

Adz-Dzahab

Jurnal Ekonomi Dan Bisnis Islam

Volume 1, No. 1, 2019

ISSN (print) : 2527-5755

ISSN (online) : xxxx-xxxx

Homepage : <http://journal.adz-dzahab.iaims.ac.id>

**PENGARUH FAKTOR EKONOMI TERHADAP PENJUALAN RUMAH SUBSIDI
(Studi Kasus di Perumahan Bumi Lappa Mas Kabupaten Sinjai)**

Muhammad Rudi, Muhammad Ikbal

Institut Agama Islam Muhammadiyah Sinjai

E-mail/Tlp: muh.ikbalmuhammad@gmail.com/081354797465

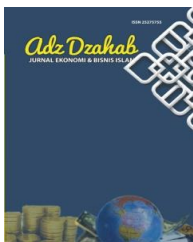
Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk membuktikan pengaruh faktor ekonomi terhadap penjualan rumah subsidi di perumahan Bumi Lappa Mas dan untuk mengetahui besaran pengaruh faktor ekonomi terhadap penjualan rumah subsidi di perumahan Bumi Lappa Mas. Faktor ekonomi dalam mempengaruhi penjualan rumah subsidi di perumahan Bumi Lappa Mas merupakan daya yang timbul dari peristiwa yang mempengaruhi segala sesuatu yang berhubungan dengan tindakan ekonomi dalam pemenuhan kebutuhan masyarakat berupa faktor harga penjualan rumah, besarnya pembayaran angsuran/cicilan, dan tingkat pendapatan/penghasilan masyarakat terhadap penjualan rumah subsidi Bumi Lappa Mas Kabupaten Sinjai. Hasil penelitian ini menyimpulkan bahwa 1) Faktor ekonomi memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap penjualan rumah subsidi di perumahan Bumi Lappa Mas. Hal ini diperoleh berdasarkan analisis dengan menggunakan SPSS 16, diketahui t-hitung faktor ekonomi $7,732 > 2,020$ (t-tabel) dan nilai probabilitas $0,000 < 0,05$. 2) Besaran pengaruh faktor ekonomi terhadap penjualan rumah subsidi di perumahan Bumi Lappa Mas adalah 59% dan sisanya dipengaruhi oleh sebab-sebab lain (yang tidak diteliti). -2,647.

Kata Kunci : *Faktor Ekonomi, Penjualan Rumah Subsidi*

1. Pendahuluan

Kebutuhan akan perumahan utamanya di kota-kota besar makin didasarkan pentingnya untuk memenuhi pengadaannya dalam jumlah yang banyak. Masalah yang dihadapi cukup luas dan pelik (fisik/teknis, ekonomi, sosial, dan lingkungan hidup). Bukan saja menyangkut kuantitas dan kualitasnya (tingkat keterjangkauan dan kelayakan huni). Masalah keterjangkauan ekonomi meliputi harga penjualan rumah, besarnya pembayaran angsuran (cicilan), tingkat kemampuan membeli (pendapatan dan penghasilan) masyarakat. Dalam menangani masalah ini pengusaha bekerjasama dengan bank yang menyiapkan kredit untuk penjualan perumahan atau dikenal dengan KPR. Dengan keberadaan KPR masyarakat akan lebih mudah mencicil perumahan bersubsidi maupun non subsidi. Salah satu bank yang sukses kerjasama adalah bank BTN (Bank Tabungan Negara). Penjualan rumah subsidi Bumi Lappa Mas membatasi pembeli berupa pendapatan tetap masyarakat diatas Rp



Adz-Dzahab

Jurnal Ekonomi Dan Bisnis Islam

Volume 1, No. 1, 2019

ISSN (print) : 2527-5755

ISSN (online) : xxxx-xxxx

Homepage : <http://journal.adz-dzahab.iaims.ac.id>

4.000.000/bulan. Ini merupakan persyaratan dari pemilikan rumah subsidi atau KPR BTN subsidi. Pihak masyarakat dalam hal ini konsumen punya pengaruh terhadap perusahaan perumahan. Perusahaan harus melihat perilaku konsumen yang merupakan acuan PT. Mandiri Pratama Putra, sebuah perusahaan properti dalam memutuskan melakukan investasi dengan membangun perumahan Bumi Lappa Mas.

Kebijakan publik pemerintah untuk mengatasi permasalahan rumah untuk masyarakat berpendapatan rendah adalah dengan rumah subsidi yaitu tanpa digunakan pajak dan bunga rendah. Faktor-faktor yang mengakibatkan masyarakat memilih rumah subsidi adalah lokasi yang strategis, harga rumah yang murah dengan bebas pajak dan bunga rendah. Faktor lain adalah lokasi rumah subsidi ini yang berada di pinggiran kota akan jauh dari polusi dan bisingnya lalu lintas, lebih aman, dan kebutuhan seperti air dan lampu lebih baik sehingga masyarakat yang berpenghasilan rendah lebih memilih rumah subsidi karena ada banyak kebutuhan lain yang harus terpenuhi. Selain faktor tersebut permintaan potensial sangat ditentukan pula oleh peningkatan pendapatan atau daya beli masyarakat bersangkutan dan tingkat harga yang berlaku di pasaran. Perekonomian masyarakat juga sangat diperlukan karena ini yang merupakan faktor utama penjualan rumah subsidi. Dari permasalahan di atas sehingga penulis melakukan penelitian "Pengaruh Faktor Ekonomi Terhadap Penjualan Rumah Subsidi (studi kasus di perumahan Bumi Lappa Mas Kabupaten Sinjai)." Berdasarkan latar belakang di atas, maka adapun rumusan masalah dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

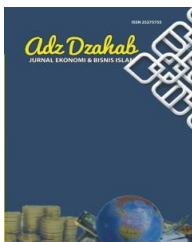
- a. Apakah faktor ekonomi mempengaruhi penjualan rumah subsidi di perumahan Bumi Lappa Mas ?
- b. Berapakah besaran pengaruh faktor ekonomi terhadap penjualan rumah subsidi di perumahan Bumi Lappa Mas ?

2. Tinjauan Pustaka

2.1 Penjualan Rumah Subsidi

a. Pengertian Rumah Subsidi

Rumah subsidi adalah rumah yang tidak dikenakan pajak, dan memiliki bunga rendah. Untuk pengadaan rumah subsidi ini, pemerintah dalam melakukan kebijakan publik bekerja sama dengan bank untuk memberi subsidi bagi pemilikan perumahan yang dikenal dengan



Adz-Dzahab

Jurnal Ekonomi Dan Bisnis Islam

Volume 1, No. 1, 2019

ISSN (print) : 2527-5755

ISSN (online) : xxxx-xxxx

Homepage : <http://journal.adz-dzahab.iaims.ac.id>

Kredit pemilikan rumah (KPR) subsidi. Sehingga pengadaan rumah bersubsidi ini bisa diadakan. Bank yang banyak bekerja sama dengan pemerintah ini adalah bank BTN, yang produknya dikenal dengan KPR BTN subsidi. KPR BTN Subsidi adalah kredit pemilikan rumah program kerjasama dengan kementerian pekerjaan umum dan perumahan rakyat dengan suku bunga rendah dan cicilan ringan dan tetap sepanjang jangka waktu kredit, terdiri atas KPR untuk pembelian rumah tapak dan rumah susun.

Rumah yang merupakan salah satu kebutuhan pokok, maka pemerintah berupaya untuk memenuhi kebutuhan masyarakat terhadap jasa perumahan khususnya masyarakat berpendapatan rendah dengan melakukan;

1) Kebijakan sisi penawaran

Kebijakan publik yang dilakukan pemerintah, yaitu;

- (a) Subsidi modal, dengan memberikan kebebasan pajak kepada perusahaan pembangunan perumahan.
- (b) Subsidi biaya operasional, dimana pihak perusahaan menutup kekurangan operasi karena jumlah penerima dari sewa atau harga rumah umumnya tidak dapat menutup kebutuhan biaya produksi perumahan.
- (c) Subsidi renovasi, diberikan kepada pemilik rumah untuk merenovasi rumahnya sehingga lingkungan perumahan tersebut menjadi lebih baik.
- (d) Pemilihan penyewa rumah, yaitu memberikan prioritas bagi penyewa dengan pendapatan rendah sehingga keluarga miskin masih dapat memenuhi kebutuhannya terhadap perumahan.

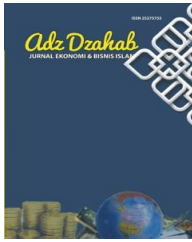
2) Kebijakan sisi permintaan

Terdapat dua jenis kebijakan publik yang dilakukan pemerintah, yaitu;

- (a) Sertifikat sewa rumah, yaitu masyarakat miskin diberi sertifikat yang dapat digunakan untuk menyewa rumah selama periode tertentu dengan nilai yang ditetapkan oleh pemerintah.
- (b) Kupon rumah, seperti halnya sertifikat hanya saja kupon ini tidak memberi kebebasan untuk memilih jenis rumah.

3) Kebijakan pembaruan kembali daerah perkotaan

Kebijakan pemerintah yang dilakukan, berupa;



Adz-Dzahab

Jurnal Ekonomi Dan Bisnis Islam

Volume 1, No. 1, 2019

ISSN (print) : 2527-5755

ISSN (online) : xxxx-xxxx

Homepage : <http://journal.adz-dzahab.iaims.ac.id>

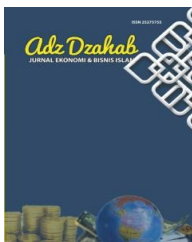
- (a) Melakukan pembaruan kembali daerah perkotaan menggunakan sistem kredit perumahan dengan harga bunga rendah agar masyarakat miskin dapat berpartisipasi.
- (b) Memprioritas pemanfaatan rumah-rumah baru yang telah dibangun untuk ditempati oleh masyarakat miskin yang semula tinggal di daerah itu.
- (c) Melakukan program pemberdayaan masyarakat dalam rangka membantu kehidupan ekonomi masyarakat miskin yang menempati daerah tersebut.

Salah satu keunggulan dari KPR BTN subsidi adalah:

- 1) Suku bunga 5% *fixed* sepanjang jangka waktu kredit.
- 2) Proses cepat dan mudah.
- 3) Uang muka mulai dari 1%.
- 4) Jangka waktu maksimal sampai dengan 20 tahun.
- 5) Perlindungan asuransi jiwa dan asuransi kebakaran.
- 6) Memiliki jaringan kerjasama yang luas dengan developer di seluruh wilayah indonesia.

Strategi kebijaksanaan dalam pembangunan pemukiman adalah:

- 1) Pengembangan sistem penyediaan, pembangunan dan perbaikan hunian yang layak, murah dan terjangkau oleh masyarakat berpendapatan rendah. Kebutuhan rumah sangat besar jumlahnya, berarti pembangunan perumahan dalam jumlah besar harus dilaksanakan. Untuk itu telah dicanamkan suatu kebijakan Nasional Pembangunan Perumahan Rakyat (NPPR). Pembangunan perumahan rakyat diperuntukkan bagi golongan masyarakat yang berpendapatan rendah dan menengah dengan harga yang terjangkau.
- 2) Pengembangan sistem subsidi hunian bagi masyarakat miskin melalui kredit perumahan rumah murah dan pembangunan rumah susun. Dalam pengadaan perumahan rakyat (di daerah perkotaan) meliputi aspek teknis yang berkaitan dengan bentuk dan tipe rumah, kualitas dan kuantitas, serta pembangunan prasarana jalan, listrik, dan lainnya pada lokasi pemukiman. Aspek ekonomi meliputi persoalan mengenai Kredit pemilikan rumah (KPR) subsidi, penentuan harga jual



Adz-Dzahab

Jurnal Ekonomi Dan Bisnis Islam

Volume 1, No. 1, 2019

ISSN (print) : 2527-5755

ISSN (online) : xxxx-xxxx

Homepage : <http://journal.adz-dzahab.iaims.ac.id>

rumah, pembayaran uang muka dan angsuran setiap bulannya yang sesuai dengan kemampuan ekonomi masyarakat.

- 3) Meningkatkan kerjasama investasi dan pengelolaan prasarana dan sarana pemukiman antara pemerintah, swasta dan masyarakat.

b. Pengertian Rumah Non Bersubsidi

Rumah non subsidi merupakan yang dikenakan pajak dengan bunga mengikut pada fluktuasi bunga KPR. Mengikuti perkembangan arsitek rumah atau sesuai dengan keinginan konsumen. Dalam KPR BTN ada banyak jenis yang non subsidi. kualitas bahan bangunan yang digunakan sedikit berbeda serta fasilitas yang disediakan.

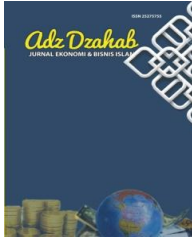
c. Perbedaan Rumah Bersubsidi dan Non Subsidi

Table 2.1
perbedaan rumah bersubsidi dan non subsidi

Bersubsidi	Non Subsidi
Telah ditetapkan pemerintah dan tidak boleh lebih.	Bervariasi sesuai spesifikasi dan lokasi perumahan.
Pemerintah mensubsidi suku bunga.	Suku bunga mengikuti arah pasar
Minimal harus mengikuti standar pemerintah untuk rumah layak huni.	Spesifikasi jauh berada diatas perumahan subsidi. Setiap developer perumahan akan menawarkan spesifikasi yang berbeda, biasanya sesuai dengan harga perumahan itu sendiri.
Maksimal tipe 36.	Minimal tipe 36.
Biasanya berada di pinggiran kota.	Terletak di lokasi-lokasi yang mudah dijangkau dan tidak sejauh perumahan bersubsidi.
Mengikuti harga perumahan bersubsidi yang ada di daerah itu.	Harga jual bervariasi.

d. Syarat-Syarat Penjualan Rumah Subsidi

Secara umum persyaratan penjualan rumah subsidi yaitu mencantumkan pendapatan tetap dan pendapatan sampingan. Manufaktur barang-barang tahan lama itu mendapatkan kesulitan, jika tidak mungkin, untuk mengukur hasil-hasil penjualan. Dalam sistem pemasaran penjualan rumah produk harus dimulai dari produk dan pemasaran. Penjualan dapat tercipta suatu proses pertukaran barang dan/jasa antara penjual dan pembeli. Seseorang



Adz-Dzahab

Jurnal Ekonomi Dan Bisnis Islam

Volume 1, No. 1, 2019

ISSN (print) : 2527-5755

ISSN (online) : xxxx-xxxx

Homepage : <http://journal.adz-dzahab.iaims.ac.id>

yang menjual sesuatu akan mendapatkan imbalan berupa uang. Faktor lingkungan yang terkendali dalam proses penjualan yaitu lingkungan sosial dan budaya, lingkungan ekonomi, situasi bisnis yang ada, lingkungan politik dan hukum, serta sumber dan tujuan perusahaan. Pemasaran perumahan pada saat ini lebih ditekankan pada promosi yang kemudian produksi. Untuk mencapai penjualan yang maksimal maka pihak perusahaan harus:

- 1) Harus bijaksana bahwa porsi penjualan bukan hanya pada iklan tetapi dari semua proses pemasaran
- 2) Periklanan harus memenuhi dari proses produksi pembuatan dari rumah itu sendiri.

Seperti di BTN Bumi Lappa Mas, persyaratan dari calon pembeli berupa pendapatan tetap Rp 4.000.000 keatas. Syarat penjualan KPR BTN subsidi, yaitu:

- 1) WNI dan berdomisili di Indonesia.
- 2) Telah berusia 21 tahun atau telah menikah.
- 3) Pemohon maupun pasangan (suami/istri) belum memiliki rumah dan belum pernah menerima subsidi pemerintah untuk pemilikan rumah.
- 4) Gaji/penghasilan pokok tidak melebihi:
 - (a) Rp. 4 juta untuk rumah sejahtera tapak.
 - (b) Rp. 7 juta untuk rumah sejahtera susun.
 - (c) Atau maksimal gaji/penghasilan pokok sesuai ketentuan pemerintah
- 5) Memiliki masa kerja atau usaha minimal 1 tahun.
- 6) Memiliki NPWP dan SPT Tahunan PPh orang pribadi sesuai perundang-undangan yang berlaku.
- 7) Menandatangani surat pernyataan diatas materai.

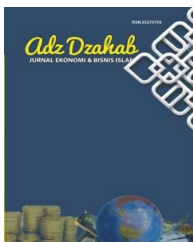
e. Faktor-faktor utama yang mempengaruhi perilaku pembeli

Dalam memenuhi kebutuhan, konsumen memerlukan faktor untuk memutuskan membeli antara lain;

1) Faktor sosial

Faktor ini meliputi;

- (a) Kelompok acuan, terdiri dari semua kelompok yang mempunyai pengaruh langsung (tatap muka) atau pengaruh tidak langsung terhadap sikap atau perilaku seseorang.



Adz-Dzahab

Jurnal Ekonomi Dan Bisnis Islam

Volume 1, No. 1, 2019

ISSN (print) : 2527-5755

ISSN (online) : xxxx-xxxx

Homepage : <http://journal.adz-dzahab.iaims.ac.id>

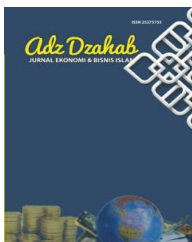
Kelompok yang mempunyai pengaruh langsung atau primer seperti keluarga, teman, tetangga, dan rekan kerja. Kelompok tidak langsung atau sekunder seperti kelompok religius, kelompok profesi dan kelompok asosiasi perdagangan.

- (b) Keluarga, terdiri dari keluarga orientasi yaitu orang tua dan keluarga prokreasi yaitu pasangan hidup (suami/istri) dan anak-anak.
- (c) Peran dan status, peran terdiri atas kegiatan-kegiatan yang diharapkan dilakukan seseorang. Sedangkan status yaitu tingkat kegiatan atau pekerjaan yang dilakukan. Sepanjang kehidupan, seseorang terlibat dalam beberapa kelompok, yaitu keluarga, klub dan organisasi. Kedudukan seseorang dalam setiap kelompok dapat diartikan sebagai peranan dan status.
- (d) Kelas sosial, berupa sistem kasta. Kelas sosial adalah sebetuk kelompok yang relative homogeny dan bertahan lama dalam sebuah masyarakat yang tersusun dalam sebuah urutan jenjang dan para anggota dalam setiap jenjang itu memiliki nilai, minat dan tingkah laku sama. Pembagian kelas sosial, yakni:
 - (1) Kelas atas dicirikan dengan pendapatan besar, intelek, membeli barang yang bergengsi, ikut dalam klub bergengsi, suka perjalanan ke negara maju.
 - (2) Kelas menengah dicirikan dengan kehidupan baik, membeli apa yang populer, membelanjakan uang untuk hal-hal yang layak untuk dialami, memberikan perhatian tinggi pada rumah.
 - (3) Kelas bawah dicirikan dengan sangat tergantung pada dukungan ekonomi dan emosional pada sanak keluarga, menginginkan kemudahan berkarya dan hiburan, bertahan dari cobaan dunia menuju karunia Tuhan.
- (e) Gaya hidup, orang-orang yang berasal dari subkultur, kelas sosial dan pekerjaan yang sama mungkin saja mempunyai gaya hidup yang berbeda. Gaya hidup juga mencerminkan sesuatu dibalik kelas sosial seseorang.
- (f) Selera, keinginan yang diinginkan untuk memiliki sesuatu.

2) Faktor budaya

Faktor-faktor budaya yang berpengaruh dalam perilaku konsumen, yakni;

- (a) Kultur (kebudayaan), seperti hubungan keluarga dan pribadi, kepatuhan, kepercayaan, respek pada orang-orang yang lebih tua dan kesalehan.



Adz-Dzahab

Jurnal Ekonomi Dan Bisnis Islam

Volume 1, No. 1, 2019

ISSN (print) : 2527-5755

ISSN (online) : xxxx-xxxx

Homepage : <http://journal.adz-dzahab.iaims.ac.id>

(b) Subkultur, memberikan identifikasi dan sosialisasi yang lebih spesifik bagi para anggotanya. Subkultur mencakup kebangsaan, agama, kelompok ras dan daerah geografis.

3) Faktor pribadi

Keputusan pembeli juga dipengaruhi oleh;

(a) Usia dan tahap siklus hidup, kebutuhan seperti pakaian dan makanan berhubungan dengan usia dan siklus hidup. Usia balita, anak-anak, remaja, dewasa dan orang tua tentunya mempunyai kebutuhan yang berbeda.

4) Faktor psikologis

Pilihan membeli seseorang dipengaruhi pula oleh;

(a) Motivasi, adalah kebutuhan yang cukup untuk mendorong seseorang agar bertindak. Sebagian kebutuhan bersifat *biogenik* (rasa lapar, haus dan tidak senang) dan kebutuhan bersifat *psikogenik* (pengakuan, penghargaan, dan rasa kepemilikan).

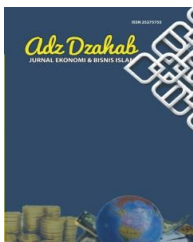
(b) Persepsi, yaitu proses bagaimana seseorang menyeleksi, mengatur dan menginterpretasikan informasi untuk menciptakan gambaran keseluruhan yang bermakna. Persepsi tidak hanya tergantung pada stimuli fisik, tetapi juga pada stimuli yang berhubungan dengan lingkungan sekitar dan kondisi individu tersebut.

(c) Keyakinan dan sikap, keyakinan adalah pikiran deskriptif yang dianut seseorang mengenai suatu hal. Sedangkan sikap menjelaskan evaluasi kognitif, perasaan emosional dan kecenderungan tindakan seseorang yang suka atau tidak suka terhadap objek atau ide tertentu.

Hal lain yang diperhatikan dalam penjualan rumah adalah:

1) Landasan analisis ekonomi perumahan

Perumahan yang merupakan salah satu kebutuhan pokok, maka pemerintah dan perusahaan perlu mempertimbangkan pemenuhan kebutuhan masyarakat berpendapatan rendah yang berada di daerah perkotaan. Asumsi pokok yang melandasi analisis mencakup dua aspek yaitu; pertama, struktur spasial berupa ruang atau dalam bentuk tanah yang datar dan belum banyak dimanfaatkan untuk keperluan kegiatan ekonomi. Harga tanah tergantung dari jarak dari pusat kota dan jalan raya. Tanah yang berlokasi dekat dari kota akan lebih



Adz-Dzahab

Jurnal Ekonomi Dan Bisnis Islam

Volume 1, No. 1, 2019

ISSN (print) : 2527-5755

ISSN (online) : xxxx-xxxx

Homepage : <http://journal.adz-dzahab.iaims.ac.id>

tinggi dibandingkan dengan tanah yang berada di pinggiran kota. Kedua, tingkah laku pelaku ekonomi adalah bahwa tujuan utama perumahan adalah untuk memperoleh keuntungan sebesar-besarnya. Kegiatan produksi dan konsumsi produk perumahan sangat ditentukan oleh mekanisme pasar. Menurut teori ekonomi, mekanisme pasar ditentukan oleh fluktuasi harga dan fluktuasi harga ditentukan oleh permintaan dan penawaran produk perumahan. Analisis ekonomi perumahan bersifat spesifik karena mempunyai karakteristik khusus dibandingkan produk lain. Kekhususan ini terletak pada sifat perumahan yaitu mempunyai banyak variasi (*heterogeneity*) dan tidak dapat dipindahkan (*immobility*). Permintaan, penawaran dan penetapan harga perumahan tidak dapat disamakan dengan barang atau jasa lainnya.

Untuk menghindari dampak negatif dari pembangunan rumah untuk masyarakat berpendapatan rendah maka persyaratan kemampuan ekonomi calon pembeli seharusnya diperhatikan dengan cermat. Bukan saja besarnya pendapatan tetap yang diterima setiap bulannya tetapi diperhitungkan pula pendapatan sampingan yang diperolehnya.

Undang-undang tentang pokok-pokok perumahan (undang-undang no.1 tahun 2011) tentang perumahan dan kawasan permukiman.

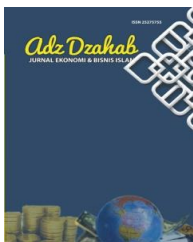
Pasal 1

Dalam undang-undang ini yang dimaksud dengan:

- (a) Perumahan dan kawasan permukiman adalah satu kesatuan sistem yang terdiri atas pembinaan penyelenggaraan perumahan, penyelenggaraan kawasan permukiman, pemeliharaan dan perbaikan, pencegahan, dan peningkatan kualitas terhadap perumahan kumuh dan permukiman kumuh, penyediaan tanah, pendanaan dan sistem pembiayaan, serta peran masyarakat.
- (b) Perumahan adalah kumpulan rumah sebagai bagian dari permukiman, baik perkotaan maupun pedesaan, yang dilengkapi dengan prasarana, sarana, dan utilitas umum sebagai hasil upaya pemenuhan rumah yang layak huni.

2) Lokasi rumah

Pemilihan lokasi perumahan sangat ditentukan oleh kemampuan membayar sewa tanah. Harga tanah semakin mahal jika dekat dengan pusat kota. Mengingat Bid-rent perumahan umumnya lebih kecil dari kegiatan bisnis, baik perdagangan industri dan jasa, maka lokasi perumahan cenderung berada di daerah pinggiran kota. Pemilihan lokasi perumahan



Adz-Dzahab

Jurnal Ekonomi Dan Bisnis Islam

Volume 1, No. 1, 2019

ISSN (print) : 2527-5755

ISSN (online) : xxxx-xxxx

Homepage : <http://journal.adz-dzahab.iaims.ac.id>

ditentukan dari fasilitas jalan, transportasi, lingkungan yang aman, bebas polusi dan menyenangkan.

3) Harga penjualan rumah

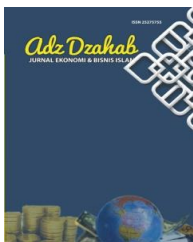
Harga perumahan ditentukan berdasar pada luas lantai, jumlah kamar, fasilitas seperti air, telepon, listrik, lokasi dan aksesibilitas serta kondisi lingkungan. Harga perumahan bukan ditentukan dari fisik rumah, tetapi dari nilai sekarang keseluruhan sewa rumah yang diperkirakan akan diterima selama umur ekonomi rumah tersebut. Fluktuasi harga produk perumahan ditentukan oleh fluktuasi permintaan dan penawaran. Kaum produsen dapat menentukan harga dalam bentuk harga setinggi mungkin (*skimming price*) dapat dilakukan karena belum ada saingan, produk ini dipasarkan untuk orang kaya. Juga produsen mengharapkan laba yang besar untuk menetapkan biaya-biaya laboratorium untuk menciptakan produk baru. Dan produsen juga bisa menetapkan harga semurah mungkin yang disebut *penetration price*. Tujuan dari penetapan harga rendah ini ialah untuk meneroboskan produk masuk pasar. Beberapa dekade terakhir menunjukkan adanya kenaikan harga rumah yang cukup pesat. Kenaikan harga rumah yang sangat besar tersebut disebabkan oleh beberapa faktor, diantaranya adalah:

- (a) Tingkat bunga kredit bank meningkat.
- (b) Biaya pembebasan lahan yang semakin mahal.
- (c) Harga bahan bangunan bertambah tinggi.
- (d) Biaya penyediaan/pembangunan infrastruktur (prasarana) pada lingkungan pemukiman bertambah besar.
- (e) Biaya pemantapan lokasi lingkungan pemukiman dan administrasi cenderung meningkat pula.

Akibat bertambah mahal nya harga rumah seperti dikemukakan di atas, maka animo masyarakat untuk membeli rumah cenderung menurun. Dalam kasus lain mungkin jumlah penjualan rumah relatif stabil. Tetapi dapat sasara pembangunan rumah untuk masyarakat berpendapatan rendah dan menengah tidak tercapai karena:

- (a) Terjadi pemindahan hak milik rumah sebelum selesai pelunasannya.
- (b) Kemacetan untuk pembayaran angsuran rumah.

Beberapa alternative dari aspek ekonomi, meliputi



Adz-Dzahab

Jurnal Ekonomi Dan Bisnis Islam

Volume 1, No. 1, 2019

ISSN (print) : 2527-5755

ISSN (online) : xxxx-xxxx

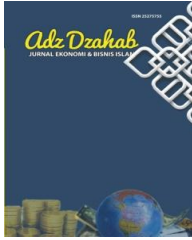
Homepage : <http://journal.adz-dzahab.iaims.ac.id>

- 1) Menurunkan tingkat jangkauan masyarakat dalam pemilikan rumah sebagai akibat tidak mampunya meningkatkan pendapatan masyarakat untuk mengimbangi kenaikan harga penjualan rumah.
- 2) Beban pembayaran masyarakat tiap bulan terhadap pendapatan berkisar 50% dan bahkan lebih untuk golongan berpendapatan rendah. Untuk tipe lebih besar bebannya akan lebih besar. Kecenderungan ini memperlihatkan adanya kaitan dilaksanakannya kebijaksanaan subsidi silang dalam tingkat bunga dari golongan berpendapatan tinggi kepada golongan berpendapatan rendah. Selain itu nampaknya golongan berpendapatan tinggi mempunyai peluang besar mendapatkan pendapatan/penghasilan sampingan.

Untuk mengurangi beban finansial golongan berpendapatan rendah dikemukakan upaya alternative dengan memperbanyak pembangunan rumah sewa, atau rumah subsidi. Beban pembayaran uang tagihan telah ditetapkan relatif murah dibandingkan dengan pembayaran angsuran non subsidi. Beban finansial yang dikeluarkan setiap bualnnya sudah ditentukan. Penggunaan dari rumah subsidi dapat dikendalikan.

Persyaratan penjualan rumah subsidi atau KPR BTN subsidi harus mengikuti persyaratan sebagai berikut:

- 1) Ketentuan Penghunian
 - (a) Penggunaan sebagai tempat tinggal atau hunian oleh pemilik.
 - (b) Jika pemilik meninggalkan rumah/hunian secara terus menerus selama satu tahun tanpa memenuhi kewajiban berdasarkan perjanjian, pemerintah berwenang mengambil alih kepemilikan rumah tersebut. Ketentuan sewa/dialihkan kepemilikannya dalam hal:
 - (1) Pewarisan.
 - (2) Telah dihuni lebih dari lima tahun untuk rumah sejahtera tapak.
 - (3) Telah dihuni lebih dari dua puluh tahun untuk satuan rumah sejahtera susun.
 - (c) Pindah tempat tinggal akibat peningkatan sosial ekonomi.
 - (d) Untuk kepentingan bank pelaksana dalam rangka penyelesaian kredit atau pembiayaan bermasalah.



Adz-Dzahab

Jurnal Ekonomi Dan Bisnis Islam

Volume 1, No. 1, 2019

ISSN (print) : 2527-5755

ISSN (online) : xxxx-xxxx

Homepage : <http://journal.adz-dzahab.iaims.ac.id>

2) Hak debitur

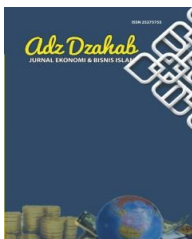
- (a) Menerima kemudahan perolehan rumah melalui fasilitas KPR subsidi dari pusat pengelolaan dana pembiayaan perumahan kementerian pekerjaan umum dan perumahan rakyat apabila memenuhi kriteria kelompok sasaran KPR subsidi.
- (b) Bebas Pengean Pajak Pertambahan Nilai (PPN) sesuai dengan ketentuan peraturan menteri keuangan yang berlaku.
- (c) Rumah sejahtera yang dibiayai oleh KPR subsidi dalam kondisi siap huni sesuai dengan ketentuan KPR Subsidi yang berlaku.

3) Kewajiban debitur

- (a) Membayar angsuran KPR subsidi secara tertib dan tepat waktu hingga jangka waktu kredit selesai/lunas.
- (b) Menggunakan sendiri dan menghuni rumah sejahtera tapak atau satuan rumah sejahtera susun sebagai tempat tinggal dalam jangka waktu paling lambat satu tahun setelah serah terima rumah.
- (c) Memelihara rumah sejahtera dengan baik.
- (d) Mengembalikan bantuan FLPP kepada Pusat Pengelola Dana Dan Pembiayaan Perumahan (PPDPP) kementerian pekerjaan umum dan perumahan rakyat apabila melakukan pelanggaran terhadap ketentuan KPR Sejahtera.
- (e) Tidak akan menyewakan dan/atau mengalihkan kepemilikan rumah sejahtera tapak atau satuan rumah sejahtera susun dengan bentuk perbuatan hukum apapun, kecuali:
 - (1) Debitur meninggal dunia (pewarisan).
 - (2) Penghunian telah melampaui lima tahun untuk rumah sejahtera tapak.
 - (3) Penghunian telah melampaui dua puluh tahun untuk satuan rumah sejahtera susun Pindah tempat tinggal akibat peningkatan sosial ekonomi.

4) Larangan

- (a) Membayar angsuran melewati batas waktu yang ditentukan (menunggak angsuran).
- (b) Memberikan keterangan, pernyataan, dokumen yang tidak benar dan/atau palsu dalam pengajuan KPR subsidi.



Adz-Dzahab

Jurnal Ekonomi Dan Bisnis Islam

Volume 1, No. 1, 2019

ISSN (print) : 2527-5755

ISSN (online) : xxxx-xxxx

Homepage : <http://journal.adz-dzahab.iaims.ac.id>

(c) Menelantarkan rumah yang telah dibeli dengan KPR sejahtera FLPP atau tidak mengkhuni rumah tersebut selama satu tahun berturut-turut setelah rumah diserahkan kepada debitur oleh pengembang/developer.

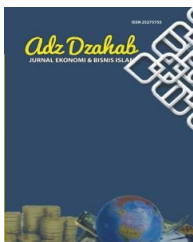
(d) Menyewakan dan/atau mengalihkan kepemilikan rumah kepada pihak lain.

Agar tercipta penjualan yang berlangsung terus-menerus, dan menciptakan konsumen yang loyal melakukan pembelian berulang terhadap produk, perusahaan harus membuat penawaran yang kreatif.

5) Kelengkapan Dokumen

Table 2.2
Kelengkapan dokumen calon peminjam KPR BTN subsidi

Dokumen	Pegawai	Wiraswasta
Form aplikasi kredit dilengkapi dengan pasfoto terbaru pemohon dan pasangan.	Ya	Ya
Fotocopy KTP pemohon dan pasangan, fotocopy kartu keluarga, fotocopy surat nikah/cerai.	Ya	Ya
Slip gaji terakhir/surat keterangan penghasilan, fotocopy SK pengangkatan pegawai tetap/surat keterangan kerja.	Ya	Tidak
SIUP, TDP dan surat keterangan domisili serta laporan keuangan tiga bulan terakhir.	Tidak	Ya
Fotocopy NPWP.	Ya	Ya
Fotocopy rekening koran/tabungan tiga bulan terakhir.	Ya	Ya
Surat pernyataan belum memiliki rumah dari pemohon dan pasangan.	Ya	Ya
Surat pernyataan belum pernah menerima subsidi rumah dari pemerintah yang dibuat pemohon dan pasangan.	Ya	Ya



f. Indikator penjualan rumah subsidi

Rumah subsidi merupakan pembelian rumah tidak kena pajak dan bunga rendah yang diperuntukkan bagi masyarakat yang berpendapatan rendah yang tidak memiliki rumah layak huni. Rumah yang dikenakan subsidi disini yaitu:

- 1) Subsidi modal (KPR BTN bersubsidi).
- 2) Subsidi biaya operasional.
- 3) Subsidi renovasi.
- 4) Pemilihan penyewa rumah.

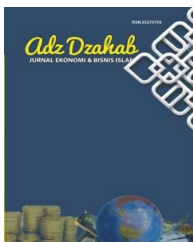
3. Hasil Penelitian Relevan

Hasil penelusuran penulis, terkait dengan judul hasil penelitian tentang faktor sosial ekonomi dan penjualan rumah subsidi, beberapa hasil penelitian yang relevan, antara lain:

- a. Agustinus Primananda, “*Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Konsumen dalam Membeli Rumah (studi kasus di perumahan Bukit Semarang Baru, Semarang)*”. Hasil penelitiannya menyimpulkan bahwa keempat variable independen yaitu harga, lokasi, bangunan dan lingkungan berpengaruh terhadap variable dependen yaitu keputusan penjualan rumah dipengaruhi variable-variabel lainnya yang tidak diteliti dalam penelitian ini.
- b. Erni Widiastuti, “*Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Keputusan Penjualan Rumah Bersubsidi dengan Menggunakan Analisis Regresi.*” Hasil penelitiannya menyimpulkan bahwa Ada pengaruh positif dan signifikan antara faktor lokasi perumahan, kemudahan mendapat pinjaman, pendapatan konsumen, harga rumah, fasilitas dan sarana umum, dan peraturan perundangan baik secara parsial maupun secara simultan terhadap keputusan penjualan rumah bersubsidi di Perumahan Griya Putra Utama Kabupaten Sukoharjo.

4. Metode Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian kuantitatif. Pendekatan yang digunakan dalam penelitian adalah survey. Pendekatan survey digunakan untuk mengumpulkan data atau informasi tentang populasi yang besar dengan menggunakan sampel yang relative kecil. Sampel pada penelitian ini adalah 43 orang. Teknik pengumpulan



Adz-Dzahab

Jurnal Ekonomi Dan Bisnis Islam

Volume 1, No. 1, 2019

ISSN (print) : 2527-5755

ISSN (online) : xxxx-xxxx

Homepage : <http://journal.adz-dzahab.iaims.ac.id>

data menggunakan angket dan dokumentasi. Teknik analisis data angket dalam penelitian kuantitatif menggunakan analisis data regresi dengan cara uji regresi linier sederhana karena memiliki dua variable dengan menggunakan bantuan SPSS 16 sedangkan untuk menganalisis dokumen menggunakan analisis deskriptif yang disajikan lewat tabel dan gambar.

5. Hasil Pembahasan

5.1 Gambaran Umum Objek Penelitian

a. Gambaran Umum Wilayah Kelurahan Lappa

1) Letak Geografis dan Administratif

Kelurahan Lappa merupakan salah satu Kelurahan yang ada di Kecamatan Sinjai Utara yang memiliki luas 3,95 km², Kelurahan Lappa sendiri terdiri atas 7 lingkungan dan 15 RW, dan memiliki batas-batas wilayah administrasi sebagai berikut:

- (a) Sebelah Utara berbatasan dengan Sungai Tangka/Kab.Bone
- (b) Sebelah Selatan berbatasan dengan Kecamatan Sinjai Timur
- (c) Sebelah Timur berbatasan dengan Laut
- (d) Sebelah Barat berbatasan dengan Kelurahan Balangnipa

1) Kependudukan

Berdasarkan data yang diperoleh dari kanror kelurahan, Kelurahan Lappa memiliki jumlah penduduk sebanyak 10.812 jiwa dengan luas wilayah 3,95 km² sehingga di peroleh kepadatan penduduk sebesar 13.572 km/jiwa.

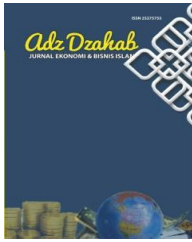
2) Penggunaan Lahan

Penggunaan lahan di Kelurahan Lappa diklasifikasikan atas permukiman, Utilitas/ Fasilitas Umum dan RTH. Untuk mengetahui pembagian luasan penggunaan lahan, perhatikan tabel berikut:

3) Topografi

Kondisi topografi di Kelurahan Lappa umumnya bervariasi yang terdiri atas tanah datar dengan kemiringan antara 0 – 2 % atau ketinggian 0 – 200 m dari permukaan air laut yang umumnya dapat di jangkau.

4) Hidrologi



Adz-Dzahab

Jurnal Ekonomi Dan Bisnis Islam

Volume 1, No. 1, 2019

ISSN (print) : 2527-5755

ISSN (online) : xxxx-xxxx

Homepage : <http://journal.adz-dzahab.iaims.ac.id>

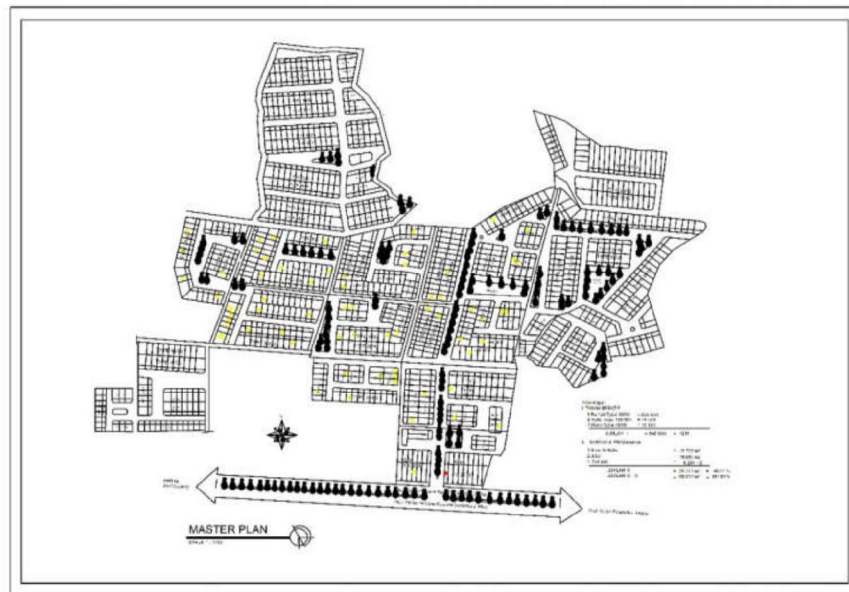
Sumber air yang ada di Kelurahan Lappa berasal dari air permukaan dan air tanah dalam maupun air tanah dangkal serta dari PDAM setempat. Sumber air permukaan yakni air sungai, rawa-rawa, dan tambak.

5) Geologi dan jenis tanah

Keadaan geologi erat kaitannya dengan potensi kandungan struktur batuan yang ada dalam tanah. Struktur geologi yang ada di wilayah Kelurahan Lappa terdiri dari aluvial yaitu berupa endapan aluvium dan pantai.

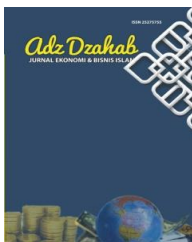
2) Kondisi Lokasi Perumahan

Lokasi perumahan Bumi Lappa Mas merupakan area tambak. Kondisi topografinya berada pada posisi yang lebih rendah dari daerah sekitarnya atau berada di daerah cekungan. Sebelum adanya perumahan Bumi Lappa Mas, lokasi ini diusahakan secara produktif oleh masyarakat setempat dengan bertambak setelah lahan tersebut dibeli oleh developer PT. Mandiri Pratama Putra, lahan ini ditimbun dan diratakan.



Gambar 5.1 Dena perumahan Bumi Lappa Mas

Kondisi fisik lokasi perumahan Bumi Lappa Mas saat ini berada pada posisi yang rendah. perumahan Bumi Lappa Mas dibangun oleh PT. Mandiri Pratama Putra dengan type rumah yang berbeda dengan luas lahan secara keseluruhan 134.837 M² yang berada di Jl.



Halim Perdana Kusuma Kelurahan Lappa, Kabupaten Sinjai. Jumlah unit rumah yang terbangun saat ini sebanyak 564 unit. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada tabel berikut ini:

Table 4.1
Jumlah dan jenis type rumah di perumahan Bumi Lappa Mas Kelurahan Lappa tahun 2017

No	Jenis type rumah	Jumlah (unit)
1	Type 36/90	1.143
2	Type 45/90	12
3	Type 155/100	34
Jumlah		1.189

Sumber: Kantor pemasaran perumahan Bumi Lappa Mas

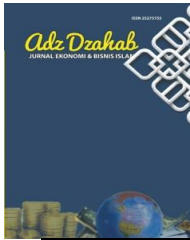
Harga perumahan Bumi Lappa Mas cukup terjangkau, sebab merupakan perumahan bersubsidi yaitu harga untuk type 36 ialah Rp 122.000.000 dan masuk sebagai syarat perumahan bersubsidi. Sedangkan untuk type 45 ialah Rp 200.000.000 dan merupakan perumahan non subsidi.

Cara pembayaran:

- Pembayaran tanda jadi minimal Rp 2.500.000.
- Pembayaran uang muka minimal 5% (Rp 6.500.000).
- Uang muka (DP) wajib dilunasi sebelum akad kredit.
- Harga kelebihan tanah Rp 500.000/M².
- Pembatalan atau pengunduran diri dengan alasan apapun, maka uang tanda jadi/DP bisa dikembalikan setelah ada penggantinya.
- Pembatalan atau pengunduran diri ketika SP3K telah terbit maka tanda jadi dianggap hangus.

Tabel 5.2
Daftar harga jual Bumi Lappa Mas 1

Type	Ukuran Kavling (M)	Luas Kavling (M ²)	Luas Bangunan (M ²)	Harga Jual	Uang Muka
36/90	6 x 15	90	36	RP 129.000.000	Rp 6.500.000



Adz-Dzahab

Jurnal Ekonomi Dan Bisnis Islam

Volume 1, No. 1, 2019

ISSN (print) : 2527-5755

ISSN (online) : xxxx-xxxx

Homepage : <http://journal.adz-dzahab.iaims.ac.id>

KPR	Angsuran		
	10 Th	15 Th	20 Th
	120 Bln	180 Bln	240 Bln
Rp 122.500.000	Rp 1.322.100	Rp 983.500	Rp 819.200

Sumber: Kantor pemasaran perumahan Bumi Lappa Mas

3) Aspek aksesibilitas

Fasilitas sosial merupakan salah satu faktor penarik untuk bermukim disekitarnya serta tersedianya kemudahan-kemudahan yang ada di lokasi tersebut sehingga pengembang terdorong untuk membangun disekitar lokasi tersebut. Selain itu, juga dapat mempermudah menjangkau lokasi tersebut demi untuk memenuhi kebutuhan. Fasilitas yang dimaksud disini adalah pusat niaga daya dan terminal regional. Pasar, terminal, dan industry merupakan hal yang menjadi pertimbangan dalam membangun suatu perumahan. Disamping itu merupakan faktor bagi seseorang yang akan menempati suatu perumahan.

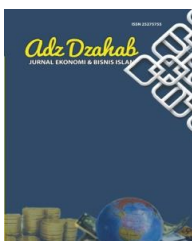
4) Deskripsi data penelitian

(a) Deskripsi responden

Untuk mengetahui objek penelitian secara jelas, dalam pembahasan skripsi ini perlu penjelasan yang berkenaan dengan responden. Maka penulis akan kemukakan data tentang keadaan responden. Sebelum penulis melaporkan hasil penelitian dan nama-nama responden perlu dijelaskan bahwa dalam pengumpulan data untuk variabel faktor ekonomi dan penjualan rumah subsidi penulis menggunakan angket dengan cara menyebar langsung kepada responden. Responden yang diambil adalah pemilik BTN Bumi Lappa Mas yang masuk dalam sampel, yang jumlah sampelnya adalah 43 orang. Untuk lebih jelasnya lihat tabel di bawah ini.

Tabel 5.3
Data Responden

No	Nama	Alamat	Pekerjaan	Jenis Kelamin
1	Abdul Rahman	BTN Lappa Mas	Honorar	Laki-Laki
2	Ir. Andi Ardi	BTN Lappa Mas		Laki-Laki
3	Alex	BTN Lappa Mas		Laki-Laki
4	Dani	BTN Lappa Mas	Wiraswasta	Laki-Laki
5	Marlina	Jln. Halim	IRT	Perempuan



Adz-Dzahab

Jurnal Ekonomi Dan Bisnis Islam

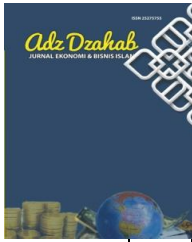
Volume 1, No. 1, 2019

ISSN (print) : 2527-5755

ISSN (online) : xxxx-xxxx

Homepage : <http://journal.adz-dzahab.iaims.ac.id>

		Perdana Kusuma		
6	A. Agung Syahrani	BTN Lappa Mas	Mahasiswa	Laki-Laki
7	A. Syam	BTN Lappa Mas Blok D no. 29	Wiraswasta	Laki-Laki
8	Sitti Martina	BTN Lappa Mas	IRT	Perempuan
9	Rislianti	BTN Lappa Mas Blok E no. 36		Perempuan
10	Kasmiati	BTN Lappa Mas Blok E no. 69	Staf Disperindak	Perempuan
11	Armays	BTN Lappa Mas Blok E no. 49	Wiraswasta	Laki-Laki
12	Nur Kumalasari	BTN Lappa Mas	Guru	Perempuan
13	Alimuddin	BTN Lappa Mas	Wiraswasta	Laki-Laki
14	Ernawati	BTN Lappa Mas Blok E no. 53	IRT	Perempuan
15	Fatir	BTN Lappa Mas Blok G no. 6		Laki-Laki
16	Nurariska	BTN Lappa Mas Blok H no. 15	IRT	Perempuan
17	Zainal Abidin	BTN Lappa Mas	PNS	Laki-Laki
18	Ira Herawati	BTN Lappa Mas	Honorer	Perempuan
19	Adriani Idrus	BTN Lappa Mas	IRT	Perempuan
20	Trismawati	BTN Lappa Mas Blok B no. 52	IRT	Perempuan
21	Wahyuni	BTN Lappa Mas Blok H no. 26	Mahasiswa	Perempuan
22	Ferawati	BTN Lappa Mas	Honorer	Perempuan
23	Rosmah	BTN Lappa Mas	IRT	Perempuan
24	Hasnita	BTN Lappa Mas	Wiraswasta	Perempuan
25	Heriyani	BTN Lappa Mas	Guru TK	Perempuan
26	Sutra	BTN Lappa Mas	PNS	Perempuan
27	A. Hariyanti S.Pd.	BTN Lappa Mas Blok I no. 77	Guru	Perempuan
28	Fatmawati	BTN Lappa Mas Blok D no. 7	IRT	Perempuan
29	Kharismayana	BTN Lappa Mas	PNS	Perempuan
30	Abdul Rahman	BTN Lappa Mas	Pengusaha	Laki-Laki
31	Umayah	BTN Lappa Mas	IRT	Perempuan
32	Herawati, S.Pd.I.	BTN Lappa Mas		Perempuan



Adz-Dzahab

Jurnal Ekonomi Dan Bisnis Islam

Volume 1, No. 1, 2019

ISSN (print) : 2527-5755

ISSN (online) : xxxx-xxxx

Homepage : <http://journal.adz-dzahab.iaims.ac.id>

33	Muh. Rusmin	BTN Lappa Mas	PNS	Laki-Laki
34	Syamsuddin	BTN Lappa Mas	Swasta	Laki-Laki
35	Abd. Rahman	BTN Lappa Mas	PNS	Laki-Laki
36	Agus	BTN Lappa Mas	Honoror	Perempuan
37	Mirna	BTN Lappa Mas	Guru	Perempuan
38	Risna	BTN Lappa Mas	IRT	Perempuan
39	Rudi	BTN Lappa Mas	Pengusaha	Laki-Laki
40	Mardiyana Mahmud	BTN Lappa Mas	Staf Dinas PU PR	Perempuan
41	A fifa	BTN Lappa Mas Blok E	IRT	Perempuan
42	Ambo Enre	BTN Lappa Mas	PNS	Perempuan
43	Nur Faizah	BTN Lappa Mas	Penyuluh KB	Perempuan

6. Analisis Data

a. Deskriptif Statistik

Tabel 6.1

Descriptive Statistics			
	Mean	Std. Deviation	N
Penjualan Rumah Subsidi	21.37	4.971	43
Faktor Ekonomi	60.91	9.710	43

Sumber data: Hasil Output SPSS 16.0

Dari table *descriptive statistics* di atas, maka dapat diketahui gambaran tentang distribusi data sebagai berikut:

- 1) Nilai *mean* (nilai rata-rata) dari variabel penjualan rumah subsidi dari 43 sampel adalah 21,37 dengan *standar deviasi* (tingkat sebaran data) 4,971.
- 2) Nilai *mean* (nilai rata-rata) dari hasil faktor ekonomi dari 43 sampel sebesar 60,91 dengan *standard deviasi* (tingkat sebaran data) 9,710.

b. Variabel masuk dan keluar

Tabel 6.2

Variables Entered/Removed ^b			
Model	Variables Entered	Variables Removed	Method
1	Faktor Ekonomi ^a		Enter
a. All requested variables entered.			
b. Dependent Variable: Penjualan Rumah Subsidi.			

Sumber data: Hasil Output SPSS 16.0

Pada tabel di atas menunjukkan variabel yang dimasukkan adalah faktor ekonomi, sedangkan variabel yang dikeluarkan tidak ada.

c. Model sisaan

Tabel 6.3

Model Summary ^b				
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.770 ^a	.593	.583	3.209
a. Predictors: (Constant), Faktor Ekonomi				
b. Dependent Variable: Penjualan Rumah Subsidi				

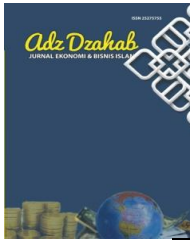
Sumber data: Hasil Output SPSS 16.0

Pada tabel di atas R= 0,770 dan angka R square adalah 0,593 atau 59%. Hal ini menunjukkan bahwa 59% hasil penjualan rumah subsidi di perumahan Bumi Lappa Mas dipengaruhi oleh faktor ekonomi, dan sisanya dipengaruhi oleh sebab-sebab lain (yang tidak diteliti).

d. Anova

Tabel 6.4

ANOVA ^b						
Model		Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	615.777	1	615.777	59.788	.000 ^a
	Residual	422.270	41	10.299		
	Total	1038.047	42			



ANOVA ^b						
Model		Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.
1	Regressi on	615.777	1	615.777	59.788	.000 ^a
	Residual	422.270	41	10.299		
	Total	1038.047	42			
a. Predictors: (Constant), Faktor Ekonomi						
b. Dependent Variable: Penjualan Rumah Subsidi						

Sumber data: Hasil Output SPSS 16.0

Dari tabel di atas diketahui nilai $F = 59,788$ dengan $P = 0,000$, oleh karena $P < 0,05$, maka regresi dapat dipakai untuk memprediksi penjualan rumah subsidi di perumahan Bumi Lappa Mas, atau faktor ekonomi berpengaruh terhadap penjualan rumah subsidi di perumahan Bumi Lappa Mas.

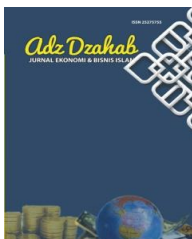
e. Koefisien

Tabel 6.10

Coefficients ^a						
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	-2.647	3.145		-.842	.405
	Faktor Ekonomi	.394	.051	.770	7.732	.000
a. Dependent Variable: Penjualan Rumah Subsidi						

Sumber data: Hasil Output SPSS 16.0

- 1) Dari hasil *output* di atas diketahui nilai *B constant* -2,647 menyatakan bahwa jika faktor ekonomi diabaikan, maka hasil penjualan rumah subsidi di perumahan Bumi Lappa Mas menurun sebesar -2,647. Nilai *B faktor ekonomi* 0,394 menyatakan bahwa jika faktor ekonomi diterapkan maka penjualan rumah subsidi di perumahan



Adz-Dzahab

Jurnal Ekonomi Dan Bisnis Islam

Volume 1, No. 1, 2019

ISSN (print) : 2527-5755

ISSN (online) : xxxx-xxxx

Homepage : <http://journal.adz-dzahab.iaims.ac.id>

Bumi Lappa Mas akan meningkat sebesar 0,394 atau 39%. Jadi persamaan regresi yang diperoleh adalah:

$$Y = a + bX = -2,647 + 0,394$$

Keterangan:

Y = Penjualan rumah subsidi

X = Faktor ekonomi

A = Konstanta

2) Untuk menentukan nilai t-tabel digunakan rumus sebagai berikut:

$$t\text{-tabel} = (a/2; n-k-1)$$

Keterangan:

a = Tingkat kepercayaan

n = Jumlah responden

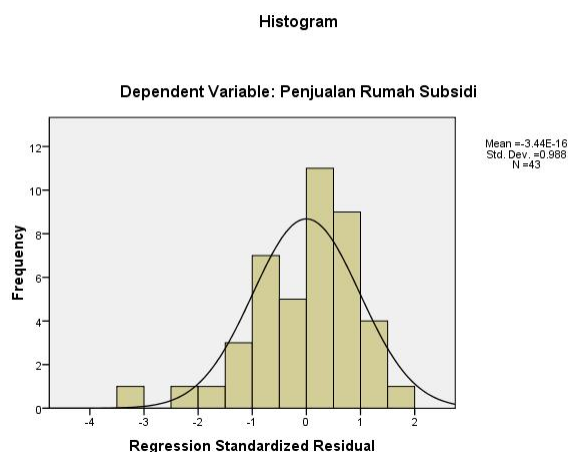
k = Jumlah variabel bebas

$$t\text{-tabel} = (0,5/2; 43-1-1)$$

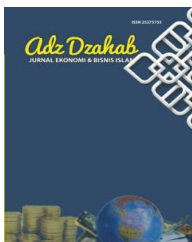
$$= (0,25; 41)$$

Jadi t-tabel = 2,020 (dilihat distribusi nilai t-tabel)

f. Uji normalitas



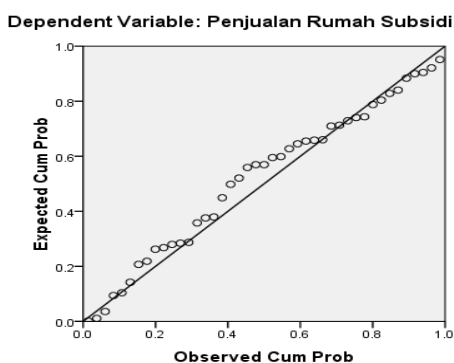
Gambar 6.1 Histogram¹



Berdasarkan histogram di atas. Dapat dilihat bahwa kenaikan/penurunan data observasi mendekati garis melengkung dan tidak melenceng kekiri ataupun kekanan yang menunjukkan bahwa data terdistribusi normal.

g. Linearitas

Normal P-P Plot of Regression Standardized Residual



Gambar 6.2

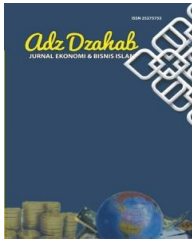
Gambar 6.2 di atas memperlihatkan penyebaran data disekitar garis diagonal dan mengikuti arah garis diagonal, maka model regresi memenuhi unsur normalitas atau dengan kata lain regresi layak dipakai untuk prediksi penjualan rumah subsidi dari adanya faktor ekonomi.

7. Pembahasan (Uji Hipotesis)

a. Pengaruh faktor ekonomi terhadap penjualan rumah subsidi di perumahan Bumi Lappa Mas

Berdasarkan hasil regresi linier sederhana yang telah dilakukan melalui program SPSS 16, diperoleh hasil bahwa pada tabel *cofissiens* diketahui t-hitung faktor ekonomi $7,732 > 2,020$ (t-tabel) maka variabel faktor ekonomi secara signifikan berpengaruh terhadap penjualan rumah subsidi di perumahan Bumi Lappa Mas. Sedangkan nilai *probabilitas* $0,000 < 0,05$, maka faktor ekonomi memiliki pengaruh terhadap penjualan rumah subsidi di perumahan Bumi Lappa Mas.

²*Ibid.*



Adz-Dzahab

Jurnal Ekonomi Dan Bisnis Islam

Volume 1, No. 1, 2019

ISSN (print) : 2527-5755

ISSN (online) : xxxx-xxxx

Homepage : <http://journal.adz-dzahab.iaims.ac.id>

Dari kedua pengujian analisis yang telah dilakukan yaitu pengujian menentukan t-hitung dan pengujian menentukan nilai probabilitas, dapat dikatakan bahwa kedua pengujian tersebut mempunyai hasil yang sama yaitu faktor ekonomi memiliki pengaruh positif dan signifikan dengan penjualan rumah subsidi di perumahan Bumi Lappa Mas.

b. Besaran pengaruh faktor ekonomi terhadap penjualan rumah subsidi di perumahan Bumi Lappa Mas

Berdasarkan hasil regresi linier sederhana yang telah dilakukan melalui program SPSS 16, diperoleh hasil bahwa pada tabel *model summary* diketahui bahwa R square adalah 0,593 atau 59%. Hal ini menunjukkan bahwa 59% hasil penjualan rumah subsidi di perumahan Bumi Lappa Mas dipengaruhi oleh faktor ekonomi, dan sisanya dipengaruhi oleh sebab-sebab lain (yang tidak diteliti).

8. Kesimpulan

- a. Faktor ekonomi memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap penjualan rumah subsidi di perumahan Bumi Lappa Mas. Hal ini diperoleh berdasarkan analisis dengan menggunakan SPSS 16, diketahui t-hitung faktor ekonomi $7,732 > 2,020$ (t-tabel) dan nilai *probabilitas* $0,000 < 0,05$.
- b. Besaran pengaruh faktor ekonomi terhadap penjualan rumah subsidi di perumahan Bumi Lappa Mas adalah 59% dan sisanya dipengaruhi oleh sebab-sebab lain (yang tidak diteliti). Dan jika faktor ekonomi diabaikan, maka hasil penjualan rumah subsidi di perumahan Bumi Lappa Mas menurun sebesar -2,647.

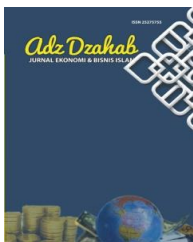
Daftar Pustaka

A Primananda, *Faktor-faktor yang mempengaruhi konsumen dalam membeli rumah*. Dikutip dari http://eprints.undip.ac.id/23081/1/Skripsi_PDF.pdf, diakses pada tanggal 29 juni 2017.

Abdullah, Thamrin dan Francis Tantri. *Manajemen Pemasaran*, Cet, IV; Jakarta: Rajawali Pers, 2015.

Alma, Buchari. *Kewirausahaan*, Cet. XIV; Bandung: Alfabeta, 2009.

Bank BTN, *KPR BTN Subsidi*, Dikutip dari www.btn.co.id/id/content/Produk/Produk-Kredit/Kredit-Perorangan/KPR-Bersubsidi, diakses pada tanggal 21 Agustus 2017.



Adz-Dzahab

Jurnal Ekonomi Dan Bisnis Islam

Volume 1, No. 1, 2019

ISSN (print) : 2527-5755

ISSN (online) : xxxx-xxxx

Homepage : <http://journal.adz-dzahab.iaims.ac.id>

Conway, Edmund. "50 Economic Ideals You Really Need To Know" diterjemahkan oleh Gina Gania dengan judul: *50 Gagasan Ekonomi Yang Perlu Anda Ketahui*, Jakarta: Erlangga, 2011.

Deliarnov. *Perkembangan Pemikiran Ekonomi*, Cet. IX; Jakarta: Rajawali Pers, 2015.

E Widiastuti, *Analisis faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan pembelian rumah....*

Dikutip dari <http://eprints.undip.ac.id/40289/&ved.pdf>, diakses pada tanggal 29 juni 2017.

Fuad, M. et.al., *Pengantar Bisnis*, Cet. VI; Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2009.

H. Rewold, Stewart. et.al., "Introduction to Marketing Management" diterjemahkan oleh Hasyim Ali dengan judul: *Strategi Promosi Pemasaran*, Cet. IV; Jakarta: Asli Mahasatya, 2005.

Hariyono, Paulus. *Sosiologi Kota Untuk Arsitek*, (Cet. II; Jakarta: Bumi Aksara, 2011), h.184.

Juhaya S. Praja, *Manajemen Pemasaran Bank Syariah*, Cet. I; Bandung: Pustaka Setia, 2013.

Kertamukti, Rama. *Strategi Dalam Periklanan*, Cet. I; Jakarta: Rajagrafindo Persada, 2015.

Marty Oesman, Yevis. *Sukses Mengelola Marketing Mix, CRM, Customer Value, dan Customer Dependency (studi pada pemasaran shopping center)*, Cet. I; Bandung: Alfabeta, 2010.

Nata, Abuddin. *Sejarah Sosial Intelektual Islam dan Institusi Pendidikannya*, Cet. I; Jakarta: Rajawali Pers, 2012.

Pusat Bahasa, Departemen Pendidikan Nasional, *Kamus Pelajar Sekolah Lanjutan Tingkat Pertama*, Cet. II; Bandung: Rosda, 2003.

Republik Indonesia, *Undang-Undang Nomor 1 Tahun 2011 Tentang Perumahan dan Kawasan Permukiman*, Bab I, Pasal I, Ayat I, Cet. I; Jakarta: Sinar Grafika, 2011.

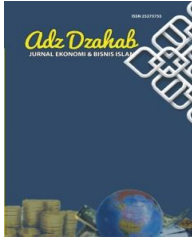
Sjafrizal. *Ekonomi Wilayah dan Perkotaan*, Cet. II; Jakarta: Rajagrafindo Persada, 2014.

Sondang P. Siagian, *Manajemen Abad 21*, Cet. III; Jakarta: Bumi Aksara, 2004.

Sugiyono, *Metode Penelitian Pendidikan pendekatan kuantitatif, kualitatif dan R&D*, Cet. XIV; Bandung: Alfabeta, 2013.

-----, *Metode Penelitian pendekatan kuantitatif, kualitatif dan R&D*, Cet. XX; Bandung: Alfabeta, 2014.

Sukardi, *Metode Penelitian Pendidikan*, Cet. VII; Jakarta: Media Grafika, 2009.



Adz-Dzahab

Jurnal Ekonomi Dan Bisnis Islam

Volume 1, No. 1, 2019

ISSN (print) : 2527-5755

ISSN (online) : xxxx-xxxx

Homepage : <http://journal.adz-dzahab.iaims.ac.id>

Sukarno Wibowo dan Dedi Supriadi, *Ekonomi Mikro Islam*, Cet. I; Bandung: CV Pustaka Setia, 2013.

Rahardjo Adisasmita, *Pembangunan Ekonomi Perkotaan*, Cet. I; Yogyakarta: Graha Ilmu, 2005.

Sukmadinata, Nana Syaodih. *Metode Penelitian Pendidikan*, Cet. I; Bandung: Remaja Rosdakarya, 2005.

Swastha, Basu. *Manajemen Penjualan*, Cet. IX; Yogyakarta: BPFE Yogyakarta, 2015.

Partic, Li. dan Fahmi Nurul Akbar, *Komunikasi Penjualan Kreatif*, Cet. I; Jakarta: Progressio, 2016.