuat Sektor Keuangan untuk Menjaga Stabilitas Ekonomi Nasional	Peserta	Jakarta	2015

## 7. Pengalaman Organisasi

No	Organisasi	Peran	Tahun
1	Unit Pelaksana Teknis Peningkatan dan Pengembangan Pelayanan Aktivitas Instruksional (UPT-P3AI)	Ketua Bidang Media dan Sumber Belajar Unej	1998-2000
2	Lembaga Perekonomian Nahdlatul Ulama (LPNU) Jember	Ketua	2000-Sekarang
3	Pusat Studi Lingkungan (PSL) Lembaga Penelitian Unej	Anggota	1999-2001
4	Pusat Pengembangan Wilayah Terpadu Lembaga Pengabdian kepada Masyarakat Unej	Ketua	2002-2006
5	Yayasan Peduli Ekonomi dan Lingkungan Indonesia (YPELINDO)	Ketua	2002-Sekarang
6	Pengurus Cabang Nahdlatul Ulama Jember	Bendahara	2004-2009
7	Pembantu Dekan III	PD III	2005-2009
8	<i>Local Community Based Disaster Risk Management</i> Nahdlatul Ulama (CBDRM-NU kerja sama PBNU dengan AUSAID)	Ketua	2008-2013
9	Ikatan Sarjana Ekonomi Indonesia (ISEI)	Anggota	Sampai sekarang
10	Perhimpunan Cendekiawan Lingkungan Indonesia (PERWAKU)	Anggota	Sampai sekarang
11	Forum Kewaspadaan Dini Masyarakat Jember	Sekretaris	2011-2016
12	Ikatan Sarjana Nahdlatul Ulama Jember	Sekretaris I	2015-2017
13	Keluarga Alumni Universitas Jember	Bendahara Umum	2015-2019
14	Real Estate Indonesia Komisariat Jember	Kepala Bidang	2015-2017
15	Pengurus Cabang Nahdlatul Ulama Jember	Bendahara Sekretaris Wakil Ketua	2005-2009 2009-2014 2014-2019
16	Yayasan Pendidikan Nahdlatul Ulama	Pengawas	2015-2020

	Jember		
--	--------	--	--

### 8. Pengalaman Kerjasama

No	Lembaga Mitra	Kegiatan	Peran	Tahun
1	Community Recovery Program Jakarta	Pemberdayaan sektor informal	Ketua	2000
2	Pemkab Bondowoso	Perencanaan, Pengembangan, dan Analisis Potensi Pendapatan Asli Daerah 2001-2004 (Objek Sarang Burung Walet, Air Irigasi, TV Kabel, PKL pengguna fasilitas pemerintah)	Tim Ahli Ketua	2000
3	Pemkab Bondowoso	Studi Kelayakan Investasi BUMD Kabupaten Bondowoso	Tim Ahli Ketua	2002
4	Pemkab Jember	Perencanaan, Pengembangan, dan Analisis Potensi Pendapatan Asli Daerah 2001-2004 (Objek retribusi parkir dan kebersihan)	Tim Ahli	2000
5	Pemkab Jember	Pola dasar pembangunan Kabupaten Jember	Tim Ahli	2001
6	Pemkab Lumajang	Penilaian Kinerja program pembangunan, evaluasi program startegis, rencana induk pengembangan dan pembinaan industri kecil dan kerajinan	Tim Ahli	2001
7	Pemkab Situbondo	Survey UKM Potensial di Kabupaten Situbondo	Tim Ahli	2001
8	Pemkab Situbondo	Penelitian dan Pengembangan Produk Unggulan di Kabupaten Situbondo	Tim Ahli	2002
9	Pemkab Situbondo	Penelitian potensi dan identifikasi sarana perekonomian Kabupaten Situbondo	Ketua	2002
10	Pemkab Situbondo	Penelitian pengolahan buah mangga di Kabupaten Situbondo	Tim Ahli	2002
11	Pemkab Situbondo	Pengkajian Potensi Pendapatan Asli Daerah Kabupaten Situbondo	Ketua	2002
12	CBDRMNU Jakarta dan AUSAID	Manajemen Pengurangan Risiko Bencana Berbasis Pondok Pesantren di Kabupaten Jember	Tim Ahli	2007-2008
13	DPRD Kabupaten Bondowoso	Penyusunan satuan kerja perangkat daerah Kabupaten Bondowoso berdasarkan PP 41 Tahun 2007	Tim Ahli	2007
14	Kantor Kementerian Lingkungan Hidup Republik Indonesia	Pembentukan dan pendampingan Kaukus DPRD Peduli Lingkungan Hidup Kabupaten Jember, Situbondo, Bondowoso, dan Banyuwangi	Ketua	2009

15	Kantor Kementerian Lingkungan Hidup Republik Indonesia	Pembentukan dan pendampingan Kaukus DPRD Peduli Lingkungan Hidup Kabupaten Jember, Situbondo, Bondowoso, dan Banyuwangi	Ketua	2011
16	Kantor Kementerian Lingkungan Hidup Republik Indonesia	Pembentukan dan pendampingan Kaukus DPRD Peduli Lingkungan Hidup Kabupaten Probolinggo, Pasuruan, Malang, Lumajang, Kota Probolinggo, Pasuruan, Malang, dan Batu	Ketua	2011
17	DPRD Kabupaten Jember	Staff Ahli		2013-Sekarang

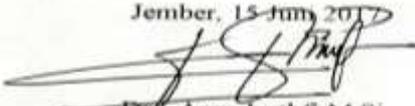
### 9. Pengalaman Penelitian

No.	Judul	Tahun
1	Perencanaan Pengembangan dan Analisis Potensi Pendapatan Asli Daerah Kabupaten Bondowoso (Objek Usaha Sarang Burung Walet, Air Irigasi, TV Kabel, PKL Pengguna Fasilitas Pemerintah)	2000
2	Studi Mengenai Potensi Penggunaan Air Irigasi Sebagai Sumber Pendanaan Pembangunan Pertanian Di Kabupaten Bondowoso,	2000
3	Peranan Lembaga Keuangan Mikro Dalam Pengembangan Sektor Informal Di Kecamatan Patrang Kota Administratif Jember	2000
4	Studi Tentang Faktor-Faktor Penyebab Kemiskinan Dan Evaluasi Program Pengentasan Kemiskinan Di Kelurahan Bintoro Kecamatan Patrang Kotatif Jember	2000
5	Potensi Pedagang Kaki Lima Pengguna Fasilitas Pemerintah Dalam Meningkatkan Pendapatan Keluarga Dan Pemerintah Di Kabupaten Bondowoso,	2000
6	Perencanaan Dan Pengembangan Ekstensifikasi Pendapatan Asli Daerah Kabupaten Bondowoso (Studi Kasus Objek : Ijin Usaha Sarang Burung Walet, Produksi Sarang Burung Walet Dan Tv Kabel),	2000
7	Proyek Penyusunan Program Peningkatan Pendapatan Daerah Kabupaten Jember, Objek Retribusi Parkir.	2001
8	Proyek Penyusunan Program Peningkatan Pendapatan Daerah Kabupaten Jember, Objek Retribusi Kebersihan.	2001.
9	Penilaian Kinerja Program Pembangunan Kabupaten Lumajang	2001

10	Evaluasi Program Strategis Pembangunan Kabupaten Lumajang	2001
11	Rencana Pembinaan dan Pengembangan Industri Kecil dan Kerajinan Kabupaten Lumajang, Tahun 2002 – 2006.	2001
12	Survei Kelompok Usaha Kecil dan Menengah Kabupaten Situbondo	2001
13	Penelitian Produk Unggulan Kabupaten Situbondo	2002
14	Identifikasi dan Potensi Sarana Perekonomian Kabupaten Situbondo.	2002
15	Penelitian Pengolahan Mangga di Kabupaten Situbondo	2002
16	Pengkajian Potensi Pendapatan Asli Daerah Kabupaten Situbondo (Objek Retribusi Parkir dan Tempat Pelelangan Ikan)	2002
17	Studi Kelayakan Investasi Badan Usaha Milik Daerah Kabupaten Bondowoso (Objek Air Minum Mineral, SPBU Premium Solar dan Gula Merah).	2002
18	Hambatan-Hambatan Penyaluran Kredit Kepada Sektor Riil di Wilayah Kerja Bank Indonesia Jember	2002
19	Penggalian Sumber- Sumber Penerimaan Baru Kabupaten Jember (objek sarang burung walet, TPI, PKB, BKTB, dan Pajak Parkir)	2002
20	Survei Bea Perolehan Hak Atas Tanah Dan Bangunan di Kabupaten Jember	2002
21	Penyusunan Perencanaan Kompetensi Pendidikan Kejuruan di Jawa Timur Selatan	2002
22	Penyusunan Perencanaan Pengelolaan Resiko Bencana Berbasis Masyarakat di Kab. Situbondo.	2009
23	Sistem Resi Gudang Sebagai Instrumen Mengatasi Resiko dan Mempermudah Akses Pembiayaan Petani di Kab. Bondowoso.	2009
24	Kajian kelayakan obligasi daerah di kabupaten jember	2012
25	Implemetasi kebijakan Industrialisasi di Kabupaten Jember Era Otonomi Daerah (Penelitian Hibah Bersaing, DIKTI) Tahap I	2013
26	Implemetasi kebijakan Industrialisasi di Kabupaten Jember Era Otonomi Daerah (Penelitian Hibah Bersaing, DIKTI) Tahap II	2014

27	Tata Kelola Potensi Ekonomi Sumberdaya Alam Air Tanah Di Kabupaten Jember.	2016
----	--	------

Semua data yang saya isikan dan tercantum dalam biodata ini adalah benar dan dapat dipertanggungjawabkan secara hukum. Apabila di kemudian hari ternyata dijumpai ketidaksesuaian dengan kenyataan, saya sanggup menerima sanksi.

Jember, 15 Jmm 2017  
  
Drs. Agus Luthfi M.Si

---

NIP. 196505221990021001

## 2. Lampiran Daftar Kueisoner Responden

Resp.	Usia	Jenis kelamin	status	Tahun MR	Pendidikan	Pekerjaan L
1	28	p	m	2016	e	b
2	30	p	m	2016	f	a
3	30	l	bm	2016	f	a
4	27	l	bm	2015	e	b
5	45	l	bm	2015	f	a
6	26	l	m	2016	e	b
7	23	l	bm	2016	c	d
8	32	l	bm	2016	e	a
9	27	p	m	2016	e	b
10	26	l	bm	2016	e	b
11	30	l	m	2016	e	b
12	25	l	bm	2017	e	b
13	29	p	m	2016	d	b
14	35	l	m	2016	e	b
15	45	l	m	2016	e	b
16	57	l	m	2016	e	a
17	36	l	m	2016	c	d
18	36	p	m	2017	e	a
19	39	p	m	2016	d	a
20	24	p	bm	2016	e	b
21	31	l	bm	2013	e	b
22	47	l	m	2013	e	b
23	30	l	m	2016	d	b
24	32	l	m	2015	d	b
25	29	p	bm	2016	d	
26	35	p	m	2016	e	b
27	30	l	m	2015	d	b
28	29	l	bm	2017	e	
29	28	l	m	2016	e	b
30	44	l	m	2016	c	b
31	29	l	m	2016	d	b
32	24	l	m	2016	c	b
33	32	l	m	2013	e	b
34	45	p	m	2013	c	d
35	30	l	m	2017	c	b
36	30	l	m	2013	c	b
37	30	l	bm	2013	c	b
38	35	l	m	2014	c	b
39	25	l	m	2014	c	b
40	35	p	m	2014	c	d
41	33	l	m	2017	e	b
42	23	p	bm	2016	d	

43	30	p	m	2016	e	b
44	27	p	m	2016	c	b
45	27	l	m	2016	e	b
46	26	p	bm	2016	e	
47	27	l	bm	2016	e	b
48	28	l	m	2015	e	a
49	25	p	bm	2015	e	
50	29	p	m	2016	e	b
51	49	l	m	2016	a	a
52	29	p	m	2016	e	a
53	28	l	m	2016	e	b
54	30	l	m	2016	b	b
55	28	p	m	2016	e	b
56	30	p	m	2016	f	a
57	30	l	bm	2016	f	a
58	27	l	bm	2016	e	b
59	45	l	bm	2016	f	a
60	26	l	m	2016	e	b
61	23	l	bm	2016	c	d
62	32	l	bm	2016	e	a
63	27	p	m	2016	e	b
64	26	l	bm	2016	e	b
65	30	l	m	2016	e	b
66	25	l	bm	2017	e	b
67	29	p	m	2016	d	b
68	35	l	m	2016	e	b
69	45	l	m	2016	e	b
70	57	l	m	2016	e	a
71	36	l	m	2016	c	d
72	36	p	m	2017	e	a
73	39	p	m	2016	d	a
74	24	p	bm	2016	e	b
75	31	l	bm	2013	e	b
76	47	l	m	2013	e	b
77	30	l	m	2016	d	b
78	32	l	m	2015	d	b
79	29	p	bm	2016	d	
80	35	p	m	2016	e	b
81	30	l	m	2015	d	b
82	29	l	bm	2017	e	
83	28	l	m	2016	e	b
84	44	l	m	2016	c	b
85	29	l	m	2016	d	b
86	24	l	m	2016	c	b

87	32	l	m	2013	e	b
88	45	p	m	2017	c	d
89	30	l	m	2017	c	b
90	30	l	m	2017	c	b
91	30	l	bm	2015	c	b
92	35	l	m	2015	c	b
93	25	l	m	2014	c	b
94	35	p	m	2013	c	d
95	33	l	m	2017	e	b
96	23	p	bm	2016	d	
97	30	p	m	2016	e	b
98	27	p	m	2016	c	b
99	27	l	m	2016	e	b
100	26	p	bm	2016	e	
101	27	l	bm	2016	e	b
102	28	l	m	2015	e	a
103	25	p	bm	2015	e	
104	29	p	m	2016	e	b
105	49	l	m	2016	a	a
106	29	p	m	2016	e	a
107	28	l	m	2016	e	b
108	30	l	m	2016	b	b
109	26	p	bm	2016	e	
110	27	l	bm	2016	e	b
111	28	l	m	2015	e	a
112	25	p	bm	2015	e	
113	29	p	m	2016	e	b
114	49	l	m	2016	a	a
115	29	p	m	2016	e	a
116	28	l	m	2016	e	b
117	30	l	m	2016	b	b
118	29	p	m	2016	e	a
119	28	l	m	2016	e	b
120	30	l	m	2016	b	b

Pghsln L	Pkrjn P	Pghsln P	Type R	SPR	CP	PH	JK	PMR	PMR
d	b	c	c	a	b	b	c	b	a
d	a	c	c	a	b	b	c	c	b
d			c	a	b	b	c	c	e
c			c	a	b	a	e	c	b
d			c	a	b	b	c	b	c
c	b	c	c	a	b	a	c	b	a
d			c	a	b	c	d	e	c
c			c	a	b	b	b	e	g

b	B	c	c	b	b	b	b	f	e
d			c	b	b	a	a	a	e
e	E	a	c	a	b	b	b	f	g
c			b	a	b	b	a	c	c
c	B	c	c	a	b	b	b	c	c
d	E		c	a	b	b	b	b	c
d	E		c	a	b	b	b	c	c
d	E		c	a	b	b	c	c	c
c	D	c	b	a	b	c	b	c	c
c	B	c	c	a	b	b	b	c	c
c	B	c	c	a	b	b	b	c	c
c			c	a	b	b	a	a	b
e			c	a	b	b	a	b	a
c	D	b	c	a	b	b	d	a	b
d	E		c	a	b	b	d	a	b
d	B	c	b	a	b	a	d	a	b
	B	d	b	a	b	a	a	a	e
c	B	b	c	a	b	a	e	a	e
c	B	b	c	a	b	a	b	a	e
	B	d	b	a	b	a	a	a	c
c	E		c	a	b	a	b	a	h
c	D	b	b	a	b	a	c	a	h
c	B	b	b	a	b	a	c	a	f
b	E		c	a	b	b	b	a	a
c	E		c	a	b	c	d	c	b
b	A	d	c	a	b	b	d	h	c
d	E		c	a	b	a	b	h	e
d	B	b	d	b	b	b	d	a	h
d			d	b	b	a	a	a	h
d	E		b	a	b	a	d	c	h
c	B	c	b	a	b	b	b	c	h
e	E		c	b	a	b	b	c	h
c	D	c	b	a	b	b	c	c	i
	B	c	c	a	b	b	a	a	e
c	B	c	c	a	b	b	c	a	g
c	B	c	c	a	b	b	c	c	d
c	E		c	a	b	b	c	c	e
	B	c	c	a	b	b	d	c	b
c			c	a	b	b	d	e	c
d	B	c	c	a	b	b	c	a	c
	B	d	c	a	b	b	d	a	b
b	B	b	c	a	b	b	c	b	c
c	E		c	a	b	b	c	a	b
c	A	c	c	a	b	b	c	a	b

b	B	c	c	a	b	b	b	a	c
b	E		c	a	b	b	c	c	a
d	B	c	c	a	b	b	c	b	a
d	A	c	c	a	b	b	c	c	b
d			c	a	b	b	c	c	e
c			c	a	b	a	e	c	b
d			c	a	b	b	c	b	c
c	B	c	c	a	b	a	c	b	a
d			c	a	b	c	d	e	c
c			c	a	b	b	b	e	g
b	B	c	c	b	b	b	b	f	e
d			c	b	b	a	a	a	e
e	E	a	c	a	b	b	b	f	g
c			b	a	b	b	a	c	c
c	B	c	c	a	b	b	b	c	c
d	E		c	a	b	b	b	b	c
d	E		c	a	b	b	b	c	c
d	E		c	a	b	b	c	c	c
c	D	c	b	a	b	c	b	c	c
c	B	c	c	a	b	b	b	c	c
c	B	c	c	a	b	b	b	c	c
c			c	a	b	b	a	a	b
e			c	a	b	b	a	b	a
c	D	b	c	a	b	b	d	a	b
d	E		c	a	b	b	d	a	b
d	B	c	b	a	b	a	d	a	b
	B	d	b	a	b	a	a	a	e
c	B	b	c	a	b	a	e	a	e
c	B	b	c	a	b	a	b	a	e
	B	d	b	a	b	a	a	a	c
c	E		c	a	b	a	b	a	h
c	D	b	b	a	b	a	c	a	h
c	B	b	b	a	b	a	c	a	f
b	E		c	a	b	b	b	a	a
c	E		c	a	b	c	d	c	b
b	A	d	c	a	b	b	d	h	c
d	E		c	a	b	a	b	h	e
d	B	b	d	b	b	b	d	a	h
d			d	b	b	a	a	a	h
d	E		b	a	b	a	d	c	h
c	B	c	b	a	b	b	b	c	h
e	E		c	b	a	b	b	c	h
c	D	c	b	a	b	b	c	c	i
	B	c	c	a	b	b	a	a	e

c	B	c	c	a	b	b	c	a	g
c	B	c	c	a	b	b	c	c	d
c	E		c	a	b	b	c	c	e
	B	c	c	a	b	b	d	c	b
c			c	a	b	b	d	e	c
d	B	c	c	a	b	b	c	a	c
	B	d	c	a	b	b	d	a	b
b	B	b	c	a	b	b	c	b	c
c	E		c	a	b	b	c	a	b
c	A	c	c	a	b	b	c	a	b
b	B	c	c	a	b	b	b	a	c
b	E		c	a	b	b	c	c	a
	B	c	c	a	b	b	d	c	b
c			c	a	b	b	d	e	c
d	B	c	c	a	b	b	c	a	c
	B	d	c	a	b	b	d	a	b
B	B	b	c	a	b	b	c	b	c
C	E		c	a	b	b	c	a	b
C	A	c	c	a	b	b	c	a	b
B	B	c	c	a	b	b	b	a	c
B	E		c	a	b	b	c	c	a
C	A	c	c	a	b	b	c	a	b
B	B	c	c	a	b	b	b	a	c
B	E		c	a	b	b	c	c	a

### 3. Lampiran Jawaban Responden

Res.	X1 (Harga)					total X1	X2 (Fasilitas)				Total X2
	x1.1	x1.2	x1.3	x1.4	x1.5		x2.1	x2.2	x2.3	x2.4	
1	5	5	5	5	5	25	4	4	4	4	16
2	5	5	4	5	4	23	4	4	4	4	16
3	4	5	5	5	4	23	4	4	4	3	15
4	5	4	4	4	4	21	4	4	3	4	15
5	5	5	5	4	5	24	4	4	3	4	15
6	4	4	4	4	4	20	3	3	2	4	12
7	5	5	5	4	5	24	4	4	3	4	15
8	5	4	4	4	4	21	4	4	4	4	16
9	5	4	5	5	5	24	4	5	4	4	17
10	4	4	4	4	4	20	3	3	3	3	12
11	5	4	4	5	4	22	5	5	5	4	19
12	4	5	5	5	5	24	4	4	5	5	18
13	5	5	5	5	5	25	4	4	5	5	18
14	5	4	4	5	5	23	5	5	4	4	18
15	5	4	4	5	5	23	4	5	5	5	19

16	5	4	4	5	5	23	4	4	4	4	16
17	5	5	5	5	4	24	4	4	5	5	18
18	5	4	4	4	4	21	4	4	4	5	17
19	5	3	5	5	5	23	3	4	3	3	13
20	4	4	4	4	4	20	3	3	2	4	12
21	5	3	4	5	3	20	4	4	4	4	16
22	4	5	4	5	4	22	4	4	4	4	16
23	5	5	5	4	4	23	4	4	4	4	16
24	5	5	4	4	4	22	4	4	4	4	16
25	4	4	4	4	4	20	4	4	4	4	16
26	4	4	4	5	4	21	5	4	4	4	17
27	4	4	4	4	4	20	4	4	4	4	16
28	4	4	4	4	4	20	4	4	4	4	16
29	4	4	4	4	4	20	4	4	4	4	16
30	4	4	4	4	4	20	4	4	4	4	16
31	4	4	4	4	4	20	4	4	4	4	16
32	5	5	5	5	5	25	4	4	4	4	16
33	5	5	4	5	4	23	4	4	4	4	16
34	4	5	5	5	4	23	4	4	4	3	15
35	5	4	4	4	4	21	4	4	3	4	15
36	5	5	5	4	5	24	4	4	3	4	15
37	4	4	4	4	4	20	3	3	2	4	12
38	5	5	5	4	5	24	4	4	3	4	15
39	5	4	4	4	4	21	4	4	4	4	16
40	5	4	5	5	5	24	4	5	4	4	17
41	4	4	4	4	4	20	3	3	3	3	12
42	5	4	4	5	4	22	5	5	5	4	19
43	4	5	5	5	5	24	4	4	5	5	18
44	5	5	5	5	5	25	4	4	5	5	18
45	5	4	4	5	5	23	5	5	4	4	18
46	5	4	4	5	5	23	4	5	5	5	19
47	5	4	4	5	5	23	4	4	4	4	16
48	5	5	5	5	4	24	4	4	5	5	18
49	5	4	4	4	4	21	4	4	4	5	17
50	5	3	5	5	5	23	3	4	3	3	13
51	4	4	4	4	4	20	3	3	2	4	12
52	5	3	4	5	3	20	4	4	4	4	16
53	4	5	4	5	4	22	4	4	4	4	16
54	5	5	5	4	4	23	4	4	4	4	16
55	5	5	4	4	4	22	4	4	4	4	16
56	4	4	4	4	4	20	4	4	4	4	16
57	4	4	4	5	4	21	5	4	4	4	17

58	4	4	4	4	4	20	4	4	4	4	16
59	4	4	4	4	4	20	4	4	4	4	16
60	4	4	4	4	4	20	4	4	4	4	16
61	4	4	4	4	4	20	4	4	4	4	16
62	4	4	4	4	4	20	4	4	4	4	16
63	5	5	5	5	5	25	4	4	4	4	16
64	5	5	4	5	4	23	4	4	4	4	16
65	4	5	5	5	4	23	4	4	4	3	15
66	5	4	4	4	4	21	4	4	3	4	15
67	5	5	5	4	5	24	4	4	3	4	15
68	4	4	4	4	4	20	3	3	2	4	12
69	5	5	5	4	5	24	4	4	3	4	15
70	5	4	4	4	4	21	4	4	4	4	16
71	5	4	5	5	5	24	4	5	4	4	17
72	4	4	4	4	4	20	3	3	3	3	12
73	5	4	4	5	4	22	5	5	5	4	19
74	4	5	5	5	5	24	4	4	5	5	18
75	5	5	5	5	5	25	4	4	5	5	18
76	5	4	4	5	5	23	5	5	4	4	18
77	5	4	4	5	5	23	4	5	5	5	19
78	5	4	4	5	5	23	4	4	4	4	16
79	5	5	5	5	4	24	4	4	5	5	18
80	5	4	4	4	4	21	4	4	4	5	17
81	5	3	5	5	5	23	3	4	3	3	13
82	4	4	4	4	4	20	3	3	2	4	12
83	5	3	4	5	3	20	4	4	4	4	16
84	4	5	4	5	4	22	4	4	4	4	16
85	5	5	5	4	4	23	4	4	4	4	16
86	5	5	4	4	4	22	4	4	4	4	16
87	4	4	4	4	4	20	4	4	4	4	16
88	4	4	4	5	4	21	5	4	4	4	17
89	4	4	4	4	4	20	4	4	4	4	16
90	4	4	4	4	4	20	4	4	4	4	16
91	4	4	4	4	4	20	4	4	4	4	16
92	4	4	4	4	4	20	4	4	4	4	16
93	4	4	4	4	4	20	4	4	4	4	16
94	5	5	5	5	5	25	4	4	4	4	16
95	5	5	4	5	4	23	4	4	4	4	16
96	4	5	5	5	4	23	4	4	4	3	15
97	5	4	4	4	4	21	4	4	3	4	15
98	4	4	5	5	4	22	5	5	5	4	19
99	4	5	5	5	4	23	4	4	5	5	18

100	5	5	4	4	5	23	5	4	5	4	18
101	4	4	4	4	5	21	5	4	3	3	15
102	4	4	4	4	4	20	4	4	4	4	16
103	4	4	3	5	4	20	3	4	3	3	13
104	4	2	2	4	1	13	1	1	2	1	5
105	4	3	3	4	3	17	2	3	2	3	10
106	4	4	4	4	3	19	3	3	2	4	12
107	4	4	4	4	4	20	2	3	2	4	11
108	4	2	2	4	4	16	1	1	1	1	4
109	4	4	4	4	4	20	4	4	4	4	16
110	4	4	4	4	4	20	4	4	4	4	16
111	4	4	4	4	4	20	4	4	4	4	16
112	4	4	4	4	4	20	4	4	4	4	16
113	4	4	4	4	4	20	4	4	4	4	16
114	4	4	4	4	4	20	4	4	4	4	16
115	4	4	4	4	4	20	4	4	4	4	16
116	5	5	4	4	4	22	4	4	4	4	16
117	4	4	3	5	3	19	3	3	2	4	12
118	4	4	4	4	4	20	4	4	4	4	16
119	4	4	3	3	3	17	2	3	2	2	9
120	4	4	2	2	2	14	1	3	5	4	13

X3 (pengeluaran konsumen)			Total X3	X4 (Jumlah keluarga)			Total x4
x3.1	x3.2	x3.3		x4.1	x4.2	x4.3	
5	5	5	15	4	4	4	12
5	5	4	14	4	4	5	13
5	5	5	15	4	4	4	12
5	5	5	15	4	4	4	12
5	5	5	15	4	4	4	12
5	4	5	14	4	3	3	10
5	5	5	15	4	4	4	12
5	5	5	15	4	4	5	13
4	4	4	12	4	3	4	11
4	2	2	8	4	3	3	10
4	5	5	14	4	4	4	12
4	4	4	12	4	4	4	12
4	4	4	12	5	5	5	15
5	5	5	15	5	4	4	13
4	5	4	13	4	5	5	14
5	5	5	15	5	5	4	14
4	4	4	12	4	4	4	12
4	4	4	12	4	1	4	9

4	4	4	12	4	2	4	10
4	4	3	11	2	1	3	6
4	4	3	11	4	2	4	10
5	4	4	13	4	4	4	12
4	5	4	13	4	4	4	12
5	5	4	14	4	4	4	12
4	4	4	12	4	4	5	13
5	5	5	15	4	4	4	12
4	4	4	12	4	4	4	12
4	4	4	12	4	4	4	12
4	4	4	12	4	4	4	12
4	4	4	12	4	4	4	12
4	4	4	12	4	4	4	12
5	5	5	15	4	4	4	12
5	5	4	14	4	4	5	13
5	5	5	15	4	4	4	12
5	5	5	15	4	4	4	12
5	5	5	15	4	4	4	12
5	4	5	14	4	3	3	10
5	5	5	15	4	4	4	12
5	5	5	15	4	4	5	13
4	4	4	12	4	3	4	11
4	2	2	8	4	3	3	10
4	5	5	14	4	4	4	12
4	4	4	12	4	4	4	12
4	4	4	12	5	5	5	15
5	5	5	15	5	4	4	13
4	5	4	13	4	5	5	14
5	5	5	15	5	5	4	14
4	4	4	12	4	4	4	12
4	4	4	12	4	1	4	9
4	4	4	12	4	2	4	10
4	4	3	11	2	1	3	6
4	4	3	11	4	2	4	10
5	4	4	13	4	4	4	12
4	5	4	13	4	4	4	12
5	5	4	14	4	4	4	12
4	4	4	12	4	4	5	13
5	5	5	15	4	4	4	12
4	4	4	12	4	4	4	12
4	4	4	12	4	4	4	12
4	4	4	12	4	4	4	12

4	4	4	12	4	4	4	12
4	4	4	12	4	4	4	12
5	5	5	15	4	4	4	12
5	5	4	14	4	4	5	13
5	5	5	15	4	4	4	12
5	5	5	15	4	4	4	12
5	5	5	15	4	4	4	12
5	4	5	14	4	3	3	10
5	5	5	15	4	4	4	12
5	5	5	15	4	4	5	13
4	4	4	12	4	3	4	11
4	2	2	8	4	3	3	10
4	5	5	14	4	4	4	12
4	4	4	12	4	4	4	12
4	4	4	12	5	5	5	15
5	5	5	15	5	4	4	13
4	5	4	13	4	5	5	14
5	5	5	15	5	5	4	14
4	4	4	12	4	4	4	12
4	4	4	12	4	1	4	9
4	4	4	12	4	2	4	10
4	4	3	11	2	1	3	6
4	4	3	11	4	2	4	10
5	4	4	13	4	4	4	12
4	5	4	13	4	4	4	12
5	5	4	14	4	4	4	12
4	4	4	12	4	4	5	13
5	5	5	15	4	4	4	12
4	4	4	12	4	4	4	12
4	4	4	12	4	4	4	12
4	4	4	12	4	4	4	12
4	4	4	12	4	4	4	12
4	4	4	12	4	4	4	12
5	5	5	15	4	4	4	12
5	5	4	14	4	4	5	13
5	5	5	15	4	4	4	12
5	5	5	15	4	4	4	12
4	4	4	12	4	4	3	11
4	4	4	12	4	3	4	11
4	4	4	12	4	4	3	11
4	3	4	11	4	4	3	11
4	4	4	12	4	4	4	12

4	3	4	11	4	2	4	10
4	4	4	12	2	2	4	8
4	5	5	14	3	3	4	10
4	4	2	10	4	4	4	12
4	4	2	10	4	3	3	10
4	4	2	10	2	2	2	6
4	4	4	12	4	4	4	12
4	4	4	12	4	4	4	12
4	4	4	12	4	4	4	12
4	4	4	12	4	4	4	12
4	4	4	12	4	4	4	12
4	4	4	12	4	4	4	12
4	4	4	12	4	4	4	12
4	3	4	11	3	3	4	10
4	3	3	10	2	2	3	7
4	4	4	12	4	4	4	12
3	2	2	7	1	1	2	4
3	4	1	8	1	1	1	3

X5 (Harga type lainnya)				Total X5	Y (Permintaan Rumah)					Total Y
x5.1	x5.2	x5.3	x5.4		y1	y2	y3	y4	y5	
5	4	5	4	18	5	4	5	4	4	22
4	3	4	5	16	5	4	5	3	5	22
5	3	5	4	17	5	4	5	4	4	22
4	3	4	4	15	5	4	5	3	4	21
5	3	4	3	15	5	4	5	3	4	21
5	3	4	4	16	5	4	4	4	4	21
5	2	4	4	15	5	4	4	4	4	21
5	3	4	2	14	5	4	5	4	3	21
5	4	4	4	17	5	5	4	4	4	22
4	4	4	4	16	4	3	4	2	4	17
4	4	4	4	16	5	5	4	5	4	23
4	4	4	4	16	5	5	4	4	4	22
4	4	4	4	16	5	4	4	5	4	22
5	5	5	4	19	5	5	5	5	5	25
4	5	5	4	18	5	4	4	5	4	22
4	4	4	4	16	5	5	5	5	4	24
4	4	4	5	17	5	4	4	4	4	21
4	4	4	4	16	4	4	4	4	4	20
5	3	4	4	16	5	5	4	4	4	22
4	4	4	4	16	5	4	4	5	4	22
4	4	3	4	15	5	4	4	4	4	21
4	4	4	4	16	4	4	5	4	4	21

4	4	4	4	16	5	5	5	4	4	23
4	4	4	4	16	5	5	5	4	4	23
4	4	4	4	16	4	4	4	4	4	20
4	4	4	4	16	5	4	5	4	4	22
4	4	4	4	16	4	4	4	4	4	20
4	4	4	4	16	4	4	4	4	4	20
4	4	4	4	16	4	4	4	4	4	20
4	4	4	4	16	4	4	4	4	4	20
4	4	4	4	16	5	4	4	4	4	21
5	4	5	4	18	5	4	5	4	4	22
4	3	4	5	16	5	4	5	3	5	22
5	3	5	4	17	5	4	5	4	4	22
4	3	4	4	15	5	4	5	3	4	21
5	3	4	3	15	5	4	5	3	4	21
5	3	4	4	16	5	4	4	4	4	21
5	2	4	4	15	5	4	4	4	4	21
5	3	4	2	14	5	4	5	4	3	21
5	4	4	4	17	5	5	4	4	4	22
4	4	4	4	16	4	3	4	2	4	17
4	4	4	4	16	5	5	4	5	4	23
4	4	4	4	16	5	5	4	4	4	22
4	4	4	4	16	5	4	4	5	4	22
5	5	5	4	19	5	5	5	5	5	25
4	5	5	4	18	5	4	4	5	4	22
4	4	4	4	16	5	5	5	5	4	24
4	4	4	5	17	5	4	4	4	4	21
4	4	4	4	16	4	4	4	4	4	20
5	3	4	4	16	5	5	4	4	4	22
4	4	4	4	16	5	4	4	5	4	22
4	4	3	4	15	5	4	4	4	4	21
4	4	4	4	16	4	4	5	4	4	21
4	4	4	4	16	5	5	5	4	4	23
4	4	4	4	16	5	5	5	4	4	23
4	4	4	4	16	4	4	4	4	4	20
4	4	4	4	16	5	4	5	4	4	22
4	4	4	4	16	4	4	4	4	4	20
4	4	4	4	16	4	4	4	4	4	20
4	4	4	4	16	4	4	4	4	4	20
4	4	4	4	16	4	4	4	4	4	20
4	4	4	4	16	4	4	4	4	4	20
4	4	4	4	16	5	4	4	4	4	21
5	4	5	4	18	5	4	5	4	4	22
4	3	4	5	16	5	4	5	3	5	22
5	3	5	4	17	5	4	5	4	4	22
4	3	4	4	15	5	4	5	3	4	21

5	3	4	3	15	5	4	5	3	4	21
5	3	4	4	16	5	4	4	4	4	21
5	2	4	4	15	5	4	4	4	4	21
5	3	4	2	14	5	4	5	4	3	21
5	4	4	4	17	5	5	4	4	4	22
4	4	4	4	16	4	3	4	2	4	17
4	4	4	4	16	5	5	4	5	4	23
4	4	4	4	16	5	5	4	4	4	22
4	4	4	4	16	5	4	4	5	4	22
5	5	5	4	19	5	5	5	5	5	25
4	5	5	4	18	5	4	4	5	4	22
4	4	4	4	16	5	5	5	5	4	24
4	4	4	5	17	5	4	4	4	4	21
4	4	4	4	16	4	4	4	4	4	20
5	3	4	4	16	5	5	4	4	4	22
4	4	4	4	16	5	4	4	5	4	22
4	4	3	4	15	5	4	4	4	4	21
4	4	4	4	16	4	4	5	4	4	21
4	4	4	4	16	5	5	5	4	4	23
4	4	4	4	16	5	5	5	4	4	23
4	4	4	4	16	4	4	4	4	4	20
4	4	4	4	16	5	4	5	4	4	22
4	4	4	4	16	4	4	4	4	4	20
4	4	4	4	16	4	4	4	4	4	20
4	4	4	4	16	4	4	4	4	4	20
4	4	4	4	16	4	4	4	4	4	20
4	4	4	4	16	5	4	4	4	4	21
5	4	5	4	18	5	4	5	4	4	22
4	3	4	5	16	5	4	5	3	5	22
5	3	5	4	17	5	4	5	4	4	22
4	3	4	4	15	5	4	5	3	4	21
4	4	4	3	15	5	4	4	4	4	21
4	4	4	4	16	4	4	4	4	4	20
4	3	4	3	14	4	4	4	4	4	20
3	4	4	4	15	4	4	4	4	3	19
4	4	4	4	16	4	4	4	4	4	20
4	4	4	4	16	4	4	4	3	3	18
4	2	3	3	12	5	5	2	2	4	18
5	3	4	4	16	5	5	4	2	5	21
4	4	4	4	16	4	5	4	4	4	21
4	3	4	3	14	5	3	4	4	5	21
4	3	4	3	14	4	4	4	2	4	18
4	4	4	4	16	4	4	4	4	4	20
4	4	4	4	16	4	4	4	4	4	20

4	4	4	4	16	4	4	4	4	4	20
4	4	4	4	16	4	4	4	4	4	20
4	4	4	4	16	4	4	4	4	4	20
4	4	4	4	16	4	4	4	4	4	20
4	4	4	4	16	4	4	4	4	4	20
5	4	4	4	17	5	4	3	4	4	20
1	1	1	1	4	4	3	3	1	1	12
4	4	4	4	16	4	4	4	4	4	20
3	1	3	3	10	5	3	4	1	3	16
3	3	3	3	12	4	1	3	1	1	10

#### 4. Lampiran Olah Data Kuesioner

##### Correlations

		x1.1	x1.2	x1.3	x1.4	x1.5	totalharga
x1.1	Pearson Correlation	1	.218	.359**	.327**	.408**	.610**
	Sig. (2-tailed)		.017	.000	.000	.000	.000
	N	120	120	120	120	120	120
x1.2	Pearson Correlation	.218	1	.592**	.181	.395**	.682**
	Sig. (2-tailed)	.017		.000	.048	.000	.000
	N	120	120	120	120	120	120
x1.3	Pearson Correlation	.359**	.592**	1	.445**	.652**	.858**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000		.000	.000	.000
	N	120	120	120	120	120	120
x1.4	Pearson Correlation	.327**	.181	.445**	1	.408**	.641**
	Sig. (2-tailed)	.000	.048	.000		.000	.000
	N	120	120	120	120	120	120
x1.5	Pearson Correlation	.408**	.395**	.652**	.408**	1	.806**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000		.000
	N	120	120	120	120	120	120
totalharga	Pearson Correlation	.610**	.682**	.858**	.641**	.806**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	
	N	120	120	120	120	120	120

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

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

##### Correlations

		y1	y2	y3	y4	y5	totalperum
y1	Pearson Correlation	1	.485**	.328**	.259**	.308**	.692**
	Sig. (2-tailed)		.000	.000	.004	.001	.000

	N	120	120	120	120	120	120
y2	Pearson Correlation	.485**	1	.270**	.485**	.390**	.788**
	Sig. (2-tailed)	.000		.003	.000	.000	.000
	N	120	120	120	120	120	120
y3	Pearson Correlation	.328**	.270**	1	.119	.368**	.625**
	Sig. (2-tailed)	.000	.003		.197	.000	.000
	N	120	120	120	120	120	120
y4	Pearson Correlation	.259**	.485**	.119	1	.160	.640**
	Sig. (2-tailed)	.004	.000	.197		.080	.000
	N	120	120	120	120	120	120
y5	Pearson Correlation	.308**	.390**	.368**	.160	1	.612**
	Sig. (2-tailed)	.001	.000	.000	.080		.000
	N	120	120	120	120	120	120
totalperum	Pearson Correlation	.692**	.788**	.625**	.640**	.612**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	
	N	120	120	120	120	120	120

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

## Correlations

### Correlations

		x5.1	x5.2	x5.3	x5.4	totalHTL
x5.1	Pearson Correlation	1	.051	.555**	.152	.621**
	Sig. (2-tailed)		.578	.000	.097	.000
	N	120	120	120	120	120
x5.2	Pearson Correlation	.051	1	.276**	.415**	.669**
	Sig. (2-tailed)	.578		.002	.000	.000
	N	120	120	120	120	120
x5.3	Pearson Correlation	.555**	.276**	1	.333**	.765**
	Sig. (2-tailed)	.000	.002		.000	.000
	N	120	120	120	120	120
x5.4	Pearson Correlation	.152	.415**	.333**	1	.691**
	Sig. (2-tailed)	.097	.000	.000		.000
	N	120	120	120	120	120
totalHTL	Pearson Correlation	.621**	.669**	.765**	.691**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	
	N	120	120	120	120	120

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

## Correlations

### Correlations

		x4.1	x4.2	x4.3	totaljuke
x4.1	Pearson Correlation	1	.668**	.599**	.863**

	Sig. (2-tailed)		.000	.000	.000
	N	120	120	120	120
x4.2	Pearson Correlation	.668**	1	.559**	.905**
	Sig. (2-tailed)	.000		.000	.000
	N	120	120	120	120
x4.3	Pearson Correlation	.599**	.559**	1	.802**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000		.000
	N	120	120	120	120
totaljuka	Pearson Correlation	.863**	.905**	.802**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	
	N	120	120	120	120

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

## Correlations

### Correlations

		x3.1	x3.2	x3.3	totalpeko
x3.1	Pearson Correlation	1	.645**	.676**	.841**
	Sig. (2-tailed)		.000	.000	.000
	N	120	120	120	120
x3.2	Pearson Correlation	.645**	1	.702**	.889**
	Sig. (2-tailed)	.000		.000	.000
	N	120	120	120	120
x3.3	Pearson Correlation	.676**	.702**	1	.918**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000		.000
	N	120	120	120	120
totalpeko	Pearson Correlation	.841**	.889**	.918**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	
	N	120	120	120	120

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

## Correlations

### Correlations

		x2.1	x2.2	x2.3	x2.4	totalfasilitas
x2.1	Pearson Correlation	1	.816**	.630**	.516**	.864**
	Sig. (2-tailed)		.000	.000	.000	.000
	N	120	120	120	120	120
x2.2	Pearson Correlation	.816**	1	.698**	.555**	.890**
	Sig. (2-tailed)	.000		.000	.000	.000
	N	120	120	120	120	120
x2.3	Pearson Correlation	.630**	.698**	1	.611**	.880**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000		.000	.000

	N	120	120	120	120	120
x2.4	Pearson Correlation	.516**	.555**	.611**	1	.776**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000		.000
	N	120	120	120	120	120
totalfasilitas	Pearson Correlation	.864**	.890**	.880**	.776**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	
	N	120	120	120	120	120

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

## Reliability

### Scale: ALL VARIABLES

#### Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.765	6

#### Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
y1	36.79	11.225	.609	.732
y2	37.30	10.565	.717	.708
y3	37.23	11.155	.510	.740
y4	37.47	10.974	.521	.736
y5	37.51	11.815	.532	.750
totalperum	20.70	3.388	1.000	.689

## Reliability

### Scale: ALL VARIABLES

#### Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.770	5

#### Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
x5.1	27.40	8.024	.490	.753
x5.2	27.92	7.616	.529	.739
x5.3	27.67	7.667	.681	.718
x5.4	27.78	7.806	.580	.735
totalHTL	15.82	2.482	1.000	.618

## Reliability

### Scale: ALL VARIABLES

#### Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.845	4

#### Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
x4.1	19.02	11.352	.809	.812
x4.2	19.33	9.384	.838	.752
x4.3	18.98	11.840	.732	.835
totaljuke	11.47	3.848	1.000	.800

### Reliability

#### Scale: ALL VARIABLES

##### Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.854	4

##### Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
x3.1	21.14	10.055	.790	.849
x3.2	21.19	8.946	.835	.805
x3.3	21.38	8.152	.868	.772
totalpeko	12.74	3.218	1.000	.844

### Reliability

#### Scale: ALL VARIABLES

##### Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.829	5

##### Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
x2.1	27.20	18.296	.818	.784
x2.2	27.12	18.927	.859	.792
x2.3	27.27	17.256	.829	.767
x2.4	27.09	19.395	.714	.808
totalfasilitas	15.52	5.983	1.000	.869

### Reliability

#### Scale: ALL VARIABLES

##### Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.785	6

##### Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Squared Multiple Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
x1.1	38.52	15.983	.528	.	.774
x1.2	38.78	15.062	.590	.	.757
x1.3	38.82	14.201	.812	.	.725
x1.4	38.61	15.602	.554	.	.767

x1.5	38.84	14.319	.743	.732
totalharga	21.51	4.588	1.000	.772

## Frequencies

### Frequency Table

#### UsiaResponden

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	23	4	3.3	3.3	3.3
	24	4	3.3	3.3	6.7
	25	7	5.8	5.8	12.5
	26	7	5.8	5.8	18.3
	27	11	9.2	9.2	27.5
	28	11	9.2	9.2	36.7
	29	15	12.5	12.5	49.2
	30	22	18.3	18.3	67.5
	31	2	1.7	1.7	69.2
	32	6	5.0	5.0	74.2
	33	2	1.7	1.7	75.8
	35	8	6.7	6.7	82.5
	36	4	3.3	3.3	85.8
	39	2	1.7	1.7	87.5
	44	2	1.7	1.7	89.2
	45	6	5.0	5.0	94.2
	47	2	1.7	1.7	95.8
	49	3	2.5	2.5	98.3
	57	2	1.7	1.7	100.0
	Total	120	100.0	100.0	

#### JenisKelamin

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	l	79	65.8	65.8	65.8
	p	41	34.2	34.2	100.0
	Total	120	100.0	100.0	

#### StatusResponden

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	b	35	29.2	29.2	29.2
	m	85	70.8	70.8	100.0
	Total	120	100.0	100.0	

#### Tahunmembelirumah

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	2013	10	8.3	8.3	8.3
	2014	4	3.3	3.3	11.7

2015	14	11.7	11.7	23.3
2016	80	66.7	66.7	90.0
2017	12	10.0	10.0	100.0
Total	120	100.0	100.0	

**PendidikanResponden**

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid a	3	2.5	2.5	2.5
b	4	3.3	3.3	5.8
c	24	20.0	20.0	25.8
d	16	13.3	13.3	39.2
e	67	55.8	55.8	95.0
f	6	5.0	5.0	100.0
Total	120	100.0	100.0	

**PekerjaanLaki**

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	12	10.0	10.0	10.0
a	24	20.0	20.0	30.0
b	76	63.3	63.3	93.3
d	8	6.7	6.7	100.0
Total	120	100.0	100.0	

**PenghasilanLaki**

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	12	10.0	10.0	10.0
b	17	14.2	14.2	24.2
c	52	43.3	43.3	67.5
d	33	27.5	27.5	95.0
e	6	5.0	5.0	100.0
Total	120	100.0	100.0	

**PekerjaanPerempuan**

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	23	19.2	19.2	19.2
a	8	6.7	6.7	25.8
b	50	41.7	41.7	67.5
d	8	6.7	6.7	74.2
e	31	25.8	25.8	100.0
Total	120	100.0	100.0	

**PenghasilanPerempuan**

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	52	43.3	43.3	43.3

a	2	1.7	1.7	45.0
b	15	12.5	12.5	57.5
c	42	35.0	35.0	92.5
d	9	7.5	7.5	100.0
Total	120	100.0	100.0	

#### Typerrumah

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid b	20	16.7	16.7	16.7
c	96	80.0	80.0	96.7
d	4	3.3	3.3	100.0
Total	120	100.0	100.0	

#### StatusPembelianRumah

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid a	110	91.7	91.7	91.7
b	10	8.3	8.3	100.0
Total	120	100.0	100.0	

#### CaraPembayaran

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid a	2	1.7	1.7	1.7
b	118	98.3	98.3	100.0
Total	120	100.0	100.0	

#### PersepsiHarga

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid a	28	23.3	23.3	23.3
b	86	71.7	71.7	95.0
c	6	5.0	5.0	100.0
Total	120	100.0	100.0	

#### JumlahKeluarga

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid a	16	13.3	13.3	13.3
b	34	28.3	28.3	41.7
c	41	34.2	34.2	75.8
d	25	20.8	20.8	96.7
e	4	3.3	3.3	100.0
Total	120	100.0	100.0	

#### PersepsiMemilihRumah

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid a	51	42.5	42.5	42.5
b	13	10.8	10.8	53.3

c	41	34.2	34.2	87.5
e	7	5.8	5.8	93.3
f	4	3.3	3.3	96.7
h	4	3.3	3.3	100.0
Total	120	100.0	100.0	

**PersepsiMembeliRumah**

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid a	12	10.0	10.0	10.0
b	27	22.5	22.5	32.5
c	37	30.8	30.8	63.3
d	2	1.7	1.7	65.0
e	18	15.0	15.0	80.0
f	2	1.7	1.7	81.7
g	6	5.0	5.0	86.7
h	14	11.7	11.7	98.3
i	2	1.7	1.7	100.0
Total	120	100.0	100.0	

## Descriptives

### Descriptive Statistics

	N	Minimum	Maximum	Sum	Mean		Std. Deviation
	Statistic	Statistic	Statistic	Statistic	Statistic	Std. Error	Statistic
totalharga	120	13	25	2581	21.51	.196	2.142
totalfasilitas	120	4	19	1863	15.53	.223	2.446
totalpeko	120	7	15	1529	12.74	.164	1.794
totaljuke	120	3	15	1376	11.47	.179	1.962
totalHTL	120	4	19	1899	15.83	.144	1.575
totalperum	120	16	25	2484	20.70	.168	1.841
Valid N (listwise)	120						

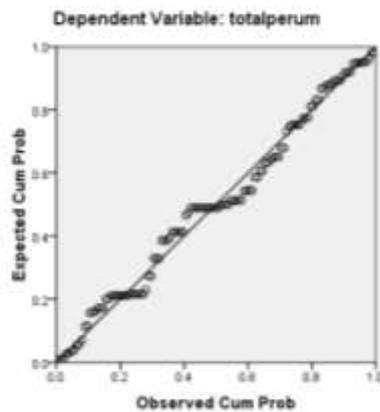
## Normalitas Tests

### One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		Unstandardized Residual
N		120
Normal Parameters <sup>a</sup>	Mean	.0000000
	Std. Deviation	1.26355995
Most Extreme Differences	Absolute	.072
	Positive	.071
	Negative	-.072
Kolmogorov-Smirnov Z		.788

Asymp. Sig. (2-tailed)	.564
a. Test distribution is Normal.	

Normal P-P Plot of Regression Standardized Residual



### Uji Multikolonieritas

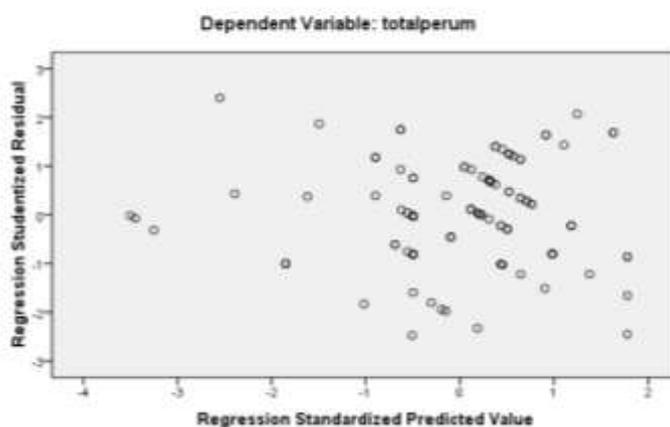
Coefficients<sup>a</sup>

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1 (Constant)	5.887	1.442		4.083	.000		
Totalharga	.243	.079	.283	3.086	.003	.492	2.032
Totalfasilitas	.054	.071	.072	.761	.448	.463	2.158
Totalpeko	.439	.084	.428	5.209	.000	.613	1.631
Totaljuke	-.079	.094	-.085	-.846	.399	.412	2.425
totalHTL	.257	.087	.220	2.948	.004	.743	1.346

a. Dependent Variable: totalperum

### Uji heteroskedastisitas

Scatterplot



## Uji regresi berganda

**Model Summary**

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.727 <sup>a</sup>	.529	.508	1.291

a. Predictors: (Constant), totalHTL, totalpeko, totalfasilitas, totalharga, totaljuke

**ANOVA<sup>b</sup>**

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	213.207	5	42.641	25.586	.000 <sup>a</sup>
	Residual	189.993	114	1.667		
	Total	403.200	119			

a. Predictors: (Constant), totalHTL, totalpeko, totalfasilitas, totalharga, totaljuke

b. Dependent Variable: totalperum

**Coefficients<sup>a</sup>**

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	5.887	1.442		4.083	.000
	totalharga	.243	.079	.283	3.086	.003
	totalfasilitas	.054	.071	.072	.761	.448
	totalpeko	.439	.084	.428	5.209	.000
	totaljuke	-.079	.094	-.085	-.846	.399
	totalHTL	.257	.087	.220	2.948	.004

a. Dependent Variable: totalperum