

V KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Hasil penelitian secara umum menjawab dari tujuan penelitian maka dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Pengukuran tingkat keterjangkauan rumah bagi masyarakat di Kota Payakumbuh dilakukan dengan menggunakan tiga konsep pendekatan yaitu keterjangkauan sisa penghasilan (*Residual Income Affordability*), keterjangkauan cicilan (*Repayment Affordability*) dan keterjangkauan penghasilan (*Income Affordability*) dengan hasil sebagai berikut:
 - a. Konsep *Residual Income Affordability* menggunakan skema pembayaran selama 5, 10, 15, dan 20 tahun. Hasil penelitian menemukan bahwa semakin panjang waktu pembayaran maka kemampuan keterjangkauan kepemilikan rumah masyarakat menjadi semakin tinggi. Pada jangka waktu pembayaran 20 tahun 81 % rumah tangga memiliki kemampuan dan keterjangkauan untuk memiliki rumah sedangkan dengan skema pembayaran 5 tahun hanya terdapat 12,5 % rumah tangga yang memiliki keterjangkauan dalam kepemilikan rumah.
 - b. Konsep *Repayment Affordability* juga menganalisa dengan menggunakan skema pembayaran 5, 10, 15 dan 20 tahun. Hasil penelitian menemukan bahwa pada skema pembayaran 20 tahun, sebesar 43,6 % rumah tangga memiliki keterjangkauan dalam kepemilikan rumah sedang dengan skema 5 tahun hanya sebesar 4,8 % dari rumah tangga yang mempunyai keterjangkauan kepemilikan rumah.
 - c. Konsep *Income Affordability* dengan menggunakan indeks, maka hasil penelitian menunjukkan masyarakat dengan indeks < 3 yaitu sangat terjangkau sebesar 28,4 % rumah tangga, indeks 3,1 – 4,0 yaitu cukup terjangkau sebesar 17,2 % dari rumah tangga, indeks 4,1 – 5,0 yaitu tidak memiliki keterjangkauan sebesar 37,2 % dari rumah tangga responden serta indeks > 5 yaitu sangat tidak terjangkau sebesar 17,2 % dari rumah tangga responden.

2. Analisa kluster dilakukan berdasarkan tingkat keterjangkauan dan karakteristik sosial ekonomi. Dari hasil penelitian diperoleh bahwa masyarakat yang belum memiliki rumah di Kota Payakumbuh dapat dikelompokkan menjadi 3 (tiga) kelompok masyarakat yaitu:
 - a. Kluster 1 adalah kelompok masyarakat dengan tingkat keterjangkauan kepemilikan rumah rendah atau tidak memiliki keterjangkauan rumah dengan jumlah anggota 140 rumah tangga responden atau sebesar 56 % dari rumah tangga responden.
 - b. Kluster 2 adalah kelompok masyarakat yang memiliki keterjangkauan kepemilikan rumah dengan jumlah anggota sebesar 17 responden atau 6,8 % dari rumah tangga responden.
 - c. Kluster 3 adalah kelompok masyarakat dengan tingkat keterjangkauan kepemilikan rumah sedang, dengan jumlah anggota kluster 93 rumah tangga atau sebesar 37,2 % dari responden.
3. Preferensi kepemilikan rumah berdasarkan tingkat keterjangkauan dapat disimpulkan dalam 4 bagian yaitu:
 - a. Preferensi rumah tangga secara umum dalam memiliki rumah adalah tipe rumah informal artinya responden lebih menyukai rumah dengan tipe swadaya atas prakarsa masyarakat sendiri, bukan rumah formal yang dikembangkan oleh developer perumahan. Secara umum responden lebih memilih skema pembiayaan non formal yaitu dengan menggunakan pinjaman kepada saudara, keluarga, teman, atau dengan menabung dan menjual asset untuk memiliki rumah, dan tidak memilih pembiayaan formal dengan menggunakan Lembaga formal seperti bank, koperasi dan lainnya. Harga yang lebih disukai adalah dibawah Rp.100.000.000 dan berlokasi di pinggiran kota. Harga ini adalah harga yang memungkinkan untuk rumah swadaya di pinggiran kota dengan asumsi rumah yang ditempati adalah rumah layak huni. Faktor harga merupakan faktor terpenting (*Importance Value*) dalam memiliki rumah dengan nilai score 41,467 %.
 - b. Preferensi kluster 1 dalam kepemilikan rumah adalah sama dengan dengan preferensi responden secara umum, karena responden kluster 1 adalah 56 %

dari jumlah keseluruhan responden. Preferensi kepemilikan rumahnya adalah tipe rumah informal, skema pembiayaan non formal, harga berkisar dibawah Rp.100.000.000 dan berlokasi di pinggiran kota. Faktor harga merupakan faktor terpenting (*Importance Value*) dalam memiliki rumah dengan nilai *score* 42, 196 %.

- c. Preferensi kluster 2 dalam kepemilikan rumah adalah tipe rumah informal artinya responden lebih menyukai rumah dengan tipe swadaya atas prakarsa masyarakat sendiri, bukan rumah formal yang dikembangkan oleh *developer* perumahan. Skema pembiayaan non formal yaitu dengan menggunakan pinjaman kepada saudara, keluarga, teman, atau dengan menabung dan menjual asset untuk memiliki rumah. Harga yang dipilih adalah berkisar Rp.100.000.000,- s/d Rp. 150.000.000,- dan berlokasi di pusat kota. Faktor harga merupakan faktor terpenting (*Importance Value*) dalam memiliki rumah dengan nilai *score* 44,804 %.
- d. Preferensi kluster 3 dalam kepemilikan rumah juga sama dengan kluster 1 yaitu tipe rumah informal, skema pembiayaan non formal, Harga yang lebih disukai adakah berkisar dibawah Rp.100.000.000 dan berlokasi di pinggiran kota. Faktor harga merupakan faktor terpenting (*Importance Value*) dalam memiliki rumah dengan nilai *score* 39, 761 %.

5.2 Saran

Berdasarkan pembahasan dan analisis yang telah dilakukan, beberapa saran yang dapat diberikan adalah sebagai berikut:

1. Untuk menurunkan angka *backlog* kepemilikan rumah di Kota Payakumbuh, Pemerintah harus memperhatikan tingkat keterjangkauan dan preferensi kepemilikan rumah masyarakat.
2. Pemerintah dapat membantu masyarakat untuk memiliki rumah dengan konsep swadaya karena masyarakat lebih menyukai membangun rumah sendiri secara bertahap dengan pembiayaan non formal. Program pemerintah seperti Perumahan Berbasis Tabungan dapat dikembangkan sesuai dengan kemampuan masyarakat.

3. Pemerintah diharapkan mengevaluasi kebijakan mengenai harga rumah subsidi dan mekanisme penyediaan perumahan yang bekerjasama dengan pengembang perumahan dan perbankan.
4. Pengembangan kawasan pinggiran kota sebagai lokasi perumahan perlu dilakukan, karena masyarakat memilih lokasi rumah di daerah [inggiran kota dengan harapan harga rumah yang terjangkau.

