

## V. KESIMPULAN DAN IMPLIKASI

### A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian maka dapat ditarik beberapa kesimpulan adalah sebagai berikut:

1. Variabel independen harga, pendapatan, tipe rumah, fasilitas, dan lokasi secara bersama-sama berpengaruh signifikan terhadap variabel dependen permintaan rumah dengan nilai koefisien determinasi sebesar 0,611 atau 61,1 persen. Artinya variasi dari variabel-variabel independen tersebut dapat memprediksi variabel dependen yaitu permintaan rumah dengan nilai sebesar 61,1 persen. Lalu sisanya sebesar 38,9 persen dipengaruhi oleh variabel-variabel lain yang tidak diteliti dalam penelitian ini seperti tingkat suku bunga kredit, kepadatan penduduk, lingkungan, tingkat inflasi, dan lain sebagainya.
2. Hasil penelitian menunjukkan hubungan antara harga dengan permintaan rumah berpengaruh positif atau searah artinya kenaikan harga rumah akan meningkatkan permintaan rumah, karena sebanyak 63 responden tertarik dengan harga perumahan yang ditawarkan oleh pengembang ketika ada kenaikan harga rumah justru akan mendorong masyarakat untuk membeli rumah segera dengan kenaikan harga yang masih bisa dijangkau daripada membeli rumah esok dengan harga yang sudah tidak terjangkau. Lalu hubungan antara pendapatan dengan permintaan rumah berpengaruh positif atau searah artinya semakin tinggi tingkat pendapatan yang diperoleh oleh masyarakat justru akan meningkatkan permintaan rumah, karena sebanyak 61

responden yakin setiap pendapatan yang dimiliki dapat mempengaruhi kemampuan daya beli untuk membeli rumah, sehingga semakin tinggi tingkat pendapatan maka semakin besar masyarakat untuk membeli rumah. Kemudian hubungan antara tipe rumah dengan permintaan rumah berpengaruh negatif atau berlawanan arah artinya apabila jenis tipe rumah yang tersedia naik tingkatan (*grade*) maka akan menurunkan permintaan rumah, karena sebanyak 38 responden menilai bahwa keputusan untuk membeli rumah masyarakat tidak harus membeli rumah dengan tipe-tipe rumah kelas mewah (*high*) sehingga pada prinsip masyarakat disini mereka hanya menyesuaikan jenis tipe rumah sesuai dengan kebutuhan yang diperlukan saja. Hubungan antara fasilitas dengan permintaan rumah berpengaruh positif atau searah artinya semakin lengkap fasilitas perumahan maka akan meningkatkan permintaan rumah, karena sebanyak 25 responden puas terhadap kelengkapan fasilitas yang tersedia sehingga dengan fasilitas yang semakin lengkap maka akan mendorong minat masyarakat untuk membeli rumah. Dan hubungan antara lokasi dengan permintaan rumah berpengaruh positif atau searah artinya semakin strategis lokasi perumahan maka akan meningkatkan permintaan rumah, karena sebanyak 45 responden menilai bahwa lokasi di Perumahan Bumi Sampang Baru, Griya Klepu Asri, dan Cipto Regency cukup strategis yaitu dekat dengan berbagai tempat tujuan misalnya dekat dengan aktivitas kerja, akses jalan utama, maupun akses sarana transportasi sehingga apabila lokasi perumahan semakin strategis maka semakin besar keinginan masyarakat untuk membeli rumah.

3. Variabel harga merupakan faktor yang paling berpengaruh terhadap permintaan rumah khususnya di perumahan Bumi Sampang Baru, Griya Klepu Asri, dan Cipto Regency. Hal ini dapat dilihat dari besarnya nilai koefisien harga yaitu sebesar 0,391 yang lebih tinggi nilainya dibandingkan dengan nilai koefisien pendapatan sebesar 0,318; nilai koefisien tipe rumah sebesar -0,143; nilai koefisien fasilitas sebesar 0,266; dan nilai koefisien lokasi sebesar 0,210.

## B. Implikasi

Berdasarkan dari kesimpulan di atas maka berikut ini adalah beberapa implikasi yang bisa menjadi perhatian khusus untuk dipertimbangkan lebih lanjut oleh PT. Sarana Papan Raharja selaku *developer* untuk pengembangan perumahan di Cilacap kedepannya antara lain:

1. Variabel harga ( $X_1$ ) memiliki pengaruh paling besar dalam permintaan rumah. Upaya yang dapat dilakukan untuk meningkatkan permintaan rumah di perumahan Bumi Sampang Baru, Griya Klepu Asri, dan Cipto Regency contohnya dengan memberikan harga yang bersaing dan terjangkau oleh masyarakat sesuai dengan besaran nilai pertumbuhan di sekitar objek perumahan tersebut, atau dengan pemberian harga khusus pada masa promosi.
2. Variabel pendapatan ( $X_2$ ) memiliki pengaruh terhadap permintaan rumah. Upaya yang dapat dilakukan untuk meningkatkan permintaan rumah di perumahan Bumi Sampang Baru, Griya Klepu Asri, dan Cipto Regency contohnya dengan menawarkan produk perumahan yang pas dan tepat dengan melihat kondisi pasar dan ekonomi masyarakat Cilacap secara umum atau

bekerjasama dengan pihak perbankan melalui KPR ringan dan kredit lunak kepada calon pembeli rumah dengan tenor pembayaran yang lebih panjang sehingga hal ini dapat meringankan masyarakat untuk memiliki rumah.

3. Variabel tipe rumah ( $X_3$ ) memiliki pengaruh terhadap permintaan rumah. Upaya yang dapat dilakukan untuk meningkatkan permintaan rumah di perumahan Bumi Sampang Baru, Griya Klepu Asri, dan Cipto Regency contohnya dengan menyediakan varian tipe rumah yang dinamis serta mengikuti tren yang sesuai selera pasar sehingga dapat diterima oleh berbagai kalangan masyarakat.
4. Variabel fasilitas ( $X_4$ ) memiliki pengaruh terhadap permintaan rumah. Upaya yang dapat dilakukan untuk meningkatkan permintaan rumah di perumahan Bumi Sampang Baru, Griya Klepu Asri, dan Cipto Regency contohnya dengan menambah fasilitas yang belum tersedia atau meningkatkan kualitas fasilitas perumahan yang sudah ada sehingga dapat memberikan manfaat lebih khususnya untuk penghuni perumahan.
5. Variabel lokasi ( $X_5$ ) memiliki pengaruh terhadap permintaan rumah. Upaya yang dapat dilakukan untuk meningkatkan permintaan rumah di perumahan Bumi Sampang Baru, Griya Klepu Asri, dan Cipto Regency contohnya dengan pemilihan lokasi yang strategis, dekat dengan pusat kota, mudah dijangkau, dan bebas banjir atau pengembang maupun pemerintah daerah bisa saling bersinergi untuk membuka akses baru atau penambahan armada alat transportasi umum yang melewati lokasi perumahan menuju ke berbagai lokasi sehingga dapat memberikan kemudahan bagi penghuni perumahan.