

PREFERENSI PEMILIHAN UNIT HUNIAN PADA PERUMAHAN TIPE *CLUSTER* (STUDI KASUS: *THE GRAND SENTUL*)

Aryani Widyakusuma¹, Azrar Hadi², Joko Adianto³

Program Studi Arsitektur
Fakultas Teknik Universitas Borobudur

Abstrak

Rumah sebagai unit properti bernilai memiliki aspek unik, permintaan yang didasarkan dua motif yaitu konsumsi dan investasi. Sebagai barang konsumsi, rumah dimiliki untuk memenuhi kebutuhan dasar dan sebagai aset investasi, permintaan diputuskan melalui proses kelayakan investasi. Rumah sebagai unit properti memiliki faktor penentu nilainya. Satu di antaranya faktor perletakan atau lokasi rumah dalam cluster. Lokasi sekitar unit hunian dipandang sebagai suatu kesatuan dari rumah (*sense of localism*). Lokasi rumah bukan hanya berbicara tempat rumah berada namun berkaitan lingkungan sekitar. Dari lokasi unit hunian dalam suatu kompleks perumahan dapat diestimasi nilainya berdasarkan dua hal: lingkungan (posisi atau formasi) dan aksesibilitas. Walau faktor lokasi bukan faktor pertimbangan utama pilihan bertinggal di suatu tempat dalam kompleks perumahan *The Grand Sentul*, hal ini dimungkinkan dengan menjadikan variabel tipe unit dan harga sebagai variabel independen sehingga saya dapat mengetahui letak atau lokasi yang jadi prioritas preferensi pilihan bagi perletakan unit hunian di dalam *cluster*. Penelitian ini memaparkan bagaimana faktor posisi dan aksesibilitas dapat diterapkan untuk membedakan nilai unit hunian berdasarkan perilaku penghuni yang bertinggal di suatu lokasi dalam *cluster*. Penelitian dengan pendekatan kualitatif mengkaji dinamisasi pemenuhan kebutuhan lokasi untuk bertinggal dan investasi ditinjau dari sisi pemilik melalui analisis karakter kawasan; pemanfaatan fasilitas; proses tinggal, pemenuhan kebutuhan lokasi unit dalam perumahan; dan nilai rumah bagi penghuni.

Kata kunci: aksesibilitas; lokasi; perumahan tipe *cluster*; posisi; *sense of localism*

Selection preference of Housing Units at a Residential Cluster Type (Case Study: The Grand Sentul)

Abstract

Home as valuable property unit has unique aspects, demand is based on two motives: consumption and investment. As consumer goods, home owned to meet basic needs and as an investment asset, demand was decided through a process of investment feasibility. Home as a property unit has determinant value. One of these

¹ Dosen Fakultas Teknik Universitas Borobudur, Jakarta

² Dosen Fakultas Teknik Universitas Indonesia

³ Dosen Fakultas Teknik Universitas Indonesia

factors in the placement or location of the cluster. About the location of the dwelling units is seen as an integral part of the house (sense of localism). The location of the house is not just talking the place home are however concerned about the environment. From the location of the dwelling units in a residential complex value can be estimated based on two things: the environment (position or formation) and accessibility. Although the location factor is not the main consideration factors living choice somewhere in the Grand Sentul housing complex, it is possible to make the type of unit and price variables as independent variables so that I can know the location or locations that become a priority preference for placement options in the residential unit cluster. This study describes how the position and accessibility factors can be applied to distinguish the value of residential units based on the behavior of residents who live at a location within the cluster. Qualitative research approach examines the dynamic needs for living location and investment in terms of the owner through the analysis of regional character; utilization of facilities; process of living, meeting the needs of the location of the housing unit, and the value of the house for the occupants.

Keywords: accessibility; location; position; residential cluster type; sense of localism

Pendahuluan

Salah satu tipe perumahan yang sedang berkembang dan digemari di Indonesia saat ini menurut riset yang dilakukan oleh Konsultan Properti *Panangian Simanungkalit and Associates* (PSA) adalah perumahan tipe *cluster*, yaitu perumahan yang mengelompokkan suatu *style* arsitektur bangunan rumah tinggal yang sama (Hill, 1990), diperuntukkan bagi masyarakat modern golongan ekonomi menengah ke atas yang berkecenderungan memiliki gaya hidup. gaya hidup modern adalah kehidupan yang bergaya, efektif, efisien, estetis, praktis, fungsional, multiguna dan hemat energi (Pasaribu, 2006).

Saat ini kepemilikan rumah tidak hanya ditujukan untuk pemenuhan kebutuhan pokok akan papan saja, melainkan telah menjadi suatu alternatif investasi yang cukup menarik dengan pengembalian berupa penghasilan sewa ataupun peluang keuntungan yang didapat melalui selisih antara harga beli dengan harga jual ketika rumah tersebut dijual. Rumah menjadi salah satu aset yang berharga karena nilainya akan terus naik sampai kepada masa akan datang.

Seperti halnya dengan nilai benda pada umumnya, nilai tanah dan bangunan dipengaruhi oleh karakteristik fisik properti yang dimaksud dan beberapa faktor eksternal yang mempunyai dampak atau pengaruh terhadap nilai properti tersebut mengikuti waktu dan keadaan (Supardi, 2010). Secara garis besar faktor-faktor yang mempengaruhi nilai suatu properti dibedakan ke dalam empat faktor, yaitu: 1) faktor permintaan dan penawaran; 2) faktor fisik properti meliputi jenis dan kegunaan properti, ukuran dan bentuk serta desain dan konstruksi bangunan; 3) "**faktor perletakan dan lokasi properti**", **sebagai objek utama dalam penelitian ini**; 4) faktor kenegaraan (ekonomi, sosial, dan politik negara).

Dalam suatu perumahan tipe cluster terdapat beberapa tipe unit hunian yang disediakan oleh pengembang. Nilai properti unit-unit hunian dalam satu kawasan perumahan tipe cluster berbeda-beda tergantung kepada tipe hunian dan lokasi atau perletakannya. Tipe hunian sebagai bentuk faktor fisik properti sudah pasti menentukan tinggi rendahnya nilai dari hunian tersebut berdasarkan luasan yang

akan didapat oleh pembeli sedangkan lokasi dapat dianggap sebagai faktor terkuat dalam menentukan nilai properti karena dua buah properti yang memiliki bentuk fisik yang sama tetapi bila lokasi berbeda, maka nilai juga akan berbeda.

Nilai properti juga dapat ditentukan dari perumahan eksternal yang menjadi perluasan dari rumah seperti *personal space*, *privacy*, dan *territoriality*. *Sense of localism* atau lokasi sekitar unit hunian dipandang sebagai satu kesatuan dari rumah (Heimstra & Mc. Farlins dalam Kurniasih, 2005). Area perumahan menunjukkan kerangka perluasan dan bertautan dengan lingkungan sekitar untuk kepentingan kenyamanan. Hal ini menunjukkan bahwa lokasi suatu rumah bukan hanya berbicara mengenai lokasi tempat rumah itu berada saja akan tetapi berhubungan dengan lingkungan sekitarnya. Suatu lokasi dalam suatu perumahan dapat dipengaruhi dua faktor karakter yaitu posisi atau formasi dan aksesibilitas. Posisi atau formasi yang mendukung kenyamanan tinggal akan mendorong pemilihan tempat tinggal di lokasi tersebut. Unsur-unsur tersebut dalam lingkungan perumahan dapat berupa jalan, taman, dan sebagainya. *Accessibility* adalah hal yang mudah dicapai (Wojowasito, 1990:2). Aksesibilitas tidak hanya sekedar kesediaan segala sesuatu, namun juga kesediaan mudah dicapai.

Pemilihan unit rumah dalam perumahan tipe *cluster* dapat dianalisis dengan teori analisa pasar yang didasarkan kepada keputusan akibat perilaku pembeli dari James H. Myers (1977) melalui pemilihan lokasi terbaik yang dapat dibuktikan kemudian melalui faktor posisi dan aksesibilitas. Daya tarik suatu lokasi yang dapat digunakan juga di dalam suatu kompleks perumahan tipe cluster pada khususnya akhirnya ditentukan oleh kedua faktor: posisi atau formasi dan aksesibilitas (Luhst, 1997). Posisi mendukung kenyamanan tinggal mendorong pemilihan tempat tinggal di lokasi tersebut. Unsur-unsurnya di lingkungan perumahan dapat berupa bangunan rumah, daerah terbuka untuk rekreasi atau daerah hijau, jalan mobil dan sebagainya. *Accessibility* adalah hal yang mudah dicapai. Aksesibilitas tidak hanya sekedar kesediaan segala sesuatu, namun juga kesediaan mudah dicapai (Wojowasito, 1991:2).

Oleh karenanya, saya menganalisis **“terdapat perbedaan nilai properti yang disebabkan oleh perbedaan lokasi unit-unit hunian di dalam suatu perumahan tipe cluster: Perumahan The Grand Sentul”**. Namun, faktor apa yang membuat perbedaan tersebut?

Dengan mengacu kepada kondisi permasalahan mengenai perbedaan nilai pada unit-unit hunian di perumahan The Grand Sentul terkait dengan persepsi nilai properti di masa yang akan datang maka dapat dirumuskan pertanyaan penelitian (*research question*) yang akan dijawab dalam penelitian ini, yaitu: **“Apakah faktor lokasi di dalam sebuah kompleks perumahan menentukan harga jual unit rumah?”** Pertanyaan yang masih bersifat umum tersebut dibagi lagi ke dalam beberapa sub bagian pertanyaan sebagai berikut,

- 1) Apa saja faktor atau alasan pemilihan lokasi unit hunian di dalam sebuah kompleks perumahan?
- 2) Apakah preferensi pilihan lokasi unit hunian tersebut memiliki skala prioritas?

Adapun yang menjadi tujuan dari dilakukannya penelitian ini adalah:

- 1) Untuk mengetahui faktor yang mempengaruhi pemilihan lokasi unit hunian di dalam sebuah kompleks perumahan sehingga dapat diketahui sebab perbedaan signifikan nilai properti dari unit-unit hunian di perumahan The Grand Sentul.

- 2) Hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi bahan masukan bagi pembeli atau penjual unit hunian dalam perumahan cluster untuk dapat mengestimasi nilai.
- 3) Penelitian ini diharapkan dapat memperluas khasanah ilmu dan dapat digunakan sebagai acuan bagi peneliti lain yang melakukan penelitian terkait.

Tinjauan Teoritis

Ciri utama dari karya arsitektur adalah suatu atau kelompok bangunan atau kawasan atau lingkungan buatan yang penampakan fisiknya dapat dinikmati oleh mata manusia. Secara rasa, karya arsitektur akan memberikan kelegaan dan kenyamanan bagi yang mendiami atau menggunakan bangunan atau kawasan tersebut. Baik dalam waktu singkat maupun dalam waktu yang lama. Arsitektur juga dapat dirasakan manfaatnya. Tidak merusak lingkungan, bahkan memberikan *added value* (nilai tambah) bagi lingkungan (dari lingkup kecil hingga besar). Yang tidak kalah pentingnya, karya arsitektur harus menjadi wadah yang sesuai dan mencerminkan fungsi atau aktivitas di dalamnya (MangunWijaya, 1988).

Rumah sebagai tempat tinggal dibangun untuk memuaskan kebutuhan fisiologis, psikologis, dan sosiologis (Maslow, 1971). Kebutuhan rumah diukur dari tingkat kepuasan: kebutuhan untuk bernaung (*shelter*) dan rasa aman (*security*); kebutuhan badaniah (*psychological needs*); kebutuhan sosial (*social needs*); dan kebutuhan estetis (Nirwono & Hidayat, 1986). Perumahan merupakan penentu utama kualitas kehidupan yang dapat dilihat pada skala individu, rumah tangga, dan tingkat komunitas. Bagi komunitas, perumahan merepresentasikan aspirasi kolektif yang dipengaruhi oleh proses sosial ekonomi. Rumah juga dapat mengeskpresikan gaya hidup penghuni yang dipengaruhi oleh aspek psikologis sosial, ekonomi, dan keseimbangan estetis (Campbell et al, 1976). Empat indikator yang menentukan kualitas arsitektur perumahan yaitu: fungsi, struktur atau pola tata atur (*order*), identitas, penampilan arsitektur (*architecture performance*) (Greene, 1992: 180).

Properti perumahan adalah tanah kosong atau sebidang tanah yang dikembangkan, digunakan atau disediakan untuk tempat kediaman, seperti *single family houses*, apartemen, rumah susun, dan sebagainya. Properti khususnya perumahan selain sebagai investasi, juga merupakan aset (The Dictionary of Real Estate Appraisal, 2002: 313). Aset secara umum adalah barang (*thing*) atau sesuatu barang (*anything*) yang mempunyai nilai ekonomi (*economic value*), nilai komersial (*commercial value*) atau nilai tukar (*exchange value*) yang dimiliki oleh badan usaha, instansi atau individu (perorangan) (Siregar, 2004:178).

Manusia selalu dihadapkan pada pilihan untuk sesuatu termasuk dalam memilih lokasi rumah sebagai tempat tinggal. Menurut Rapoport (1977:81) bahwa orang akan menyesuaikan dengan preferensi yang dimilikinya untuk memilih lingkungan hunian. Pemilihan hunian disesuaikan dengan preferensi lingkungan yang melibatkan pemahaman karakteristik orang dan lingkungannya.

Rapoport (1977:82) menyatakan bahwa:

“Keputusan terhadap lokasi seringkali terkait dengan karakteristik hunian, status, prestite, homogenitas sosial, penghijauan, topografi, pandangan, keamanan, sekolah yang baik, serta ide tentang kombinasi penggunaan, penerapan karakter lingkungan dan hubungan sosial yang berkaitan dengan tingkatan dan status sosial.”

Pada masyarakat berpenghasilan menengah ke atas, aspek non fisik dari sebuah permukiman seperti *prestise*, karakteristik sosial merupakan dasar preferensi bermukim yang apabila dikaitkan dengan *Hierarchy of need* Maslow rumah bukan lagi hanya sekedar pemenuhan kebutuhan pokok tetapi merupakan pemenuhan kebutuhan akan ekspresi diri. Rumah bukan hanya sebagai tempat tinggal, tetapi menjadi tempat untuk mengaktualisasikan diri.

Norman W. Heimstra dan Leslie H. Mc. Farlins dalam Kurniasih (2005), kriteria lokasi dimana seseorang akan merasa cocok tinggal pada suatu tempat:

- 1) Bahwa perumahan eksternal menjadi sebuah perluasan dari rumah seperti *personal space, privacy, dan territoriality*. Lokasi sekitar unit hunian dipandang sebagai suatu kesatuan dari rumah (*sense of localism*). Akhirnya area perumahan menunjukkan kerangka perluasan dan bertautan dengan lingkungan sekitar untuk kepentingan kenyamanan. Hal ini menunjukkan bahwa lokasi suatu rumah bukan hanya berbicara mengenai lokasi tempat rumah itu berada saja akan tetapi berhubungan dengan lingkungan sekitarnya.
- 2) Memperhatikan lima unsur kenyamanan lingkungan permukiman yaitu :
 - (1) Kepadatan lingkungan permukiman (*neighborhood density*)
 - (2) Akses ke fasilitas (*accessibility of facilities*)
 - (3) Rumah penghuni (*respondent's home*)
 - (4) Kecocokan sosial (*social compatibility*)
 - (5) Tingkat pemeliharaan perumahan (*neighborhood maintenance level*)

Kelima unsur kenyamanan lingkungan tersebut adalah pertimbangan bagi calon penghuni sebelum memutuskan untuk menentukan untuk bertinggal pada suatu perumahan tipe cluster. Keseluruhan kriteria ini merupakan karakteristik dasar dari suatu perumahan cluster. Namun kaitannya dengan penelitian ini untuk digali lebih lanjut adalah apakah akses ke fasilitas mempengaruhi harga jual unit.

Motivasi seseorang tinggal di permukiman Komunitas Pintu Gerbang adalah keamanan, sesama status sosial-ekonomi, kualitas lingkungan baik karena sudah tertata, fasilitas lengkap, eksklusif, investasi, kenyamanan serta ketentraman, dan identitas diri. Berbagai sebutan diberi kepada bentuk permukiman KPG: kota dalam dinding, kota tertutup, *proprietary urban community*, permukiman dijaga, perumahan cluster, permukiman pintu, dan lainnya. Secara garis besar ada 3 tipomorfologi: gaya hidup, *prestise* (harga diri), dan zona keamanan (Blakely & Snyder, 1997). Salah satu bentuk komersial dan taktik pemasaran Perumahan KPG adalah konsep pola cluster. Konsep ini diterapkan untuk memenuhi prinsip pengelompokan berdasarkan tema, tipe hunian, dan keamanan.

Menurut Meadows (1987), perumahan tipe *cluster* merupakan perumahan yang terbentuk atas kelompok unit-unit hunian, sedangkan terdapat pendapat lain yaitu menurut Hill (1990) dan Tisbury (2000) bahwa perumahan *cluster* merupakan kelompok unit-unit hunian dengan gaya bangunan atau gaya arsitektur yang sama dan di dalamnya terdapat suatu ruang komunitas berupa fasilitas umum yang dipergunakan untuk dimanfaatkan oleh warga perumahannya.

Pemilihan unit rumah dalam perumahan tipe *cluster* dapat dianalisis dengan teori analisa pasar yang didasarkan kepada keputusan akibat perilaku pembeli dari James H. Myers (1977) melalui pemilihan lokasi terbaik yang dapat dibuktikan kemudian melalui faktor posisi dan aksesibilitas. Posisi mendukung kenyamanan tinggal mendorong pemilihan tempat tinggal di lokasi tersebut. Unsur-unsurnya di lingkungan perumahan dapat berupa bangunan rumah, daerah terbuka untuk

rekreasi atau daerah hijau, jalan mobil dan sebagainya. *Accessibility* adalah hal yang mudah dicapai. Aksesibilitas tidak hanya sekedar kesediaan segala sesuatu, namun juga kesediaan mudah dicapai (Wojowasito, 1991:2).

Accessibility atau aksesibilitas adalah hal yang mudah dicapai atau kemudahan (Wojowasito, 1991:2) artinya terkait erat dengan tidak hanya sekedar ketersediaan (*availability*) segala sesuatu, namun juga kesediaan yang mudah dicapai. Aksesibilitas adalah hak atas akses yang merupakan layanan kebutuhan perjalanan yang mendasar dan merupakan ukuran potensial kemudahan orang untuk mencapai tujuan perjalanan. Hubungan transportasi (aksesibilitas) dinyatakan dalam bentuk "jarak" (km), maka hubungan transportasi dapat dikatakan lebih baik karena waktu tempuh lebih singkat. Waktu tempuh menjadi ukuran yang lebih baik dan dipergunakan untuk aksesibilitas (Sutantono, 2004:1).

Metode Penelitian

Untuk memperoleh gambaran dinamika pemenuhan kebutuhan perumahan maka metode pendekatan yang digunakan pada penelitian ini adalah pendekatan Kualitatif dengan strategi pendekatan yang digunakan adalah studi kasus. Metode kualitatif bermaksud memahami fenomena tentang apa yang dialami oleh subyek penelitian (penghuni), yaitu perilaku, persepsi, tindakan, dan sebagainya dengan cara mendeskripsikan dalam bentuk kata-kata. Berdasarkan jenis datanya didasarkan pada penelitian opini (*opinion research*) yaitu penelitian terhadap fakta berupa opini atau pendapat orang (responden) yang bertujuan untuk menyelidiki pandangan, persepsi, atau penilaian responden terhadap masalah tertentu yang berupa tanggapan responden terhadap diri responden atau kondisi lingkungan dan perubahannya. Sedangkan metode kuantitatif digunakan sebagai sebuah bentuk studi pasar untuk memahami keinginan dan persepsi dari pembeli produk real estate dalam hal ini kasus yang diteliti adalah penghuni perumahan tipe sedang-menengah pada Perumahan *The Grand Sentul* sebagai lokus penelitian. Populasi dalam penelitian ini adalah semua (penghuni) yang bertindak sebagai konsumen yaitu yang membeli dan memiliki keputusan bertinggal akibat faktor konsumsi dari nilai maupun tidak karena faktor investasi juga dari nilai di ketiga cluster (Primerose, Holly, dan Makara) dalam kawasan perumahan (*real estate*) *The Grand Sentul*.

Dengan menggunakan teknik pengambilan sampel tujuan (*purposive sampling*), ketiga kelompok tipe perumahan cluster *The Grand Sentul* diambil karena memenuhi kriteria atau karakteristik rumah yang sudah terbangun, terjual, dan ditempati sehingga dapat memenuhi target sampel penelitian sebagai berikut: Termasuk dalam kategori kawasan perumahan tipe *cluster*; Umur perumahan baru 4 tahun (sebagai sampel penelitian karena rumah masih dimiliki, ditinggali oleh pihak pertama); Perumahan masih memiliki pengembangan; Perumahan harus sudah ada yang menempati; Perumahan menyediakan fasilitas yang dikelola oleh *estate management*; Perumahan membebaskan penghuni untuk merubah desain dan gaya arsitektur huniannya sesuai dengan keinginan tanpa terikat.

Berdasarkan kriteria-kriteria tersebut, maka teknik pengambilan sampel yang digunakan adalah *purposive convenience sampling* dengan mengambil sejumlah sampel yang mudah ditemui (*convenience*) (Singarimbun & Effendi, 2005). Jumlah sampel yang akan diteliti ditetapkan 54 penghuni dari Perumahan *The Grand Sentul* (39 orang dari *cluster Primerose*, 13 orang dari *cluster The Holly* dan 2 orang dari *cluster Makara Cyber Green Village*).

Hasil Penelitian

Saat ingin membeli rumah, ada banyak faktor yang harus dipertimbangkan oleh calon pembeli rumah di perumahan *The Grand Sentul*. Hal ini terlihat berdasarkan hasil wawancara secara mendalam saya terhadap penghuni, salah satunya adalah pemilihan lokasi atau tata letak unit rumah dalam perumahan. Menentukan tempat yang pas dan cocok sangat dibutuhkan karena selain sebagai tempat tinggal, rumah juga harus mampu memberi kenyamanan. Teliti dalam memilih rumah bukan berarti hanya perhatikan sisi fisik saja menurut kebanyakan para calon pembeli unit rumah. Sisi non fisik pun diperhitungkan, kebanyakan dari mereka sesuaikan anggaran yang tersedia dengan harga rumah yang diinginkan. Setelah menentukan rancangan dana yang pas dengan tipe rumah, tahap berikutnya baru menentukan lokasi unit rumah dalam perumahan. Bagian ini merupakan tahap penting yang termasuk dalam pertimbangan non fisik ketika akan membeli suatu unit rumah karena lokasi yang tepat mampu memberi kenyamanan selama menghuni rumah dan mempermudah saat ingin menjualnya kembali.

Biasanya, bagi para pengembang perumahan, lokasi unit-unit dalam perumahan selalu menjadi hal utama yang harus dipertimbangkan karena akan mempengaruhi nilai penjualan dari rumah-rumah tersebut. Sejatinya, lokasi rumah memiliki nilai tersendiri bagi para calon konsumen, baik untuk dihuni sendiri, disewakan, maupun untuk investasi. Oleh karena itu, calon pembeli sangat mempertimbangkan lokasi dengan seksama sebelum menentukan untuk membeli unit rumah dalam suatu perumahan. Ketika membeli rumah untuk berinvestasi, mempertimbangkan lokasi atau tata letak unit rumah dalam perumahan juga tidak kalah penting karena rumah juga dipergunakan sebagai sarana berinvestasi. Pemilihan lokasi akhirnya dapat menentukan hasil keuntungan yang dapat dicapai.

Berdasarkan kepada hasil wawancara secara mendalam kepada pihak *marketing gallery* perumahan *The Grand Sentul* ditemukan fakta bahwa di dalam menentukan harga dari unit-unit hunian yang dijual di dalam setiap cluster yang ditawarkan pada perumahan ini, pengembang tidak memiliki kriteria harga khusus yang diterapkan bagi tata letak atau lokasi unit hunian di dalam cluster tersebut walaupun pada brosur penjualan rumah tertera tulisan: harga jual belum termasuk biaya fasilitas kavling dipilih hadap timur, selatan, dan taman. Namun ternyata dalam penerapannya harga tiap tipe dalam tiap cluster perumahan *The Grand Sentul* tidak didasarkan kepada lokasi spesifik tertulis itu yang membuat pengembang akan menaikkan harga sesuai dengan lokasi khusus yang ditawarkan.

Harga untuk tipe unit yang sama dalam tiap cluster perumahan *The Grand Sentul* dapat saja berbeda tetapi itu hanya disebabkan oleh faktor waktu pembangunannya dimana biasanya pengembang perumahan akan memasarkan terlebih dahulu tipe yang paling kecil yang terletak pada bagian paling belakang dari suatu kawasan perumahan sehingga tahap pembangunan yang memakan waktu selama beberapa tahun tersebut membuat perbandingan harga di antara tahun-tahun tersebut. Hal ini yang menyebabkan perbedaan harga untuk tipe unit yang sama dalam tiap cluster perumahan *The Grand Sentul* karena perbedaan tahun pemasaran atas tipe unit yang sama. Akan tetapi walaupun dengan variasi harga yang tidak terlalu spesifik terhadap tata letak atau lokasi unit hunian di dalam cluster-cluster perumahan tersebut, ada hal lain yang sangat jelas terlihat bahwa di dalam cluster-cluster perumahan *The Grand Sentul* sampai saat ini masih dalam prosentase tingkat hunian yang tergolong kecil, hal ini menjadi acuan bagi penelitian untuk melihat apakah lokasi unit rumah memiliki nilai tersendiri bagi para konsumen, baik untuk

dihuni sendiri, disewakan, dan investasi sehingga diketahui apa saja faktor atau alasan konsumen beserta skala prioritasnya dalam menentukan preferensi pemilihan lokasi khususnya bagi unit hunian di dalam suatu kompleks perumahan.

Hasil dari wawancara kepada pihak pengembang mengenai pilihan lokasi unit hunian bagi calon penghuni perumahan The Grand Sentul, nilai rumah bagi penghuni perumahan The Grand Sentul terkait dengan proses timbulnya kebutuhan akan perumahan dan pemenuhan kebutuhan perumahan, serta karakteristik penghuni kemudian disimpulkan bahwa preferensi pemilihan lokasi unit hunian dalam perumahan terkait kepada selera dari calon penghuni tersebut yaitu 1) kebutuhan, 2) kemampuan, 3) fengshui, dan yang terakhir adalah 4) fasilitas.

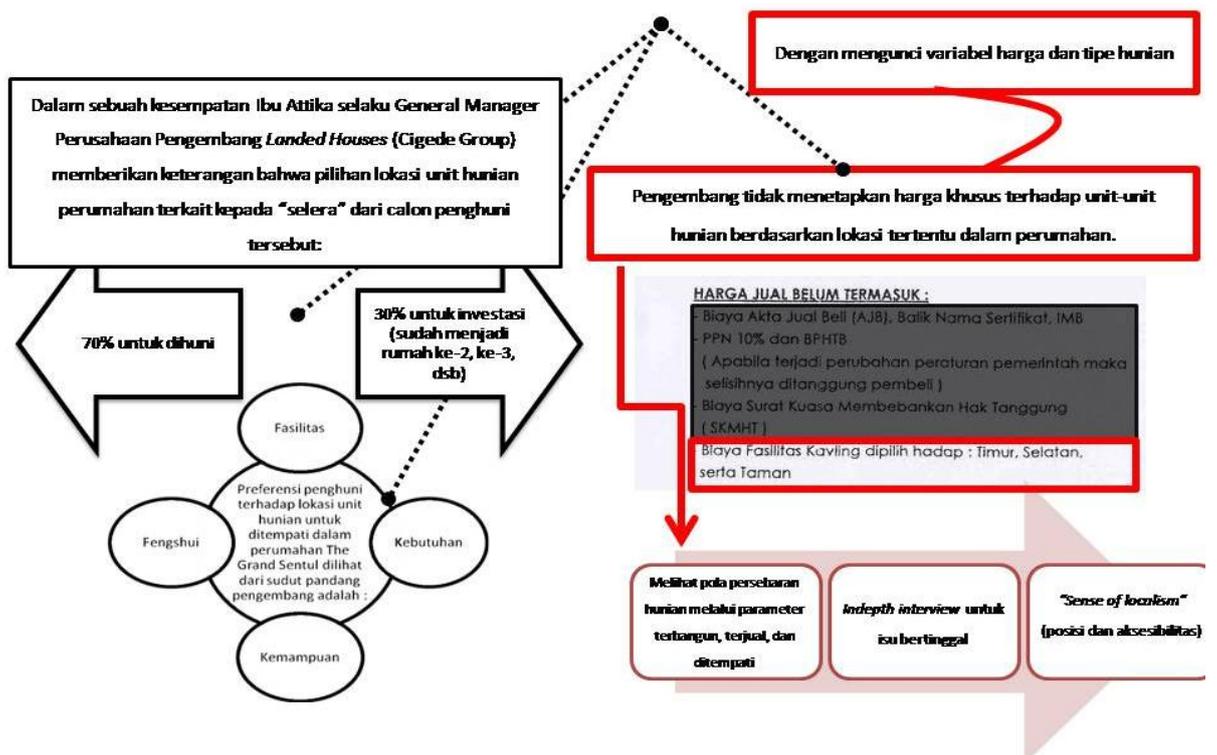


Gambar 1: Pilihan lokasi bagi calon penghuni perumahan The Grand Sentul
Sumber: Hasil olah pribadi

Keempat faktor preferensi ini dijadikan sebagai acuan observasi awal dalam rangka penyusunan wawancara secara mendalam untuk dilakukan kepada penghuni sebagai responden dalam penelitian ini. Dimulai dengan mengetahui preferensi penghuni dalam menentukan lokasi bagi unit hunian untuk ditempati dalam perumahan The Grand Sentul yang akhirnya dapat mengerucut kepada bentuk skala prioritas lokasi unit hunian di dalam suatu perumahan tipe cluster The Grand Sentul yang dapat menyebabkan perbedaan nilai properti unit-unit hunian meskipun bernaung di dalam satu kawasan perumahan cluster yang sama.

Area perumahan menunjukkan kerangka perluasan dan bertautan dengan lingkungan sekitar untuk kepentingan kenyamanan. Hal ini menunjukkan bahwa lokasi suatu rumah bukan hanya berbicara mengenai lokasi tempat rumah itu berada saja akan tetapi berhubungan dengan lingkungan sekitarnya oleh karena itu dibutuhkan penggalian mengenai apa saja faktor yang menjadi prioritas preferensi bagi penghuni suatu kawasan perumahan tipe cluster yang berkaitan dengan nilai dalam tujuannya sebagai suatu motif konsumsi maupun motif investasi.

Selanjutnya kami mengajukan pertanyaan untuk menjelaskan dan memberikan gambaran umum mengenai nilai rumah bagi penghuni tipe sedang-menengah di perumahan The Grand Sentul yang secara tidak langsung dapat menunjukkan proses timbulnya kebutuhan akan perumahan dan proses pemenuhan kebutuhan akan perumahan oleh penghuni dilihat melalui sudut pandang pengembang. Secara tertulis dapat terlihat pada ringkasan hasil wawancara:



Gambar 2: Ringkasan hasil wawancara secara mendalam dengan pihak pengembang

Sumber: Hasil olah pribadi

1) Cluster Primerose (479 unit rumah)

Pembangunan cluster Primrose selesai pada April 2009. Oleh karena itu tiap tipe dalam cluster Primrose memiliki dua tahap pembangunan dan pemasaran oleh pengembang seperti dapat dilihat pada tabel dan gambar di bawah ini. Pada tipe 36, yang pertama dipasarkan oleh pengembang adalah pada deret 6 yang memakan waktu dari tahun 2009 hingga 2011 lalu pada tipe yang sama untuk tahap kedua dipasarkan oleh pengembang adalah deret 5 yang memakan waktu dari 2010 hingga 2011. Pada tipe 45, yang pertama dipasarkan adalah pada deret 4 yang memakan waktu dari tahun 2010 hingga saat ini lalu yang kedua dipasarkan oleh pengembang adalah pada deret 3 yang memakan waktu dari 2011 hingga saat ini. Pada tipe 54, yang pertama dipasarkan oleh pengembang adalah pada deret 2 yang memakan waktu dari 2011 hingga 2012 lalu yang kedua dipasarkan oleh pengembang adalah deret 1 yang memakan waktu dari 2011 hingga 2012.

Tabel 1: Waktu pembangunan cluster primrose

Cluster Primrose	Waktu sejak selesai pembangunan dan langsung dilanjutkan dengan pemasaran sampai dengan terjual semua unitnya	Deret
Tipe 36	2009-2011	6
	2010-2011	5
Tipe 45	2010-saat ini	4
	2011-saat ini	3
Tipe 54	2011-2012	2
	2011-2012	1

Sumber: Hasil olah pribadi



Gambar 3: Waktu pembangunan cluster Primrose

Sumber: Hasil olah pribadi

Berdasarkan tahapan yang dilakukan oleh pengembang perumahan dalam pembangunan dan pemasaran cluster ini menyebabkan perbedaan harga yang akhirnya harus ditetapkan. Penetapan harga yang berbeda atas tipe unit yang sama secara tidak langsung menunjukkan perbedaan lokasi atau tata letak unit-unit rumah dalam kompleks perumahan. Unit hunian tipe 54 yang terletak lebih dekat dengan pintu masuk utama perumahan memiliki harga lebih tinggi padahal harga ini ditetapkan karena tahapan pembangunan dan pemasaran terakhir yang dilakukan oleh pengembang untuk tipe unit ini. Berikut ini adalah daftar harga unit-unit rumah pada cluster Primerose berdasarkan kepada tahap pembangunan dan pemasaran yang dilakukan oleh pengembang perumahan:

Tabel 2 : Harga Unit-Unit Rumah Pada Cluster Primerose

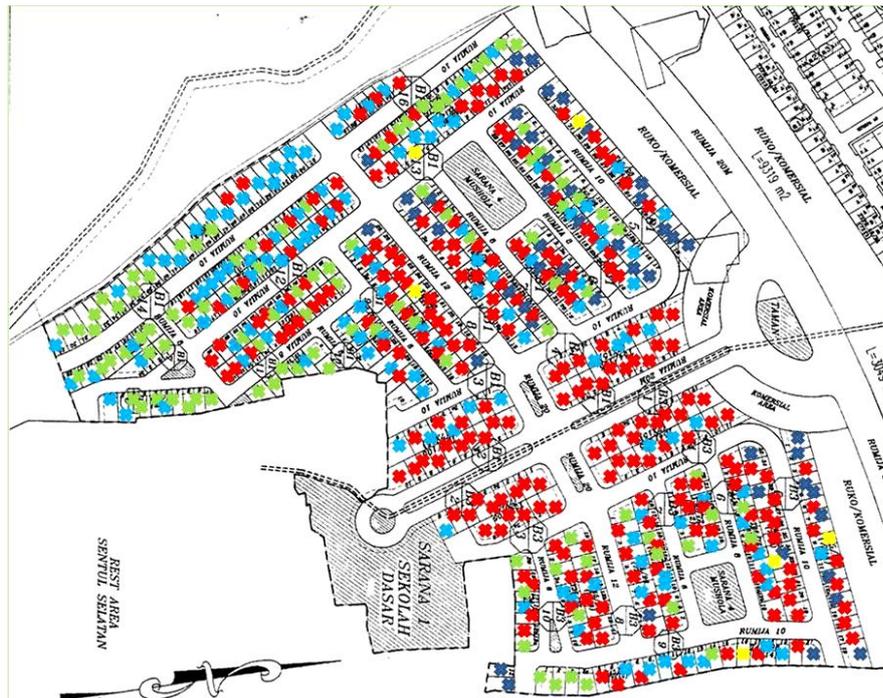
Harga Unit-Unit Rumah Pada Cluster Primerose							
Tipe	Jumlah Rumah	Row					
		1	2	3	4	5	6
36/75	269	-	-	-	-	Harga per oktober 2010 sampai juni 2011	Harga per juni 2009 sampai juni 2011
Harga							
45/98	134	-	-	Harga per juni 2011 sampai saat ini	Harga per oktober 2010 sampai saat ini	-	-
Harga							
54/105	76	Harga per juni 2011 sampai oktober 2012	Harga per juni 2011 sampai oktober 2012	-	-	-	-
Harga							

Sumber: Hasil olah pribadi

Tabel 3: Populasi Rumah Cluster Primerose

Populasi Rumah Cluster Primerose						
Tipe	Jumlah Rumah	Terbagun			Belum Terbagun	
		Terjual Sudah Ditempati 	Terjual Belum Ditempati 	Belum Terjual 	Terjual 	Belum Terjual 
36/75	269	159	53	0	57	0
45/98	134	56	17	6	8	47
54/105	76	46	12	0	22	0

Sumber: Hasil olah pribadi



Gambar 4: Pola persebaran populasi rumah pada cluster Primrose

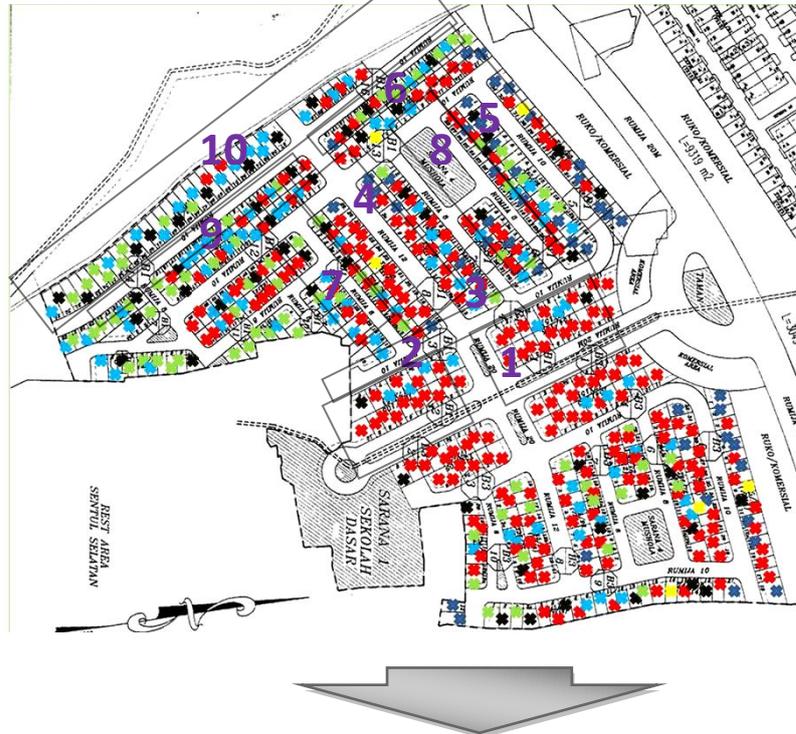
Sumber: Hasil olah pribadi

Diagram di bawah adalah prosentase populasi rumah pada Cluster Primrose yang dilihat melalui parameter terbangun dan belum terbangun, lalu dari kedua parameter utama tersebut dilihat lagi berdasarkan parameter terjual dan belum terjual; ditempati dan belum ditempati. Dari ketiga tipe unit hunian yang ditawarkan oleh cluster Primrose yang memiliki prosentase tingkat terbangun, terjual dan sudah ditempati terbesar adalah tipe 36 dan 54 sedangkan tipe 45 yang sampai saat ini masih dalam tahap pemasaran oleh pengembang masih memiliki tingkat terbangun, terjual, dan ditempati dalam prosentase di bawah 50%.

Berdasarkan analisis saya, yang dapat dengan sangat jelas terlihat pada hasil observasi lapangan bahwa letak hunian untuk berinvestasi mayoritas pada lokasi yang memberikan daya tarik aksesibilitas dan posisi dalam kawasan perumahan. Parameter posisi untuk berinvestasi ini tidak terlalu banyak yang menunjukkan kedekatan terhadap *landmark* tertentu dalam perumahan (berupa fasilitas umum perumahan) namun mayoritas kavling atau hunian yang dijual beserta disewakan tersebut lebih terletak pada area yang cenderung mempertimbangkan kepada lebar jalan tempat hunian atau kavling itu berada. Parameter aksesibilitas dapat terlihat dari letak hunian atau kavling yang kalau tidak terletak di ujung jalan atau paling tidak mendekati ke arah persimpangan jalan pada area-area tertentu dalam kawasan perumahan.

Untuk isu bertinggal dapat dilihat pada gambar di bawah, titik merah menunjukkan kategori terbangun, terjual, dan sudah ditempati yang menempati area lebih dekat pintu gerbang utama perumahan. Titik hitam menunjukkan kategori terbangun, terjual, dan belum ditempati yang dapat dikatakan sebagai area untuk berinvestasi (rumah kedua, dijual, atau disewakan) dalam cluster. Jika dikaitkan dengan teori lokasi yang memberikan daya tarik dalam suatu kawasan perumahan berdasarkan

faktor aksesibilitas maka dapat juga diukur berdasarkan acuan jarak dari gerbang utama perumahan. Berikut ini tabel perbandingannya:



Tabel 4: Lokasi dan intensitas untuk bertinggal serta berinvestasi dalam *cluster* Primrose

Tipe Rumah dalam Cluster Primrose	Peruntukkan Lokasi dalam kawasan perumahan berikut dengan gambaran Intensitasnya		Jarak dari pintu gerbang utama cluster	Waktu tempuh menggunakan kendaraan bermotor	Nomor pada gambar
36	Bertinggal (Kuat)	Investasi (sedang)	145-225 m	4 menit	7
	Bertinggal (sedang)	Investasi (sedang)	238-346 m	4-6 menit	8
	Bertinggal (sedang)	Investasi (kuat)	225-396 m	4-7 menit	9*
	Bertinggal (sedang)	Investasi (kuat)	238-414 m	4-7 menit	10*
45	Bertinggal (kuat)	Investasi (sedang)	110-215 m	2-4 menit	4
	Bertinggal (kuat)	Investasi (kuat)	217-329 m	4-5 menit	5**

Tipe Rumah dalam Cluster Primrose	Peruntukkan Lokasi dalam kawasan perumahan berikut dengan gambaran Intensitasnya		Jarak dari pintu gerbang utama cluster	Waktu tempuh menggunakan kendaraan bermotor	Nomor pada gambar
	Bertinggal (sedang)	Investasi (kuat)	225-337 m	4-5 menit	6*
54	Bertinggal (sangat Kuat)	Investasi (sangat lemah)	0-80 m	1 menit	1*
	Bertinggal (sangat kuat)	Investasi (lemah)	110-170 m	1-2 menit	2*
	Bertinggal (kuat)	Investasi (lemah)	120-197 m	1-2 menit	3

Sumber: Hasil olah pribadi

2) Cluster The Holly (268 unit rumah)

Cluster The Holly adalah cluster kedua yang dipasarkan oleh pengembang perumahan The Grand Sentul. Kawasan perumahan cluster ini belum sepenuhnya rampung dalam tahap pembangunannya karena ada bagian dari kawasan cluster ini yang belum terbangun atau dapat dikatakan kini sedang dalam tahap pembebasan lahan. Bagian kawasan yang sedang dalam tahap pembangunan dapat dilihat pada gambar (5). Pada cluster The Holly ini terlihat unit hunian yang terletak lebih dekat pintu masuk utama perumahan memiliki harga lebih tinggi padahal harga ditetapkan karena pembangunan dan pemasaran yang dilakukan bertahap oleh pengembang terhadap cluster ini maka penetapan harga pun menjadi berbeda seperti yang sudah dijelaskan sebelumnya. Berikut ini daftar harga unit-unit rumah pada cluster The Holly berdasarkan tahap pembangunan dan pemasaran yang dilakukan pengembang:

Tabel 5: Harga Unit-Unit Rumah Pada Cluster The Holly

Harga Unit-Unit Rumah Pada Cluster The Holly					
Tipe	Jumlah Rumah	Row			
		1	2	3	4
70/144	189	-	-	Harga per oktober 2010 sampai juni 2011	Harga per oktober 2010 sampai juni 2011
	Harga				
90/200	37	-	Harga per juni 2011 sampai oktober 2012	-	-
	Harga				

90/250	42	Harga per juni 2011 sampai oktober 2012	-	-	-
Harga					

Sumber: Hasil olah pribadi

Tabel 6: **Populasi Rumah Cluster The Holly**

Populasi Rumah Cluster The Holly						
Tipe	Jumlah Rumah	Terbagun			Belum Terbagun	
		Terjual Sudah Ditempati 	Terjual Belum Ditempati 	Belum Terjual 	Terjual 	Belum Terjual 
70/144	189	8	57	10	62	52
90/200	37	5	5	0	27	0
90/250	42	2	12	8	7	13

Sumber: Hasil olah pribadi



Gambar 5: Pola persebaran populasi rumah dalam cluster The Holly

Sumber: Hasil olah pribadi

3) Cluster Makara CybergreenVillage (290 unit rumah)

Berikut ini daftar harga berdasarkan tahap pembangunan dan pemasaran:

Tabel 7: Harga Unit-Unit Rumah Pada *Cluster Makara Cyber Green Village*

Harga Unit-Unit Rumah Pada Cluster Makara Cyber Green Village							
Tipe	Jumlah Rumah	Row					
		1	2	3	4	5	6
48/91	73	-	-	-	-	-	Harga per oktober 2010 sampai oktober 2012
Harga							
65/120	129	-	-	-	Harga per juni 2011 sampai oktober 2012	Harga per oktober 2010 sampai oktober 2012	-
Harga							
73/162	56	-	-	Harga per juni 2011 sampai oktober 2012	-	-	-
Harga							
90/180	32	Harga per juni 2011 sampai oktober 2012	Harga per oktober 2010 sampai oktober 2012	-	-	-	-
Harga							

Sumber: Hasil olah pribadi

Tabel 8: **Populasi Rumah Cluster Makara Cybergreen Village**

Populasi Rumah Cluster Makara Cybergreen Village						
Tipe	Jumlah Rumah	Terbagun			Belum Terbagun	
		Terjual Sudah Ditempati 	Terjual Belum Ditempati 	Belum Terjual 	Terjual 	Belum Terjual 
48/91	73	0	31	10	8	21
65/120	129	2	47	25	35	22
73/162	56	0	29	5	18	4
90/180	32	0	11	7	6	8

Sumber: Hasil olah pribadi



Gambar 6: Pola persebaran unit berdasarkan parameter populasi rumah pada cluster Makara

Sumber: Hasil olah pribadi

Pada gambar di atas terlihat tipe unit hunian pada *cluster* Makara Cyber Green Village yang memiliki tingkat terbangun, terjual, dan sudah ditempati terbesar yaitu hanya pada tipe 65/120.

Pembahasan

Meskipun faktor lokasi bukan merupakan faktor yang menjadi pertimbangan utama bila dikaitkan dengan temuan tentang pentingnya *sense of localism* yang berkaitan dengan lingkungan perumahan. Dapat disimpulkan adanya potensi faktor posisi dan aksesibilitas untuk berkontribusi dalam pembentukan nilai unit hunian pada lingkungan perumahan. Untuk isu investasi, aksesibilitas menjadi prioritas karena pemilik tidak menghuni sendiri unit hunian. Untuk isu bertinggal, posisi menjadi prioritas karena warga lebih suka bertinggal pada lokasi berkonteks visual. Setelah dianalisis secara mendalam dapat saya simpulkan bahwa untuk dapat mengoptimalkan nilai unit hunian dalam suatu perumahan tipe cluster adalah terdapatnya kedua faktor baik faktor aksesibilitas maupun posisi sekaligus dalam *sense of localism* unit hunian. Hasil penelitian ini mendukung pendapat Norman W. Heimstra dan Leslie H. Mc. Farlins, bahwa lokasi sekitar unit hunian dipandang sebagai kesatuan dari rumah (*sense of localism*), pendapat dari Luhst tentang daya tarik suatu lokasi berupa posisi dan aksesibilitas beserta pendapat dari James H. Myers (1977) bahwa keputusan akibat perilaku pembeli melalui pemilihan lokasi terbaik dalam kompleks perumahan.

Tabel 9: Kesimpulan preferensi lokasi unit hunian berdasarkan aksesibilitas dan posisi

	Aksesibilitas (jarak terhadap gerbang utama cluster)	Aksesibilitas (jalan utama atau area primer cluster)	Aksesibilitas (jalan cabang pertama atau area sekunder cluster)	Lingkungan (posisi atau formasi): dekat dengan landmark tertentu dalam cluster (daerah rekreasi)	Lingkungan (posisi atau formasi): berhadapan dengan jalan mobil yang cukup luas pada area primer cluster	Lingkungan (posisi atau formasi): berhadapan dengan bangunan rumah atau terletak pada atau dekat ujung dalam satu deret rumah.
Kasus 1: CLUSTER PRIMROSE (bertinggal)	+	+++	++	+++	++	+
(investasi)	++	+	+++	+	++	+++
Kasus 2: CLUSTER THE HOLLY (bertinggal)	++	+++	+	+++	++	+
(investasi)	+	++	+++	++	+	+++
Kasus 3: CLUSTER MAKARA CYBER GREEN VILLAGE (bertinggal)	++	+	+++	+++	+	++
(investasi)	++	+	+++	+	++	+++

Kesimpulan preferensi lokasi unit hunian berdasarkan "sense of localism" (aksesibilitas dan posisi)

Sumber: Hasil olah pribadi

Kesimpulan

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui sejauh mana faktor preferensi pemilihan unit hunian dalam sebuah kompleks perumahan bertipe cluster dapat menentukan harga jual unit rumah. Penelitian dilakukan melalui observasi lapangan dan wawancara mendalam responden yang tinggal di dalam kompleks perumahan The Grand Sentul yaitu pada cluster Makara Cyber Green Village, The Holly, dan Primerose. Faktor-faktor yang dikaji dalam penelitian ini meliputi *sense of localism* atau lokasi sekitar unit hunian dalam cluster berupa faktor posisi dan aksesibilitas. Hasil penelitian menunjukkan faktor posisi dan aksesibilitas menjadi faktor yang dipertimbangan oleh penghuni dalam memilih untuk bertinggal di sebuah lokasi dalam perumahan. Walaupun faktor lokasi bukan faktor pertimbangan utama atas pilihan untuk bertinggal di suatu tempat dalam kawasan perumahan tetapi dalam penelitian ini variabel tipe unit dan harga dikunci untuk mengetahui prioritas preferensi pilihan lokasi di dalam suatu kompleks perumahan. Rumah sebagai unit properti yang bernilai memiliki aspek permintaan berdasarkan motif konsumsi dan investasi. Oleh karenanya selain digunakan untuk bertinggal, pada kawasan perumahan The Grand Sentul ini terlihat rumah disewakan atau dijual kembali oleh pemilik berkaitan isu investasi yang biasa dilakukan konsumen perumahan.

Dalam menetapkan harga jual bagi unit hunian di dalam kompleks perumahan The Grand Sentul, pengembang tidak memiliki kriteria harga khusus yang didasarkan kepada perbedaan lokasi. Harga tipe unit yang sama dapat saja berbeda namun itu disebabkan oleh tahap pembangunan dan pemasaran yang dilakukan oleh

pengembang yang akhirnya membuat hunian yang lebih dekat ke arah gerbang masuk perumahan makin meningkat harganya. Oleh karena itu dalam kasus perumahan *The Grand Sentul* faktor lokasi tidak menentukan harga jual unit rumah dari pihak penjual. Namun kaitannya dengan isu bertinggal dan investasi di dalam kompleks perumahan maka perletakan unit-unit hunian di dalam kompleks perumahan dapat dianalisis berdasarkan faktor posisi dan aksesibilitas. Hal ini dimungkinkan dengan menjadikan variabel tipe unit hunian dan harga sebagai variabel independen sehingga saya dapat mengetahui letak atau lokasi yang dapat akhirnya menjadi prioritas preferensi pilihan bagi perletakan unit hunian dalam kompleks perumahan yang akan berpengaruh terhadap nilai rumah sebagai aset dalam tujuan bertinggal, berinvestasi, bahkan dapat terlihat lokasi paling tidak diminati baik untuk bertinggal maupun berinvestasi dengan melihat kepada lama waktu jual unit hunian tersebut dikaitkan dengan tata letaknya kaitannya sebagai suatu unit hunian yang terdapat dalam perumahan tipe cluster terhadap kawasan perumahan secara keseluruhan.

Preferensi pemilihan unit hunian dalam suatu kompleks perumahan tipe cluster yang terbagi untuk isu bertinggal maupun berinvestasi menjadi berbeda. Kedua karakteristik faktor penentu perbedaannya di dalam lingkungan perumahan dapat dipengaruhi oleh faktor aksesibilitas dan posisi suatu unit hunian berada.

Untuk isu bertinggal faktor posisi menjadi prioritas dalam hal kedekatan dengan *landmark tertentu* dalam cluster (daerah rekreasi), berhadapan dengan jalan mobil yang cukup luas pada area primer cluster, dan berhadapan dengan bangunan rumah atau terletak pada atau dekat ujung dalam satu deret rumah. Lokasi unit tidak terlalu berpengaruh pada harga karena ada preferensi tertentu dari penghuni yang tidak bisa disamaratakan dengan penghuni lain sehingga pengembang perumahan *The Grand Sentul* tidak bisa sembarang menentukan harga jual rumah berdasarkan lokasi karena berdasarkan penelitian yang telah dilakukan, konsumen lebih mementingkan luasan rumah dibanding lokasi dari unit hunian di dalam cluster tersebut meskipun setelah mendapatkan tipe unit dan harga yang cocok lalu akan mempertimbangkan lokasi yang tepat untuk hunian berdasarkan lokasi tipe unit terpilih dalam kompleks.

Untuk isu investasi di dalam tata letak atau lokasi unit rumah, karena pemilik yang bersangkutan tidak ada rencana untuk bertinggal di sana maka kriteria pemilihannya lebih sedikit dibandingkan dengan orang yang benar-benar membeli untuk dihuni sendiri. Oleh karena itu dalam isu investasi ini faktor lokasi dalam bentuk aksesibilitas menjadi prioritas dalam hal jarak terhadap gerbang utama cluster, jalan utama atau area primer cluster, dan jalan cabang pertama atau area sekunder cluster. Faktor jarak sebagai parameter aksesibilitas tidak dominan dalam mempengaruhi harga. Untuk unit hunian yang letaknya di belakang atau agak jauh dengan pintu gerbang utama perumahan bisa memiliki harga jual yang sama dengan yang di depan atau dekat dengan pintu gerbang utama perumahan karena pertimbangan kenyamanan lingkungan. Mengenai masalah kedekatan dengan fasilitas umum kaitannya dengan faktor posisi dalam kompleks perumahan tidak terlalu signifikan mempengaruhi harga karena harga tersebut lebih berpengaruh terhadap kompleks perumahan yang lebih besar.

Setelah dianalisis secara mendalam dapat saya simpulkan bahwa untuk dapat mengoptimalkan nilai unit hunian dalam suatu perumahan tipe cluster adalah terdapatnya kedua faktor baik faktor aksesibilitas maupun posisi sekaligus dalam *sense of localism* unit hunian. Hasil penelitian ini mendukung pendapat Norman W.

Heimstra dan Leslie H. Mc. Farlins tentang *sense of localism* dan pendapat dari Luhst tentang daya tarik lokasi: posisi dan aksesibilitas.

Kepustakaan

Buku

AIREA, 2001. *The Appraisal of Real Estate 12th edition*, Chicago USA.

Appraisal Institute, 1993. *The Dictionary of Real Estate Appraisal*. Illinois: Appraisal Institute.

Awang Firdaos. 1997. “ *Permintaan dan Penawaran Perumahan*” Value estate, Vol. 007, Jakarta.

Chiara, Joseph De dan Lee E. Koppelman. *Site Planning Standards*. New York: McGraw-Hill, 1978.

Hidayati, W. dan Harjanto, B. (2003). *Konsep Dasar Penilaian Properti*, BPFE Universitas Gajah Mada, Yogyakarta.

Lusht, Kenneth M. 1997. *Real Estate Valuation Principles and Applications*. Chicago: Irwin Book Team.

Mangunwijaya, YB. (1988). *Wastu Citra, Pengantar ke Ilmu Budaya Bentuk Arsitektur, Sendi-sendi Filsafatnya Beserta Contoh-Contoh Praktis*. Jakarta: Gramedia.

Mckenzie, Dennis J, dan Richard M. Betts. 2006. *Essentials of Real Estate Economics Fifth Edition*. USA: Thomson South-Western.

Shilling, James D., Real Estate, 13th Edition. Ohio: Souther-West Thomson Learning University of Wisconsin. 2002.

Jurnal

Parsons, K.C. “Clarence Stein and the Greebelt Towns: Settling for Less,” dalam *Journal of American Planning Association Vol. 56*, No.2, Spring 1990, hal. 161-183.

Zeithaml, Valarie A. (1988). Consumer Perceptions of Price, Quality, and Value: A Means-End Model and Synthesis of Evidence. *Journal of Marketing*, Vol.52, No.3.

Tesis

Okterina, A. (2008). *Pengaruh Gaya Hidup Modern dan Persepsi Penghuni Terhadap Karakter Fisik Perumahan Cluster di Kota Semarang*. Tesis tidak diterbitkan. Program Pasca Sarjana Magister Teknik Arsitektur Universitas Diponegoro.