JIUBJ Jurnal Ilmiah
Universitas Batanghari Jambi
Jurnal Ilmiah Universitas Batanghari Jambi 23, 1 (2023): 193-200
DOI: 10.33087/jiubj.v23i1.3129
http://ji.unbari.ac.id/index.php/ilmiah

Preferensi Kepemilikan Rumah Bagi Masyarakat Berpenghasilan Rendah (Studi Kasus: Kota Payakumbuh)

Rika Fitriani*, Werry Darta Taifur, Delfia Tanjung Sari
Program Studi Magister Ilmu Ekonomi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Andalas Padang
*Correspondence email: rikaf1985@gmail.com

Abstrak. Rumah berfungsi tidak hanya sebagai hunian, namun juga sebagai asset, investasi, identitas serta cerminan dari selera penghuninya. Kepemilikan rumah bagi masyarakat berpenghasilan rendah adalah sesuatu yang tidak mudah, butuh dukungan dari pemerintah melalui berbagai program penyediaan dan pembangunan perumahan. Pemerintah perlu memperhatikan preferensi kepemilikan rumah bagi masyarakat berpenghasilan rendah dalam upaya pemenuhan kebutuhan rumah ini. Penelitian ini bertujuan untuk mengidentifikasi preferensi kepemilikan rumah bagi masyarakat berpenghasilan rendah yang mengambil daerah studi di Kota Payakumbuh. Preferensi ini diidentifikasi dengan menggunakan analisis konjoin dengan melihat empat faktor yaitu tipe penyediaan rumah, skema pembiayaan, harga dan lokasi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa secara umum 250 rumah tangga responden memilih tipe penyediaan rumah informal yaitu membangun rumah secara swadaya, pembiayaan yang lebih dipertimbangkan adalah pembiayaan non formal dengan melakukan pinjaman kepada keluarga/teman, tabungan ataupun dengan menjual asset. Harga rumah yang dipilih dibawah Rp.100.000.000,- dengan lokasi di pinggiran kota. Faktor harga merupakan faktor terpenting dalam menilai atau membeli sebuah rumah (41,467%) kemudian diikuti oleh faktor skema pembiayaan (22,089%) kemudian faktor lokasi rumah (18,908 %) dan tipe rumah (14,736 %). Nilai korelasi dengan metode Person's r sebesar 0,985 dan dengan metode Kendall,s Tau sebesar 0,929 menyatakan bahwa preferensi responden bisa diterima untuk menggambarkan preferensi kepemilikan rumahnya dengan nilai signifikan kecil dari 0,05.

Kata kunci : Analisis Konjoin; Kepemilikan Rumah; Preferensi.

Abstract. *The functions of house not only as a residence, but also as an asset, investment, identity and a reflection of the preference of its inhabitants. Housing ownership for low-income people is something that is not easy, it needs support from the government through various housing supply and development programs. The government needs to pay attention to housing ownership preferences for low-income people in an effort to meet this housing need. This study aims to identify housing ownership preferences for low-income people who take the study area in Payakumbuh City. These preferences were identified using conjoint analysis by looking at four factors, namely the type of housing provision, financing scheme, price and location. The results showed that in general 250 respondent households chose the informal type of housing provision, namely building houses independently, the financing that was considered more considered was non-formal financing by making loans to family/friends, savings or by selling assets. The price of the selected house is under Rp. 100,000,000, - with a location on the outskirts of the city. The price factor is the most important factor in assessing or buying a house (41.467%), followed by the financing scheme factor (22.089%) then the location factor of the house (18.908%) and the type of house (14.736%). The correlation value with the Person's r method is 0.985 and with the Kendall's Tau method of 0.929 indicating that the respondent's preference is acceptable to describe the preference for home ownership with a small significant value of 0.05.*

Keywords**:** *Conjoint Analysis; Housing Ownership; Preference*

PENDAHULUAN

Memiliki rumah sendiri adalah kebutuhan dan keinginan setiap keluarga berfungsi sebagai hunian untuk mendapatkan jaminan keamanan, namun seiring perkembangan fungsi rumah mengalami perluasan sebagai asset tidak bergerak serta menjadi investasi bagi pemiliknya (Prayitno, Fenat and Paramita, 2012), simbol dan cerminan dari selera penghuninya dan menjadi identitas bagi keluarga (Sunarti, 2019), kondisi rumah berdampak pada psikologis dan kesejahteraan emosional penghuninya (Mohamed and Baqutayan, 2016). Apalagi semenjak terjadinya pandemi Covid 19 rumah mengambil peranan penting dalam semua aspek kehidupan, rumah menjadi tempat berlangsungnya hampir semua aktifitas manusia, sehingga pandemi juga menjadi faktor yang

memberikan pengaruh terhadap preferensi perumahan masyarakat (Muhyi, 2021).

Bagi masyarakat dengan penghasilan menengah keatas, memiliki rumah sesuai dengan preferensi mereka tentu tidak menjadi persoalan, namun kenyataannya keberadaan golongan ini di Indonesia hanya sebesar 10 %, sementara sisanya masyarakat berpenghasilan menengah ke bawah memerlukan pemerintah untuk membantu menopang finansial dalam penyediaan perumahan (Sunarti, 2019). Masyarakat yang belum memiliki rumah di Indonesia (*backlog* perumahan) menurut Badan Pusat Statistik (BPS) sebesar 19,98 % dan dari segi kepenghunian terdapat 55,9 % rumah tangga di Indonesia bertempat tinggal di rumah yang tidak layak huni (Kementerian Pekerjaan Umum dan Perumahan Rakyat, 2020). Sementara di Kota Payakumbuh salah satu kota di Provinsi Sumatera Barat memiliki angka *backlog* kepemilikan rumah sebesar 18, 51 % dan *backlog* kepenghunian sebesar 14,34 % (Dinas PKP Kota Payakumbuh, 2020) sebuah angka yang cukup besar dengan kondisi Payakumbuh yang masih mempunyai ketersediaan lahan yang dapat dipergunakan untuk perumahan permukiman sebesar 40,61 % (1.150,07 Ha) dari keseluruhan lahan perumahan dan permukiman (RP3KP Kota Payakumbuh, 2018). Sementara itu, jumlah pengembang perumahan selalu penyedia perumahan formal tercatat sekitar 112 *developer* perumahan (Dinas PKP Kota Payakumbuh, 2021).

Pemerintah terus berusaha melakukan pemenuhan kebutuhan rumah layak dan menurunkan angka *backlog* melalui pembangunan dan penyediaan perumahan seperti program Fasilitas Likuiditas Pembiayaan Perumahan (FLPP), Selisih Suku Bunga (SSB), Bantuan Pembiayaan Perumahan Berbasis Tabungan (BP2BT), dan Subsidi Bantuan Uang Muka (SBUM) (Renstra Kementrian PUPR 2020-2024). Hal lain yang juga penting adalah mempertimbangkan preferensi masyarakat terhadap kepemilikan rumah (Kam *et al.*, 2018), program saja tanpa memahami keinginan dan selera masyarakat dalam upaya pemenuhan kebutuhan rumah dan menurunkan angka *backlog* tentu tidak akan berjalan optimal.

Tujuan dari penelian ini adalah mengidentifikasi preferensi kepemilikan rumah bagi masyarakat di Kota Payakumbuh. Hasil dari penelitian adalah mengemukakan rekomendasi bagi pemerintah daerah terhadap kebijakan untuk menurunkan angka backlog dan pemenuhan kebutuhan rumah yang sesuai dengan preferensi masyarakat. Keluarga adalah konsumen utama dari permintaan perumahan (Aulia, 2017). Permintaan terhadap rumah didominasi oleh dua faktor utama yaitu sosial demografi dan ekonomi (Almaden and Cagayan, 2014). Faktor sosial demografi yang mempengaruhi pasar perumahan adalah pertumbuhan penduduk, usia, jenis kelamin, status keluarga, komposisi rumah tangga, pendidikan, pekerjaan, dan jumlah anggota keluarga (Almaden and Cagayan, 2014) ditambahkan oleh (Aulia, 2017) dengan migrasi, urbanisasi dan lokasi dan tipe rumah. Namun untuk memiliki rumah sesuai dengan preferensi maka konsumen harus memiliki pendapatan dan sumber keuangan yang baik (Almaden and Cagayan, 2014) karena faktor ekonomi seperti penghasilan perbulan yang diperuntukan untuk perumahan, harga setiap unit rumah dan lembaga perbankan yang membantu pengadaan perumahan turut mempengaruhi permintaan perumahan (Aulia, 2017)

Flambard (2016) menyatakan bahwa pilihan perumahan bervariasi menurut zona geografis, karakteristik rumah tangga dan tingkat keterjangkauan. Untuk seluruh wilayah, pendapatan, usia, ukuran rumah tangga, keterjangkauan meningkatkan kemungkinan kepemilikan rumah di pinggiran kota. Firdaos (1997) dan Aulia (2017) menambahkan peraturan perundangan yang berlaku dan kemudahan mendapatkan pinjaman, perizinan lahan, peraturan perpajakan turut mempengaruhi permintaan konsumen terhadap perumahan. Kepemilikan rumah umumnya didasarkan pada kebutuhan dan preferensi (Kam et al., 2018) sedangkan preferensi dibagi menjadi perilaku penyesuaian rumah dan tipe rumah (Jansen, Coolen and Goetgeluk, 2011). Istilah preferensi didefinisikan sebagai daya tarik relatif suatu objek (Jansen, Coolen and Goetgeluk, 2011). Preferensi dan kebutuhan ini bervariasi sesuai dengan latar belakang pemilik rumah, misalnya usia, tingkat pendidikan, anggota keluarga, status perkawinan, budaya, dan nilai-nilai yang dianut (Kam et al., 2018). Preferensi kepemilikan rumah menggambarkan jenis situasi perumahan yang diinginkan oleh masyarakat dan meliputi banyak dimensi perumahan diantaranya tipe structural, lokasi rumah, jumlah anggota keluarga dan kebijakan pemerintah (Carswell, 2012). Terdapat banyak faktor yang mempengaruhi keputusan seseorang dalam memiliki rumah. Bagi masyarakat

berpenghasilan menengah, harga rumah, desain dan kualitas rumah, lokasi rumah dan fasilitas umum, pengembang perumahan dan lingkungan sosial menjadi faktor yang mempengaruhi preferensi kepemilikan rumah mereka, dan faktor harga menjadi faktor yang paling penting (Zainon et al., 2017). Variabel demografi, financial, lokasi, struktur, ekonomi, dan lingkungan juga menjadi bahan pertimbangan dalam preferensi pembelian rumah yang pertama bagi konsumen (Ameera et al., 2017).

Preferensi konsumen menjelaskan bagaimana seseorang menentukan peringkat terhadap suatu barang atau produk dengan asumsi bahwa produk yang tersedia adalah tanpa biaya. Namun tentu saja pada akhirnya pilihan konsumen akan bergantung kepada faktor selain preferensi diantaranya faktor pendapatan dan biaya ataupun harga (Besanko & Braeutigam, 2011). Preferensi perumahan dapat diartikan sebagai keinginan untuk memilih dan memiliki suatu kondisi atribut perumahan dengan penghuni sebagai subyek pengambil keputusan (decision making) sehingga preferensi menggambarkan suatu proses penghuni mewujudkan kondisi rumah yang diinginkannya (Triyuly, 2010)

METODE

Kota Payakumbuh dipilih sebagai lokasi penelitian yang terdiri dari 5 (lima) kecamatan dan 47 Kelurahan. Unit analisis adalah rumah tangga yang belum memiliki rumah dan menempati rumah sewa atau masih menumpang dengan orang tua. Pengumpulan data dilakukan dengan penyebaran kuisioner untuk data primer dan data sekunder yang diperoleh dari Instansi/Lembaga terkait seperti Dinas Perumahan Rakyat dan Kawasan Permukiman Kota Payakumbuh dan Bank Tabungan Negara (BTN). Teknik purposive sampling dipilih karena metode ini memilih sampel/ responden yang relevan dengan desain penelitian. Namun metode ini mempunyai kekurangan yaitu tidak ada jaminan bahwa sampel representative seperti random sampling dan belum tentu mewakili keseluruhan variasi yang ada. Ukuran sampel berkisar antara 50 sampai 200 dianggap sudah cukup memadai (Hair, Black, Babin, & Anderson, 2006) namun untuk hasil yang lebih baik, penelitian ini mengambil jumlah sampel sebanyak 250 responden (4,1 %) dari populasi sebesar 6.115 rumah tangga yang tercatat belum memiliki rumah (Dinas PKP Kota Payakumbuh, 2020). Sampel diambil secara proporsional pada tiap kelurahan di Kota Payakumbuh.

Kuisioner penelitian dirancang dengan dalam dua segmen. Segmen pertama menggali informasi tentang identitas responden, dan segmen kedua dirancang untuk mengidentifikasi preferensi reponden terhadap kepemilikan rumah. Penelitian ini telah didahului pengujian validitas dan realibilitas kuisioner dengan survey pendahuluan terhadap 50 responden. Uji validitas digunakan dalam penelitian ini untuk menggambarkan kesesuaian sebuah pengukuran data dengan apa yang akan diukur. Reliabilitas dapat diartikan bahwa sebuah instrument dapat mengukur sesuatu yang diukur secara konsisten dari waktu ke waktu.

Analisis deskriptif digunakan untuk menyajikan data seperti tabel, grafik, dan diagram guna memberikan gambaran umum kondisi variabel penelitian. Preferensi masyarakat dalam kepemilikan rumah dianalisis menggunakan analisis conjoin yang merupakan bagian dari analisis multivariat. Analisis konjoin sangat membantu untuk menganalisa preferensi konsumen dengan mengidentifikasi pertimbangan masyarakat dalam upaya kepemilikan rumah. Output dari analisis konjoin ini adalah berupa nilai preferensi masyarakat yang dihasilkan dari kombinasi linear pada pilihan kepemilikan rumah yang diberikan dalam kuisoner.

Secara sederhana proses dasar analisis konjoin adalah menentukan faktor dan atribut dari sebuah produk, mendesain stimuli yaitu kombinasi antara faktor dan atribut, kemudian mengumpulkan pendapat responden terhadap stimuli. Setelah itu dilakukan proses konjoin untuk memprediksi kombinasi produk yang diinginkan oleh responden, terakhir menentukan ketepatan prediksi. Perbedaaan analisis konjoin dengan analisis multivariat lainnya adalah tidak membutuhkan uji asusmsi seperti normalitas, homoskedasitas dan lainnya.

Model analisis konjoin adalah: $Y = X1+ X2+X3+X4$

Keterangan: Y = Preferensi terhadap kepemilikan rumah, berupa pendapat keseluruhan dari responden terhadap kombinasi faktor dan level kepemilikan rumah, merupakan variabel independent; dan X = Variabel independent yaitu faktor dan level dari masing-masing faktor dengan X1 untuk Tipe Penyediaan rumah, X2 untuk Skema Pembiayaan Rumah, X3 untuk Harga Rumah dan X4 untuk Lokasi Rumah.

Tahapan melakukan analisis konjoin adalah sebagai berikut: (1) Menentukan taraf dan atribut. Taraf dan atribut pada penelitian ini dapat dilihat pada Tabel 1; (2) Membuat kombinasi taraf (stimuli). Stimuli dibuat dengan menggunakan metode kombinasi lengkap (Full Profile) sebanyak (2x2x4x2=32), jumlah ini dianggap terlalu banyak dan akan merepotkan responden sehingga perlu dilakukan pengurangan jumlah stimuli melalui proses orthogonal. Desain stimuli yang akan dievaluasi responden seperti pada Tabel 2; (3) Menentukan metode analisis konjoin dengan kombinasi lengkap *(Full Profile*), pemilihan metode ini dikarenakan metode ini dapat membandingkan semua atribut sekaligus sehingga lebih mendekati keadaan yang sebenarnya dan lebih realistis; (4) Interpretasi hasil; dan (5) Perhitungan ketepatan prediksi

Untuk menguji ketepatan hasil analisis konjoin, dilakukan dengan melihat nilai korelasi Kendall's tau antara hasil analisis konjoin dan pendapat aktual responden. Nilai korelasi yang tinggi dan signifikan (sig ≤ 0,05) mencerminkan bahwa hasil analisis konjoin dapat menggambarkan keinginan actual responden.

Tabel 1
Atribut dan Level

Faktor/ Atribut	Taraf/ Level	Deskripsi
Tipe rumah	1. Informal/ Rumah swadaya 2. Formal/ Perumahan bersubsidi	1. Rumah Informal/ Rumah swadaya adalah rumah yang dibangun atas keinginan dan usaha masyarakat sendiri. 2. Rumah Formal/ perumahan bersubsidi adalah rumah yang dibangun oleh Developer dan masyarakat mendapatkan kemudahan atau subsidi dari pemerintah
Skema Pembiayaan	1. Pembiayaan Formal 2. Pembiayaan Non Formal	1. Pembiayaan formal dengan melakukan pinjaman menggunakan Lembaga resmi seperti bank, koperasi, pegadaian dan leasing 2. Pembiayaan non formal dengan melakukan pinjaman pada teman/ keluarga, tabungan, dan penjualan asset.
Harga	1. Kurang dari Rp. 100 Juta 2. Rp. 100 juta – Rp. 150 juta 3. Rp. 150 juta – Rp. 200 juta 4. Diatas Rp. 200 juta	Harga mencerminkan biaya yang dikeluarkan untuk mendapatkan 1 unit rumah. Dalam penelitian ini, harga diukur dengan ukuran rentang harga 100 juta sampai 200 juta rupiah
Lokasi	1. Pusat Kota 2. Pinggiran Kota	Lokasi rumah pilihan responden berada di pusat kota atau di daerah pinggiran kota

Sumber: data olahan

Tabel 2
Desain Stimuli

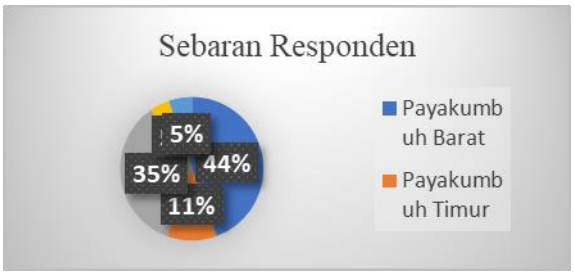
No.	Type Rumah	Skema Pembiayaan	Harga	Lokasi
1	Rumah Informal	Pembiayaan Non Formal	Kurang dari Rp. 100 Juta	Pinggiran Kota
2	Rumah Formal	Pembiayaan Non Formal	Rp. 100 juta - Rp. 150 juta	Sekitaran Pusat Kota
3	Rumah Informal	Pembiayaan Non Formal	Rp. 150 juta – Rp. 200 juta	Sekitaran Pusat Kota
4	Rumah Informal	Pembiayaan Formal	Diatas Rp. 200 juta	Sekitaran Pusat Kota
5	Rumah Formal	Pembiayaan Formal	Rp. 150 juta – Rp. 200 juta	Pinggiran Kota
6	Rumah Formal	Pembiayaan Non Formal	Diatas Rp. 200 juta	Pinggiran Kota
7	Rumah Formal	Pembiayaan Formal	Kurang dari Rp. 100 Juta	Sekitaran Pusat Kota
8	Rumah Informal	Pembiayaan Formal	Rp. 100 juta - Rp. 150 juta	Pinggiran Kota
9*	Rumah Informal	Pembiayaan Formal	Kurang dari Rp. 100 Juta	Sekitaran Pusat Kota
10*	Rumah Formal	Pembiayaan Formal	Rp. 150 juta – Rp. 200 juta	Sekitaran Pusat Kota
11*	Rumah Formal	Pembiayaan Formal	Diatas Rp. 200 juta	Sekitaran Pusat Kota
12*	Rumah Informal	Pembiayaan Formal	Kurang dari Rp. 100 Juta	Pinggiran Kota

Sumber: data olahan

HASIL

Responden penelitian berjumlah 250 rumah tangga, karakteristik umum responden diidentifikasi berdasarkan tempat tinggal, pekerjaan, jumlah anggota keluarga, pendidikan kepala keluarga, status hunian dan jangka waktu menempati rumah hunian sekarang. Responden tersebar di Kota Payakumbuh secara proporsional sesuai dengan jumlah data *backlog*

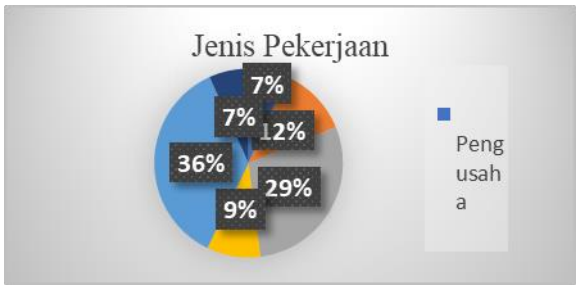
kepemilikan rumah yang tersebar di 5 (lima) kecamatan.



Sumber: data olahan

Gambar 1.
Sebaran Responden

Kecamatan Payakumbuh Barat merupakan kecamatan dengan jumlah rumah terbanyak dan juga angka *backlog* kepemilikan terbesar sehingga persentase responden mencapai 44%, kemudian diikuti oleh Kecamatan Payakumbuh Utara sebesar 35%. Jenis pekerjaan dapat menggambarkan karakteristik dari status sosial ekonomi masyarakat. Jenis pekerjaan memberikan peluang bagi masyarakat untuk dalam kepemilikan rumah. Berikut jenis pekerjaan dan jumlah responden yang diperoleh dari hasil kuisioner diperlihatkan pada Gambar 2. Jenis pekerjaan terbanyak dari responden adalah buruh sebesar 36 % dan pedagang sebesar 29 %. Buruh yang dimaksudkan disini adalah buruh harian lepas, masyakarat bekerja serabutan atau tidak tetap, atau bekerja dengan menerima upah atau imbalan dalam bentuk lain. Termasuk dalam jenis pekerjaan buruh adalah seperti, tukang bangunan, bengkel, pekerja kasar, dan pekerja harian.



Sumber: data olahan

Gambar 2
Jenis Pekerjaan Responden

Tingkat sosial ekonomi masyarakat juga dipengaruhi oleh tingkat Pendidikan terakhir kepala keluarga. Tingkat Pendidikan memiliki peluang untuk mendapatkan pekerjaan yang lebih baik bagi masyarakat. Tingkat Pendidikan kepala keluarga responden. Responden sebagai masyarakat yang belum memiliki rumah apabila dilihat dari tingkat Pendidikan, mempunyai tingkat Pendidikan rata-rata SMA yaitu sebesar 44% dan hanya 12% saja yang adalah lulusan sarjana.

Sumber: data olahan

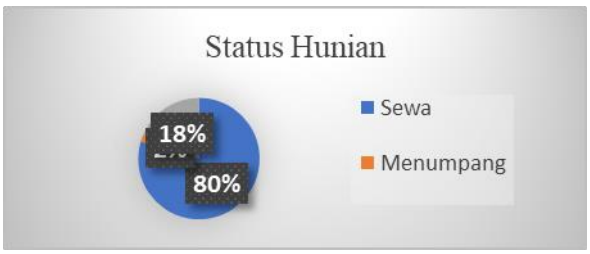
Gambar 3
Tingkat Pendidikan Responden

Jumlah anggota keluarga menentukan kebutuhan rumah dengan ukuran atau tipe rumah yang tepat sesuai jumlah anggota keluarga. Jumlah anggota keluarga juga menentukan jumlah pengeluaran rumah dan non rumah suatu rumah tangga.

Sumber: data olahan

Gambar 4
Jumlah Anggota Keluarga

Status hunian yang dimaksudkan disini adalah apakah tempat tinggal masyarakat ini merupakan rumah sewa, menumpang yaitu menempati rumah tanpa membayar sewa, atau menempati/tinggal bersama orang tua/mertua.



Sumber: data olahan

Gambar 5
Status Hunian Responden

Lama menghuni dapat menggambarkan kondisi masyarakat dengan posisi sebagai *backlog* kepemilikan rumah.

Sumber: data olahan

Gambar 6
Lama waktu menempati hunian

Tabel 3
Utilities

		Utility Estimate	Std. Error
TIPE	Rumah Formal	-.112	.058
	Informal	.112	.058
PEMBIAYAAN	Pembiayaan Formal	-.217	.058
	Pembiayaan Non Formal	.217	.058
HARGA	Kurang dari Rp. 100 Juta	.235	.100
	Rp.100 juta - Rp.150 juta	.077	.100
	Rp.150 juta – Rp. 200 juta	.041	.100
	Diatas Rp. 200 juta	-.353	.100
LOKASI	Disekitaran Pusat Kota	-.005	.058
	Di Pinggir Kota	.005	.058
(Constant)		3.005	.058

Sumber: data olahan

Analisis *utilities* responden secara umum, nilai *utility estimate* semakin besar mempunyai arti bahwa responden semakin menyukai level atribut tersebut.

a. Tipe rumah

Nilai *utility estimate* pada rumah informal bernilai positif maka bisa dikatakan semua responden secara umum lebih menyukai rumah informal yaitu rumah yang dibangun secara swadaya oleh masyarakat sendiri daripada rumah formal atau rumah terencana yang dibangun oleh developer perumahan. Hasil ini mendukung pendapat (Sunarti, 2019) bahwa sekitar 80 % masyarakat membangun rumah mereka secara swadaya, hal ini menunjukkan bahwa sebenarnya masyarakat memiliki potensi yang besar dalam pemenuhan kebutuhan rumah, namun yang perlu diantisipasi oleh pemerintah adalah akibat tersembunyi yang bisa terjadi karena pembangunan rumah secara swadaya ini beresiko munculnya permasalahan baru yaitu perumahan dan permukiman yang tidak tertata dan kumuh karena masyarakat membangun sendiri tanpa memperhatikan prinsip, kaidah, peraturan dan standar pembangunan rumah yang benar.

b. Pembiayaan

Skema pembiayaan yang lebih disukai oleh responden secara umum adalah skema pembiayaan non formal karena nilai *utility estimate* bernilai positif yaitu skema pembiayaan dengan melakukan pinjaman kepada teman, keluarga, tabungan ataupun dengan menjual asset. Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian (Kautsari, 2018) yang menyebutkan system pembiayaan non formal lebih dipertimbangkan dalam upaya memenuhi kebutuhan biaya untuk memiliki ataupun merenovasi rumah. Namun dari hasil penelitian dari Suherli (2019) menemukan bahwa pembiayaan formal dengan subsidi dari pemerintah lebih disukai dan dipertimbangkan.

c. Harga rumah

Harga yang paling disukai adalah pada harga rumah kurang dari Rp. 100.000.000,-. Harga ini merupakan harga pilihan responden karena pilihan rumah mereka adalah rumah swadaya yang dibangun sendiri sesuai dengan kemampuan dan finansial mereka,

bisa dengan bertahap maupun sekaligus. Hal ini sesuai dengan penelitian yang dilakukan oleh (Indrianingrum, 2016) bahwa masyarakat berpenghasilan rendah memilih bertempat tinggal di perkampungan dengan harga rumah dibawah Rp. 100.000.000,-

d. Lokasi

Lokasi yang disukai adalah yang berada di pinggiran kota. Pilihan ini adalah pilihan yang menyesuaikan dengan harga rumah yang diinginkan karena jika pilihan di pusat kota tentu harga tanah dan rumah lebih tinggi.

Tabel 4
Importance Values

Tipe	14.736
Pembiayaan	22.089
Harga	41.467
Lokasi	18.908

Sumber: data olahan

Factor Importance values pada Tabel 4, secara umum semua responden menganggap bahwa faktor harga adalah faktor yang terpenting dalam menilai atau membeli sebuah rumah (41,467%) kemudian diikuti oleh faktor skema pembiayaan (22,089%) kemudian faktor lokasi rumah (18,908%) dan tipe rumah (14,736%).

Tabel 5
Correlations

	Value	**Sig.**
Pearson's R	.985	.000
Kendall's tau	.929	.001

Sumber: data olahan

Nilai korelasi pada Tabel 5 adalah penilaian aktual dan berdasarkan penilaian hasil estimasi. Pada output korelasi untuk mengukur *predictive accuracy*, terlihat angka korelasi dengan metode Person's R untuk sampel tinggi (0,985) dan juga dengan metode Kendall's tau (0,929). Maka bisa dikatakan bahwa preferensi responden secara umum bisa diterima untuk menggambarkan preferensi kepemilikan rumahnya. Dan nilai signifikansi Person's dan Kendall's kecil daripada 0,05 yang berarti korelasi bernilai signifikan, maka bisa disimpulkan bahwa secara umum responden mempunyai preferensi kepemilikan rumah dengan kombinasi pilihan tipe rumah swadaya atas prakarsa masyarakat sendiri, skema pembiayaan informal artinya melakukan pinjaman kepada teman, keluarga, tabungan ataupun menjual asset dengan harga rumah kurang dari Rp.100.000.000 dan lokasi yang lebih disukai adalah di pinggiran kota.

SIMPULAN

Preferensi kepemilikan rumah bagi masyarakat berpenghasilan rendah yang belum memiliki rumah (*backlog* kepemilikan) adalah dengan tipe rumah informal artinya lebih menyukai rumah dengan membangun sendiri secara swadaya atas prakarsa sendiri, bukan rumah formal yang dikembangkan oleh developer perumahan. Masyarakat lebih memilih skema pembiayaan non formal yaitu dengan menggunakan pinjaman kepada saudara, keluarga, teman, atau dengan menabung dan menjual asset, dan tidak memilih pembiayaan formal dengan menggunakan lembaga formal seperti bank, koperasi dan lainnya. Harga yang dipilih adalah dibawah Rp.100.000.000,- dan berlokasi di pinggiran kota. Harga ini adalah memungkinkan untuk rumah swadaya di pinggiran kota dengan asumsi rumah yang ditempati adalah rumah layak huni. Faktor harga merupakan faktor terpenting (I*mportance Value)* dalam memiliki rumah dengan nilai 41,467 %.

Pemerintah perlu melakukan pembangunan perumahan yang terencana dengan konsep swadaya masyarakat untuk mengantisipasi pertumbuhan rumah liar dan permukiman kumuh karena masyarakat berpenghasilan rendah lebih cenderung membangun rumah mereka sendiri. Sebagai saran, pemerintah dapat membantu dalam penyediaan tanah, kemudian untuk pembangunan rumah dapat diserahkan secara swadaya kepada masyakat. Hal lain yang dapat dilakukan pemerintah adalah pengembangan program perumahan berbasis tabungan. Evalusi terhadap harga rumah subsidi di Kota Payakumbuh, karena melihat kemampuan masyarakat secara umum pada harga yang berkisar Rp. 100.000.000,- sementara rumah subsidi yang ditawarkan pemerintah berada pada harga Rp. 150.000.000,. Harga ini masih memungkinkan bagi masyarakat untuk lokasi di pinggiran kota.

DAFTAR PUSTAKA

Almaden, C. R. C. and Cagayan, X. U. De, 2014, Housing Affordability Challenges: The Case of the Median Income

Households in Cagayan de Oro City Philippines, *International Journal of Humanities and Social Science*, 4(10), 95–107.

Ameera, P. *et al.* 2017, Housing Preference For First Time Home Buyer In Malaysia, 11(2), 1–6.

Aulia, D. N. 2017, *Pembangunan Perumahan Formal*. Medan: USU Press.

Indrianingrum, L. 2016, Rencana Kepemilikan Rumah Bagi Masyarakat Berpenghasilan Rendah (Studi Kasus Kelurahan Tanjungmas Kota Semarang), *Jurnal Teknik Sipil dan Perencanaan*, 18(1), 15–20. doi: 10.15294/jtsp.v18i1.6690.

Jansen, S. J. T., Coolen, H. C. C. H. and Goetgeluk, R. W. 2011, The Measurement and Analysis of Housing Preference and Choice', *The Measurement and Analysis of Housing Preference and Choice*, 1–26. doi: 10.1007/978-90-481-8894-9.

Kam, K. J. *et al.* 2018, Evaluating Housing Needs and Preferences of Generation Y in Malaysia, *Planning Practice & Research*, 7459, 1–14. doi: 10.1080/02697459.2018.1427413.

Kautsari, D. 2018, Keterjangkauan dan pilihan pembiayaan perumahan masyarakat berpenghasilan rendah kota malang.

Mohamed, S. and Baqutayan, S. 2016, Is Affordable Housing an Issue? A Case Study of Housing Stress among Middle-Income Group In Malaysia Is Affordable Housing an Issue? A Case Study of Housing, (April). doi: 10.17583/rimcis.2016.1871.

Muhyi, M. M. 2021, Literature Review : The Effects of Covid-19 Pandemic-Driven Home Behavior in Housing Preference, 1(1), 0–15.

Prayitno, B., Fenat, A. S. and Paramita, M. 2012, *Kesejahteraan Rakyat atas Papan*.

Sunarti, 2019, *Buku Ajar Perumahan Dan Permukiman*. 1st edn. Semarang: Undip Pres Semarang.

Triyuly, W. 2010, Identifikasi prefrerensi rumah bagi masyarakat berpenghasilan rendah di kota palembang berdasarkan metode hierarchical cluster dan discriminat analysis, *Metodologi Riset dalam Arsitektur*,, 1–10.

Zainon, N. *et al.* 2017, Factors Affecting the Demand of Affordable Housing among the Middle-Income Groups in Klang Valley Malaysia, 1–10.