

**PEMETAAN ATRIBUT PEMBELIAN RUMAH DI KABUPATEN SLEMAN****Rina Oktavia<sup>1\*</sup>, Fatima Putri Prativi<sup>2</sup>, Wahyu Hidayati<sup>3</sup>**

<sup>1\*,2,3</sup> Manajemen dan Penilaian Properti, Departemen Ekonomika dan Bisnis Sekolah Vokasi,  
Universitas Gadjah Mada, Indonesia  
Email\*: rina.oktavia@ugm.ac.id

**ABSTRAK**

Kebutuhan berupa tempat tinggal merupakan kebutuhan dasar yang harus dipenuhi setiap manusia agar dapat bertahan hidup. Pemenuhan kebutuhan berupa tempat tinggal dapat dilakukan dengan cara membangun rumah sendiri atau membeli rumah jadi pada suatu kluster perumahan atau perkampungan melalui *developer* atau pengembang perumahan maupun pemilik langsung. Penelitian ini bertujuan untuk memetakan atribut pembelian rumah di Kabupaten Sleman dengan menggunakan metode kuantitatif dan kualitatif. Hasil yang didapat, mayoritas responden lebih menyukai properti dengan kisaran harga Rp 400-800 juta, terletak di perumahan/cluster, luas tanah 101-200 m<sup>2</sup>, luas bangunan 40-60 m<sup>2</sup>, tipe menengah, terletak di tengah, berbentuk persegi/persegi panjang, model/arsitek bangunan minimalis/modern, jumlah lantai 1, jumlah kamar 2, lebar bagian depan properti 6.1-9 m, lebar jalan depan properti 3.1-5 m, perkerasan jalan paving block/conblok, ketinggian jalan/elevasi sama dengan properti, kondisi rumah bisa baru atau lama, umur bangunan 1.1-5 tahun, bentuk kepemilikan SHM, tersedia IMB, topografi datar, tersedia fasos dan fasum, akses mudah, lokasi nyaman, properti berada di daerah prestise, pemandangan sekitar properti bagus, dan properti berada di lokasi yang memiliki potensi perkembangan yang baik. Sementara itu, menurut *developer*, terdapat aspek yang sangat penting yang mempengaruhi pembeli dalam membeli rumah seperti tipe rumah, luas bangunan, lebar bagian depan properti, kemudahan aksesibilitas dengan pusat kegiatan, potensi perkembangan lokasi di sekitar properti, ketersediaan fasilitas umum, ketersediaan fasilitas sosial perdagangan, dan ketersediaan fasilitas sosial kesehatan. Dari sudut pandang *developer*, tempat tinggal yang paling diminati oleh konsumen adalah rumah siap huni tipe modern minimalis dengan akses jalan lebar, lokasi strategis, dan dekat dengan pusat kota.

**Kata kunci:** developer, preferensi, properti, rumah

**1. PENDAHULUAN**

Menurut teori kebutuhan bertingkat Maslow (*Maslow's Hierarchy of Needs*), kebutuhan manusia yang bersifat fisiologis (*physiological needs*) meliputi tiga hal pokok, yaitu sandang (pakaian yang melekat di tubuh manusia), pangan (makanan pokok sehari-hari), dan papan (tempat tinggal). Kebutuhan dasar tersebut harus dipenuhi oleh setiap manusia agar dapat bertahan hidup. Jika salah satunya tidak dipenuhi dengan mumpuni maka akan terjadi ketidakseimbangan kehidupan yang mengakibatkan munculnya berbagai permasalahan. Kebutuhan berupa tempat tinggal dalam hal ini adalah rumah, dapat dipenuhi dengan membangun rumah sendiri

secara perseorangan atau membeli rumah jadi pada suatu kluster perumahan atau perkampungan melalui *developer* atau pengembang perumahan maupun pemilik langsung.

Dalam perkembangannya, rumah tidak hanya sekedar tempat tinggal, namun rumah juga merupakan refleksi jiwa, ekspresi, status dan simbol bagi pemiliknya. Rumah saat ini tidak hanya sekedar pemenuhan kebutuhan fisik (*basic needs*), tetapi lebih dari itu, yakni untuk memenuhi kebutuhan psikologi (*psychological needs*). Melihat hal tersebut, banyak pengembang yang menawarkan berbagai pilihan perumahan dengan berbagai macam atribut yang dapat dipilih konsumen. Pilihan-

pilihan atribut yang ditawarkan oleh pengembang antara lain lingkungan yang menyediakan fasilitas sosial dan umum yang lengkap, lokasi yang nyaman dan mudah dijangkau, lokasi yang terletak ditempat bergengsi, pemandangan yang indah di sekitar perumahan, lokasi perumahan yang berada di daerah berkembang, kualitas fisik bangunan yang baik, desain bangunan yang menarik, penawaran metode pembayaran yang variatif, dan lain-lain. Pilihan-pilihan yang ditawarkan oleh pengembang tersebut diharapkan dapat mempertemukan antara kebutuhan dan keinginan konsumen dengan kemampuan beli konsumen.

Dari sisi permintaan, permintaan konsumen terhadap rumah tinggal akan terus meningkat mengingat rumah merupakan kebutuhan pokok setiap manusia sedangkan jumlah manusia terus mengalami peningkatan. Tingginya permintaan konsumen terhadap rumah tinggal menjadi pasar yang sangat menarik bagi para penyedia rumah tinggal. Namun demikian, tingginya permintaan tersebut harus ditangkap secara tepat dengan menyediakan rumah tinggal yang sesuai dengan keinginan dan kebutuhan konsumen. Setiap konsumen memiliki preferensi yang berbeda-beda ketika memilih rumah tinggal. Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI), preferensi adalah sesuatu yang didahulukan dan diutamakan daripada yang lain (sesuatu yang menjadi prioritas). Keberagaman preferensi konsumen dalam memilih rumah tinggal menjadi tantangan tersendiri bagi penyedia perumahan. Jika penyedia rumah tinggal tidak dapat memberikan rumah tinggal sesuai dengan preferensi konsumen tersebut, maka rumah tinggal tersebut tidak akan laku di pasar.

Beberapa penelitian yang telah dilakukan antara lain Wardhani dkk (2015) menemukan bahwa variabel produk, fasilitas, citra pengembang, metode pembayaran dan lingkungan memiliki pengaruh yang signifikan terhadap keputusan pembelian green product hunian. Disamping itu, variabel harga, promosi, dan faktor sosial tidak berpengaruh secara signifikan. Penelitian Winanto dkk (2016) menemukan bahwa lokasi, fasilitas umum dan fasilitas sosial, harga, fasilitas KPR, legalitas, kredibilitas pengembang, dan promosi secara parsial maupun simultan berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan konsumen membeli rumah. Atribut yang paling dominan

terhadap keputusan konsumen membeli rumah adalah harga. Penelitian Anastasia (2013) menemukan bahwa Konsumen memprioritaskan atribut lingkungan, yaitu: fasilitas umum (air, listrik, telepon) dan fasilitas sosial (pasar, sarana transportasi, tempat ibadah). Atribut lokasi yang paling diprioritaskan adalah jarak tempuh ke sekolah dan pasar tradisional.

Menurut BPS, Kabupaten Sleman merupakan bagian dari Provinsi D.I.Yogyakarta merupakan wilayah administratif dengan jumlah penduduk terbanyak di provinsi tersebut pada tahun 2021, yaitu sebanyak 1.087.339 penduduk dari total 3.675.662 penduduk Provinsi D.I.Yogyakarta. Terdapat banyak *developer* perumahan yang beroperasi di Kabupaten Sleman, yang menandakan adanya *market* dan *demand* dari masyarakat sekitar. Masyarakat yang tertarik membeli rumah dari *developer*, dalam hal ini dapat disebut sebagai konsumen, pasti memiliki pertimbangan atau kriteria yang diinginkan dalam memilih rumah selain faktor kesesuaian harga yang mampu mereka bayar. Kriteria tersebut dapat berbeda antara satu konsumen dengan konsumen lainnya. Apabila masyarakat memiliki kriteria rumah yang mayoritas sama, tetapi rumah yang dibangun oleh *developer* tidak memenuhi kriteria tersebut, maka dapat memunculkan permasalahan di kemudian hari berupa *empty urbanism* yaitu kekosongan suatu kawasan terbangun karena tidak adanya masyarakat yang menempati rumah di kawasan tersebut. Penelitian ini bertujuan untuk memetakan atribut apa saja yang mempengaruhi konsumen dalam membeli properti tempat tinggal.

## 2. METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan metode pendekatan penelitian gabungan (*mix methods*), yaitu penelitian yang menggabungkan antara pendekatan penelitian kuantitatif dan kualitatif. Penelitian ini akan dilakukan di Yogyakarta khususnya Kabupaten Sleman. Pemilihan Kabupaten Sleman sebagai lingkup penelitian dikarenakan jumlah penduduk Kabupaten Sleman menduduki jumlah penduduk terbesar di Provinsi Daerah Istimewa Yogyakarta. Selain itu, Kabupaten Sleman merupakan kabupaten dengan nilai Produk Domestik Regional Bruto (PDRB) terbesar di Provinsi Daerah Istimewa Yogyakarta.

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data kuantitatif dan kualitatif. Menurut Kuncoro (2009), data kuantitatif adalah data yang diukur dalam suatu skala numerik (angka), sedangkan data kualitatif adalah data yang tidak dapat diukur dalam skala numerik. Terdapat 3 (tiga) atribut dalam penelitian ini yang mencakup 34 (tiga puluh empat) variabel, yaitu (1) Kondisi Fisik, (2) Lokasi Properti, dan (3) Lingkungan Properti. Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer dan data sekunder. Data primer yang digunakan dalam penelitian ini bersumber dari para konsumen/pemilik, *developer* dan agen properti. Sementara itu, data sekunder yang digunakan dalam penelitian ini bersumber dari lembaga-lembaga terkait seperti Badan Pusat Statistik (BPS) dan instansi-instansi pemerintah daerah di Kabupaten Sleman.

Metode pengumpulan data sekunder pada penelitian ini adalah melalui studi dokumenter, yaitu melakukan observasi, pengumpulan, dan pencatatan data yang terdapat dalam laporan atau statistik yang dipublikasikan oleh Badan Pusat Statistik atau dokumen arsip yang dimiliki oleh instansi-instansi terkait. Sementara itu, untuk data primer, teknik pengumpulan data dilakukan melalui kuesioner dan wawancara baik terstruktur maupun tidak terstruktur.

Metode pengumpulan data primer pada penelitian ini adalah melalui penyebaran kuesioner kepada responden yang jumlahnya sebanyak 512 orang pada tipe rumah kecil/ sederhana, menengah, dan besar/mewah. Responden adalah pemilik properti residensial, agen properti maupun *developer*/pengembang yang terlibat dengan kegiatan jual beli properti di Kabupaten Sleman. Teknik pengambilan data adalah random sampling dengan waktu pengambilan data adalah pada tahun 2022. Data yang digunakan merupakan data transaksi jual beli properti residensial yang terjadi pada tahun 2018-2022. Selain itu juga dilakukan wawancara kepada beberapa *developer*/pengembang/agen properti, yakni sebanyak 19 orang, guna mendukung analisis kuantitatif yang telah dilakukan. Metode pemilihan sampel secara random pada agen/developer yang melakukan transaksi jual beli properti berupa rumah pada tahun 2018-

2022. Alat analisis yang digunakan adalah statistik deskriptif, dan deskriptif kualitatif.

### **3. HASIL DAN PEMBAHASAN**

#### **Pemetaan Preferensi Responden Terhadap Atribut Properti**

Pembahasan terkait preferensi responden meliputi preferensi terhadap atribut fisik, lokasi, dan lingkungan. Atribut fisik meliputi letak properti, luas tanah, luas bangunan, model/bentuk arsitek, lebar bagian depan properti, lebar jalan depan properti, perkerasan jalan, umur bangunan, bentuk kepemilikan rumah, ketersediaan IMB, dan topografi. Preferensi atribut fisik pembelian rumah di Kabupaten Sleman antara lain:

1. Letak properti yang paling diminati oleh responden adalah perumahan/*cluster* sebesar 52,9%
2. Luas tanah yang paling diminati oleh responden adalah 100 s/d 200 meter persegi sebesar 66%
3. Luas bangunan yang paling diminati oleh responden adalah s/d 60 meter persegi sebesar 37%
4. Tipe klasifikasi rumah yang paling diminati responden adalah Tipe Menengah sebesar 55,5%
5. Posisi rumah yang paling diminati responden adalah posisi properti di tengah sebesar 72,2%
6. Bentuk tanah yang paling diminati responden adalah kotak sebesar 58,8%
7. Model atau bentuk arsitek yang paling diminati responden adalah properti dengan desain minimalis sebesar 43,2%
8. Jumlah lantai yang paling diminati responden adalah satu lantai sebesar 72,3%
9. Jumlah kamar yang paling diminati responden adalah dua kamar sebesar 43,9%
10. Lebar bagian depan properti yang paling diminati responden adalah 6,1 meter s/d 9 meter sebesar 55%
11. Lebar jalan depan properti yang paling diminati responden adalah 3,1 s/d 5 meter sebesar 63,6%
12. Perkerasan jalan yang paling diminati responden adalah paving block atau conblock sebesar 52,5%
13. Elevasi atau ketinggian jalan depan properti yang paling diminati responden adalah ketinggian jalan sama dengan properti sebesar 63,5%

14. Kondisi rumah ketika dibeli yang paling diminati responden adalah properti baru sebesar 51,8%
15. Umur bangunan yang paling diminati responden adalah 1,1 s/d 5 tahun sebesar 26,6%
16. Bentuk kepemilikan properti yang paling diminati responden adalah Sertifikat Hak Milik (SHM) sebesar 87,1%
17. Ketersediaan Izin Mendirikan Bangunan yang paling diminati responden adalah properti yang memiliki IMB sebesar 86,3%
18. Topografi yang paling diminati responden adalah datar sebesar 94,9%

Tabel 1. Hasil Analisis Preferensi Atribut Fisik Properti

No	Atribut Fisik	Uraian	Jumlah (Orang)	Persentase (%)
1	Harga Properti	• < Rp 400.000.000	74	16
		• Rp 400.000.001 s/d Rp 800.000.000	215	46
		• Rp 800.000.001 s/d Rp 1.500.000.000	97	20
		• Rp 1.500.000.001 s/d Rp 1.500.000.000	85	18
		• > Rp 1.500.000.000		
2	Letak Properti	• Perumahan/Ci uster	271	52,9
		• Perkampungan	241	47,1
3	Luas Tanah	• < 100 m <sup>2</sup>	119	23
		• 101 - 200 m <sup>2</sup>	339	66
		• 201 - 300 m <sup>2</sup>	31	6
		• 300 - 400 m <sup>2</sup>	10	2
		• 401 - 500 m <sup>2</sup>	5	1
		• > 500 m <sup>2</sup>	8	2
4	Luas Bangunan	• < 40 m <sup>2</sup>	57	11
		• 40-60 m <sup>2</sup>	187	37
		• 61-80 m <sup>2</sup>	103	20
		• 81-100 m <sup>2</sup>	66	13
		• 101-120 m <sup>2</sup>	36	7
		• > 120 m <sup>2</sup>	63	12

No	Atribut Fisik	Uraian	Jumlah (Orang)	Persentase (%)
5	Tipe Rumah	• Sederhana	35	6,8
		• Menengah	284	55,5
		• Mewah	193	37,7
6	Posisi Rumah	• Hook	86	16,8
		• Tengah	372	72,2
		• Pojok	37	7,2
		• Sudut	9	1,8
		• Tusuk Sate	8	1,6
7	Bentuk Tanah	• Kotak	301	58,8
		• Trapesium	18	3,5
		• Tidak Beraturan	2	0,4
		• Ngantong	8	1,6
		• Persegi Panjang	183	35,7
		• Helikopter (Tidak memiliki akses jalan)	0	0
		• Helikopter (Tidak memiliki akses jalan)	0	0
8	Model/Arsitek Bangunan	• Tradisional	55	10,7
		• Standar	90	17,6
		• Minimalis	221	42,3
		• Modern	137	26,8
		• Kontemporer	2	0,4
		• Lainnya	7	1,4
9	Jumlah Lantai	• 1	340	72,3
		• 2	142	27,7
		• > 2	0	0
10	Jumlah Kamar	• 1	4	0,8
		• 2	225	43,9
		• 3	174	34
		• 4	66	12,9
		• > 4	43	8,4
11	Lebar Bagian Depan Properti	• < 6 m	41	8
		• 6,1 m s/d 9 m	283	55
		• 9,1 m s/d 12 m	134	26
		• 12,1 m s/d 15 m	23	5
		• > 15 m	30	6

*Pemetaan Atribut Pembelian Rumah di Kabupaten Sleman (Rina Oktavia, Fatima Putri Prativi, Wahyu Hidayati)*

No	Atribut Fisik	Uraian	Jumlah (Orang)	Persentase (%)
12	Lebar Jalan Depan Properti	• < 3 meter	45	10,9
		• 3.1-5 meter	262	63,6
		• 5.1-7 meter	100	24,3
		• > 7 meter	5	1,2
13	Perkerasan Jalan Depan Properti	• Aspal	166	32,4
		• Paving Block/Conblok	269	57,5
		• Cor Beton	73	14,3
		• Tanah	4	0,8
14	Elevasi/Ketinggian Jalan Depan Properti	• Ketinggian jalan sama dengan properti	325	53,5
		• Ketinggian jalan lebih tinggi dari properti	22	4,3
		• Ketinggian jalan lebih rendah dari properti	165	32,2
15	Kondisi Rumah Ketika Dibeli	• Baru	265	51,8
		• Lama	247	48,2
16	Umur Bangunan	• < 1 Tahun	90	17,6
		• 1.1-5 Tahun	136	26,6
		• 5.1-10 Tahun	90	17,6
		• 10.1-15 Tahun	48	9,4
		• 15.1-20 Tahun	49	9,6
		• > 20 Tahun	99	19,3
17	Bentuk Kepemilikan	• SHM	446	87,1
		• SHGB	65	12,7
		• Letter C	1	0,2
18	Ketersediaan IMB	• Ada	442	86,3
		• Tidak	70	13,7
19	Topografi	• Datar	486	94,9
		• Miring	18	3,5
		• Berkontur	8	1,6

Sementara itu, atribut lokasi meliputi ketersediaan fasum di sekitar properti berupa jalan, saluran air hujan, gorong-gorong atau jembatan, pembuangan limbah, jaringan air bersih / jaringan listrik / jaringan telepon / jaringan gas, ketersediaan fasos di sekitar properti berupa sarana pendidikan, ibadah, perbelanjaan, kesehatan, kantor pemerintahan, tempat olah raga / tempat rekreasi / Ruang Terbuka Hijau, dan tempat kerja / pusat kota. Preferensi atribut lokasi pembelian rumah di Kabupaten Sleman antara lain:

1. Ketersediaan fasilitas umum di sekitar properti berupa jalan yang paling diminati responden adalah memiliki jalan sebesar 99,8%
2. Ketersediaan fasilitas umum di sekitar properti berupa saluran air hujan yang paling diminati responden adalah tersedia saluran air hujan sebesar 98,4%
3. Ketersediaan fasilitas umum di sekitar properti berupa gorong-gorong atau jembatan yang paling diminati responden adalah tersedia gorong-gorong atau jembatan sebesar 93%
4. Ketersediaan fasilitas umum di sekitar properti berupa pembuangan limbah yang paling diminati responden adalah tersedia fasilitas pembuangan limbah 92,6%
5. Ketersediaan fasilitas umum di sekitar properti berupa jaringan air bersih / jaringan listrik / jaringan telepon / jaringan gas yang paling diminati responden adalah tersedia jaringan tersebut sebesar 99,8%
6. Ketersediaan fasilitas sosial di sekitar properti berupa tempat pendidikan yang paling diminati responden adalah tersedia TK, SD, SMP, dan SMA sebesar 99,4%
7. Ketersediaan fasilitas sosial di sekitar properti berupa tempat ibadah yang paling diminati responden adalah tersedia masjid dan gereja sebesar 99,6%
8. Ketersediaan fasilitas sosial di sekitar properti berupa tempat perbelanjaan yang paling diminati responden adalah tersedia pasar, pertokoan, dll sebesar 99%
9. Ketersediaan fasilitas sosial di sekitar properti berupa sarana kesehatan yang paling diminati responden adalah tersedia Rumah Sakit, Puskesmas, Praktik Dokter, Apotek, dll sebesar 96,3%
10. Ketersediaan fasilitas sosial di sekitar properti berupa tempat kantor pemerintahan

yang paling diminati responden adalah tersedia Kantor Kecamatan, Kantor Kelurahan, dan kantor lainnya sebesar 96,1%

11. Ketersediaan fasilitas sosial di sekitar properti berupa tempat olah raga / tempat rekreasi / Ruang Terbuka Hijau yang paling diminati responden adalah tersedia ruang terbuka sebesar 95,7%

Tabel 2. Hasil Analisis Preferensi Atribut Lingkungan

No	Atribut Lokasi	Uraian	Jumlah (Orang)	Persentase (%)
1	Ketersediaan Fasum Berupa Jalan	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ada</li> <li>• Tidak</li> </ul>	511	99,80,2
2	Ketersediaan Fasum Berupa Saluran Air Hujan	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ada</li> <li>• Tidak</li> </ul>	504	98,41,6
3	Ketersediaan Fasum Berupa Gorong-gorong atau Jembatan	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ada</li> <li>• Tidak</li> </ul>	476	93,36
4	Ketersediaan Fasum Berupa Pembuangan Limbah	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ada</li> <li>• Tidak</li> </ul>	474	92,638
5	Ketersediaan Fasum Berupa Jaringan Air Bersih/Listrik/Telepon/Gas dan Lainnya	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ada</li> <li>• Tidak</li> </ul>	511	99,80,2

No	Atribut Lokasi	Uraian	Jumlah (Orang)	Persentase (%)
6	Ketersediaan Fasos Berupa Tempat Pendidikan	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ada</li> <li>• Tidak</li> </ul>	509	99,40,6
7	Ketersediaan Fasos Berupa Tempat Ibadah	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ada</li> <li>• Tidak</li> </ul>	510	99,60,4
8	Ketersediaan Fasos Berupa Tempat Perbelanjaan	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ada</li> <li>• Tidak</li> </ul>	509	99,3
9	Ketersediaan Fasos Berupa Sarana Kesehatan	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ada</li> <li>• Tidak</li> </ul>	493	96,33,7
10	Ketersediaan Fasos Berupa Kantor Pemerintahan	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ada</li> <li>• Tidak</li> </ul>	492	96,13,9
11	Ketersediaan Fasos Berupa Tempat Olah Raga/Rekreasi	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ada</li> <li>• Tidak</li> </ul>	490	95,74,3

Atribut lingkungan meliputi aksesibilitas, kenyamanan, status sosial, pemandangan, dan potensi perkembangan. Preferensi atribut lingkungan pembelian rumah di Kabupaten Sleman antara lain:

1. Keterjangkauan properti dengan tempat kerja / pusat kota yang paling diminati responden adalah dekat dengan pusat kegiatan sebesar 97,1%
2. Kenyamanan properti yang paling diminati responden adalah properti terletak di daerah

- yang tidak bising, sejuk, lingkungan yang ramah dan aman sebesar 99,6%
3. Tingkat status sosial properti yang paling diminati responden adalah properti berlokasi di daerah yang prestise/memiliki status sosial yang tinggi sebesar 81,4%
  4. Pemandangan yang paling diminati responden adalah memiliki pemandangan yang bagus sebesar 86,7%
  5. Potensi perkembangan lokasi di sekitar properti yang paling diminati responden adalah lingkungan sekitar properti memiliki arah perkembangan yang baik sebesar 98,4%

Tabel 2. Hasil Analisis Preferensi Atribut Lingkungan

No	Atribut Lingkungan	Uraian	Jumlah (Orang)	Persentase (%)
1	Properti Mudah Dijangkau (Aksesibilitas)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ya</li> <li>• Tidak</li> </ul>	497 15	97,1 2,9
2	Properti Berada Di Lokasi yang Nyaman (Kenyamanan)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ya</li> <li>• Tidak</li> </ul>	510 2	99,6 0,4
3	Properti Berada Di Daerah Prestise/Berstatus Sosial Tinggi	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ya</li> <li>• Tidak</li> </ul>	417 95	81,4 18,6
4	Properti Memiliki Pemandangan yang Bagus	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ya</li> <li>• Tidak</li> </ul>	444 68	86,7 13,3

No	Atribut Lingkungan	Uraian	Jumlah (Orang)	Persentase (%)
5	Properti Berlokasi Di Daerah yang Memiliki Potensi Perkembangan Lokasi yang Baik	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ya</li> <li>• Tidak</li> </ul>	504 8	98,4 1,6

### Hasil Analisis Kualitatif

#### A. Preferensi Properti Berdasarkan Pilihan Pemilik Properti

Hasil analisis kualitatif ini merupakan pendapat dari 19 responden *developer* yang sudah menggeluti bidang properti selama 1 s/d 10 tahun terakhir, pembangunan obyek properti oleh 19 responden *developer* tersebut berlokasi di Kabupaten Sleman.

##### a. Kondisi Fisik Properti

Kondisi fisik yang diamati oleh *developer* terhadap pilihan pembeli dan pemilik properti meliputi komponen fisik obyek properti dan kondisi fisik pendukung di sisi depan properti. Hasil pengamatan *developer* menunjukkan bahwa terdapat 16 (enam belas) variabel fisik properti yang sangat penting atau sangat dipertimbangkan oleh pembeli dalam membeli rumah yaitu (1) luas tanah, (2) luas bangunan, (3) tipe rumah, (4) posisi rumah, (5) bentuk tanah, (6) model bangunan, (7) jumlah lantai, (8) jumlah kamar, (9) lebar bagian depan properti, (10) lebar jalan depan properti, (11) perkerasan jalan, (12) ketinggian jalan depan properti, (13) kondisi properti, (14) bentuk kepemilikan properti, (15) ketersediaan IMB, dan (16) topografi tanah. Selain itu, terdapat 2 (dua) variabel fisik properti yang penting atau cukup dipertimbangkan oleh pembeli dalam membeli properti tempat tinggal yaitu (1) tahun bangun unit, dan (2) umur bangunan.

##### b. Lokasi Properti

Aspek lokasi properti yang diamati oleh *developer* terhadap pilihan pembeli dan pemilik

properti meliputi keuntungan yang mungkin ditimbulkan dari letak properti tempat tinggal. Hasil pengamatan *developer* menunjukkan bahwa terdapat 3 (tiga) variabel lokasi properti yang sangat penting atau sangat dipertimbangkan oleh pembeli dalam membeli rumah yaitu (1) kemudahan jangkauan properti dengan tempat kerja dan pusat kota, (2) properti yang berada di lingkungan yang ramah, aman, sejuk, dan tidak bising, dan (3) potensi perkembangan lokasi di sekitar properti. Variabel 'lokasi properti yang memiliki status sosial tinggi' menjadi pertimbangan penting bagi pembeli dalam membeli rumah, sedangkan variabel 'pemandangan di sekitar properti' kurang dipertimbangkan oleh pembeli dalam membeli rumah.

### c. Lingkungan Properti

Aspek lingkungan properti yang diamati oleh *developer* terhadap pilihan pembeli dan pemilik properti meliputi ketersediaan fasilitas social dan fasilitas umum di sekitar properti. Hasil pengamatan *developer* menunjukkan bahwa terdapat 3 (tiga) fasilitas yang sangat penting atau sangat dipertimbangkan oleh pembeli dalam membeli rumah yaitu (1) fasilitas umum kelengkapan dasar fisik hunian, (2) tempat perbelanjaan, dan (3) sarana kesehatan. Selain itu, terdapat 3 (tiga) fasilitas yang cukup dipertimbangkan oleh pembeli dalam membeli properti tempat tinggal yaitu (1) sarana pendidikan, (2) tempat ibadah, dan (3) sarana rekreasi. Ketersediaan fasilitas sosial berupa kantor pemerintahan kurang dipertimbangkan oleh pembeli dalam membeli unit tempat tinggal.

## B. Preferensi Unit Tempat Tinggal Menurut *Developer*

Menurut hasil analisis kualitatif yang telah dilakukan, tempat tinggal yang diminati oleh konsumen adalah rumah siap huni tipe modern minimalis dengan akses jalan lebar, lokasi strategis, dan dekat dengan pusat kota. Rumah yang paling diminati oleh konsumen memiliki luas minimal 100 meter persegi dan memiliki 2 hingga 3 kamar tidur. Harga properti yang paling diminati oleh konsumen berkisar antara 300 s/d 400 juta rupiah, yang biasanya terjual dalam rentang waktu 3 s/d 6 bulan setelah dipasarkan. Tidak semua properti yang dipasarkan *developer* langsung laku terjual, terdapat beberapa properti yang kurang diminati

oleh konsumen. Properti yang kurang diminati konsumen adalah rumah yang terletak di tepi gang sempit, tipe rumah tradisional tua, belum bersertifikat SHM, dan terletak dekat dengan makam/sungai/kandang ternak. Tempat tinggal seharga 500 juta rupiah ke atas relatif lebih lama terjual, butuh waktu lebih dari 1 tahun setelah dipasarkan hingga properti tersebut terjual.

## 4. KESIMPULAN

Mayoritas responden lebih menyukai properti yang memiliki topografi datar, tersedia fasilitas umum dan fasilitas sosial di sekitar hunian, dekat dengan pusat kegiatan, lingkungan sekitar hunian yang aman dan nyaman, serta lokasi di sekitar hunian sangat berpotensi untuk berkembang. Menurut *developer*, terdapat aspek yang sangat penting yang mempengaruhi pembeli dalam membeli rumah. Seperti pada variabel kondisi fisik properti, aspek yang sangat penting yang mempengaruhi pembeli dalam membeli rumah antara lain tipe rumah, luas bangunan, lebar bagian depan properti, dll. Pada variabel lokasi properti, aspek yang sangat penting antara lain kemudahan aksesibilitas dengan pusat kegiatan dan potensi perkembangan lokasi di sekitar properti. Pada variabel lingkungan properti, aspek yang sangat penting adalah ketersediaan fasilitas umum, ketersediaan fasilitas sosial perdagangan, dan ketersediaan fasilitas sosial kesehatan. Dari sudut pandang *developer*, Tempat tinggal yang paling diminati oleh konsumen adalah rumah siap huni tipe modern minimalis dengan akses jalan lebar, lokasi strategis, dan dekat dengan pusat kota. Rumah yang paling diminati oleh konsumen memiliki luas minimal 100 meter persegi dan memiliki 2 hingga 3 kamar tidur. Harga properti yang paling diminati oleh konsumen berkisar antara 300 s/d 400 juta rupiah, yang biasanya terjual dalam rentang waktu 3 s/d 6 bulan setelah dipasarkan.

## 5. UCAPAN TERIMA KASIH

Peneliti mengucapkan terimakasih kepada Departemen Ekonomika dan Bisnis Sekolah Vokasi Universitas Gadjah Mada serta Divisi Riset dan Pengembangan MAPPI yang telah menciptakan kerjasama kolaborasi pengembangan riset khususnya di bidang properti, sehingga penelitian ini dapat terlaksana dengan baik.

**DAFTAR PUSTAKA**

- Anastasia, Njo. (2013). Peta Persepsi Konsumen terhadap Atribut Rumah Tinggal di Surabaya. *Jurnal Manajemen dan Kewirausahaan*. Vol. 5 No: 2, 141-152.
- Chu, Yongqiang. (2014). Credit Constraints, Inelastic Supply, and the Housing Boom. *Review of Economic Dynamics*, 17(1), 52–69.  
<http://dx.doi.org/10.1016/j.red.2013.06.001>.
- Crowe, Christopher, Giovanni Dell’Araccia, Deniz Igan, and Pau Rabanal. (2013). How to Deal with Real Estate Booms: Lessons from Country Experiences. *Journal of Financial Stability*, 9(3), 300–319.  
<http://dx.doi.org/10.1016/j.jfs.2013.05.003>.
- Gnagey, Matthew, and Ryan Tans. (2018). Property Price Determinants in Indonesia. *Bulletin of Indonesian Economic Studies*, 54(1), 1-45.  
<https://doi.org/10.1080/00074918.2018.1436158>
- Jud, G. D., & Watts, J. M. (1981). Schools and Housing Values. *Land Economics*, 57(3), 459–470.  
<https://doi.org/10.2307/3146025>
- Kuncoro, M. (2009) *Mahir Menulis*. Jakarta, Erlangga.
- Li, Han, Yehua Dennis Wei, Yangyi Wu, and Guang Tian. (2019). Analyzing Housing Prices in Shanghai with Open Data: Amenity, Accessibility and Urban Structure. *Cities*, 91(November 2018), 165–79.  
<https://doi.org/10.1016/j.cities.2018.11.016>.
- Sayın, Zeynep Melike, Zeynep Elburz, and Hasan Engin Duran. (2022). Analyzing Housing Price Determinants in Izmir Using Spatial Models. *Habitat International*, 130(March), 102712.  
<https://doi.org/10.1016/j.habitatint.2022.102712>.
- Wardhani, Widya dkk. (2015). Pengaruh Persepsi dan Preferensi Konsumen terhadap Keputusan Pembelian Hunian Green Product. *Jurnal Manajemen dan Organisasi*. Vol. VI No: 1, 45-63.
- Winanto, Agus dkk. (2016). Analisis Preferensi Atribut terhadap Keputusan Konsumen Membeli Rumah di Kota Palembang. *Jurnal Aplikasi Manajemen*. Vol. 14 No: 1, 46-57.