

FEASIBILITY STUDIES ON RUKO INFESTATION IN SURAKARTA

ANALISA KELAYAKAN INVESTASI PEMBANGUNAN RUKO DI KOTA SURAKARTA

Rahadian Adi Prasetyo

Mahasiswa Prodi Teknik Sipil – UMS
Jln. A. Yani Pabelan Kartasura
Tromol Pos I Surakarta 57162
Telp. (0271) 717417 ext 425
rahadianadi34@yahoo.co.id

Mochamad Solikin

Dosen Prodi Teknik Sipil – UMS
Jln. A. Yani Pabelan Kartasura
Tromol Pos I Surakarta 57162
Telp. (0271) 717417 ext 425
msolikin72@gmail.com

Muhammad Nur Sahid

Dosen Prodi Teknik Sipil – UMS
Jln. A. Yani Pabelan Kartasura
Tromol Pos I Surakarta 57162
Telp. (0271) 717417 ext 425
muh_nur_sahid@yahoo.co.id

Abstract

A high demand on “ruko” in Surakarta makes many developers build new “ruko”. Ruko is a good choice of infestation as it can be a place for running a business and also it can be a house for the owner. This research was conducted in Surakarta area by using paper questioner method to survey factors that influence the consumer in deciding to buy this kind of property. Subsequently an infestation model of ruko will be design in Surakarta to analyze its feasibility. The result shows three levels floors is the most preferred as choice of infestation in comparison to one or two levels ruko. In addition with the interest of 12% the model of infestation of three levels ruko has nett present value of IDR 266,024,700 and benefit cost ratio of 1.057.

Keywords : Ruko, survey, nett present value, benefit cost ratio.

PENDAHULUAN

Untuk saat ini pembangunan ruko di Kota Surakarta cukup banyak dijumpai. Hal ini berkaitan erat dengan tingkat permintaan pasar yang tinggi. Menurut Tika Sekar Arum dalam harian Solopos edisi 5 Maret 2012 menyatakan bahwa pertumbuhan rumah toko (ruko) di Kota Surakarta makin pesat. Sepanjang tahun 2011, Badan Penanaman Modal dan Perizinan terpadu (BPMPT) Surakarta Memberikan izin untuk 121 ruko. Tahun 2012, pengajuan izin ruko juga tinggi. Badan tersebut mencatat selama januari 2012 ada 26 permohonan izin ruko yang masuk. Pengajuan izin ruko di Surakarta memang tinggi. Terkait hal itu, pihak perizinan masih memberi peluang ruko dibangun di Kota Surakarta. Maka wajar bila banyak pengembang (*developer*) yang membangun ruko di Kota Surakarta.

Sebagai pilihan investasi ruko memang ideal karena selain sebagai tempat usaha, ruko juga bisa sebagai tempat tinggal. Sebagaimana dikutip dari Wikipedia (2012), ruko adalah sebutan bagi bangunan-bangunan di Indonesia yang umumnya bertingkat antara dua hingga lima lantai, dimana lantai-lantai dibawahnya digunakan sebagai tempat berusaha ataupun semacam kantor, sementara lantai atas dimanfaatkan sebagai tempat tinggal. Dengan kondisi tersebut maka *survey* tentang ruko ini bertujuan untuk mengetahui faktor-faktor apa sajakah yang mempengaruhi pembeli dalam memilih jenis ruko serta pertimbangan apa saja yang diambil oleh pembeli dalam mengambil keputusan.

Untuk menentukan harga jual ruko khususnya dan barang jasa lainnya, ada beberapa faktor yang mempengaruhi penentuan harga. Menurut William J. Stanton dan Y Lamarto (1996) faktor-faktor tersebut antara lain :

- a. Permintaan produk
- b. Reaksi pesaing
- c. Penggunaan strategi penetapan harga
- d. Bauran pemasaran produk dan promosi
- e. Biaya untuk memproduksi atau untuk membeli produk

Menurut Philip Kotler dan Kevin Lane Keller (2008), Mengingat konsumen yang sensitif terhadap kenaikan harga, pengembang berusaha keras menemukan pendekatan alternatif yang akan memungkinkan mereka menghindari kenaikan harga ketika jalan lainnya adalah menaikkan harga. Berikut ini beberapa contoh populer :

- a. Menyusutkan jumlah produk dan tidak menaikkan harga
- b. Mengganti dengan materi atau bahan yang lebih murah
- c. Mengurangi atau menghilangkan fitur produk

- d. Menghilangkan atau mengurangi jasa produk.
- e. Mengurangi jumlah ukuran dan model yang ditawarkan.
- f. Menciptakan merk ekonomis baru.

Berdasarkan data perkembangan ruko tersebut maka penelitian tentang kelayakan investasi pembangunan ruko di Kota Surakarta diadakan dengan metode penyebaran angket (kuisisioner). Menurut Husein Umar (2000), Teknik yang menggunakan angket (kuisisioner) adalah suatu cara pengumpulan data dengan memberikan atau menyebarkan daftar pertanyaan kepada responden, dengan harapan mereka akan memberikan respon atas daftar pertanyaan tersebut. Daftar pertanyaan dapat bersifat terbuka, jika jawaban tidak ditentukan sebelumnya, sedangkan bersifat tertutup jika alternatif-alternatif jawaban telah disediakan. Instrumen berupa lembar daftar pertanyaan dapat berupa angket (kuisisioner), “*checklist*”, ataupun skala.

METODE PENELITIAN

Pelaksanaan penelitian ini dilakukan dengan cara menyebarkan kuisisioner pada responden yaitu penghuni ruko. Penelitian ini dilaksanakan pada Mei 2013. Sedangkan lokasi yang telah ditentukan adalah Kecamatan Banjarsari, Laweyan, Serengan, Pasar Kliwon, dan Jebres.

Populasi dalam penelitian ini adalah penghuni ruko yang ada di daerah Kecamatan Banjarsari, Laweyan, Serengan, Pasar Kliwon, dan Jebres. Populasi penghuni ruko sebagai responden adalah sebagai berikut :

1. Penghuni ruko 1 lantai sejumlah 30 responden.
2. Penghuni ruko 2 lantai sejumlah 30 responden.
3. Penghuni ruko 3 lantai sejumlah 30 responden.

Dalam penelitian ini terdapat dua macam variabel yaitu variabel bebas dan variabel terikat.

a. Variabel Bebas (*Independent Variable*)

Variabel bebas merupakan variabel yang tidak dipengaruhi oleh variabel lain. Variabel bebas dalam penelitian ini yaitu :

- X1 = Variabel bebas pertama : produk
- X2 = Variabel bebas kedua : asuransi
- X3 = Variabel bebas ketiga : aksesibilitas
- X4 = Variabel bebas keempat : lokasi
- X5 = Variabel bebas kelima : promosi
- X6 = Variabel bebas keenam : harga
- X7 = Variabel bebas ketujuh : Fungsi

b. Variabel Terikat (*Dependent Variable*)

Variabel terikat adalah variabel yang dipengaruhi atau yang menjadi akibat karena adanya variabel bebas. Dalam penelitian ini, variabel terikatnya adalah bangunan ruko 1,2, dan 3 lantai dikota Surakarta.

Instrumen dalam penelitian ini meliputi 35 pertanyaan objektif tentang faktor faktor yang mempengaruhi pembeli dalam memilih harga dan jenis ruko di Kota Surakarta. Pertama, dilakukan uji coba atau (*tryout*) kepada 30 penghuni ruko yang berada dikawasan kampus Universitas Muhammadiyah Surakarta dan daerah kartasura. Pemilihan tempat ini karena kawasan tersebut mempunyai sifat dan karakteristik yang hampir sama dengan lokasi penelitian yang sebenarnya. *Tryout* dilakukan dengan tujuan untuk mendapatkan soal yang valid dan reliabel.

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Analisa Statistik Hasil Kuisisioner

Berdasarkan uji validitas yang telah dilakukan maka dapat diketahui bahwa dari jumlah soal kuisisioner 35 butir yang telah disebar, terdapat 31 item soal yang valid dan 4 item soal yang tidak valid. Soal dikatakan valid jika pada perhitungan $r_{hitung} > r_{tabel}$. Untuk 4 soal yang tidak valid maka dilakukan cara yaitu memperbaiki pertanyaannya dan digunakan lagi pada penelitian yang sebenarnya.

Pada uji reliabilitas yang telah dilakukan diperoleh nilai koefisien reliabilitas r_{11} sebesar 0,946. angka tersebut menunjukkan bahwa instrumen soal memiliki reliabilitas yang tinggi (sangat reliabel). Hal itu berdasarkan skala *Alpha Cronbach's* 0 sampai 1 sebagai berikut :

1. Nilai *alpha cronbach's* 0,00 s.d 0.20 berarti kurang realibel.
2. Nilai *alpha cronbach's* 0,21 s.d 0.40 berarti agak realibel.
3. Nilai *alpha cronbach's* 0,41 s.d 0.60 berarti cukup realibel.
4. Nilai *alpha cronbach's* 0,61 s.d 0.80 berarti realibel.

5. Nilai *alpha cronbach's* 0,81 s.d 1,00 berarti sangat realibel.

Pada uji normalitas yang dilakukan dengan menggunakan metode *Kolmogorov Smirnov* pada taraf signifikansi sebesar 95% ($\alpha=0,05$) didapatkan hasil sebagai berikut :

Ruko 1 lantai : nilai *statistic* = 0,157 dengan nilai signifikansi = 0,056

Ruko 2 lantai : nilai *statistic* = 0,144 dengan nilai signifikansi = 0,122

Ruko 3 lantai : nilai *statistic* = 0,153 dengan nilai signifikansi = 0,070

Pada uji normalitas dengan metode *Kolmogorov Smirnov* mempunyai 2 kriteria data jika berdistribusi normal. Pertama pada perhitungan *statistic* atau D_{hitung} harus mempunyai nilai yang lebih besar dari $D_{tabel}=0,159$. Kedua nilai signifikansi atau α harus lebih besar dari 0,05. Pada pengujian yang telah dilakukan dapat disimpulkan bahwa dari persebaran data 3 jenis ruko semuanya berdistribusi normal. Maka analisis uji dapat dilanjutkan.

Selanjutnya dilakukan uji homogenitas. Pengujian ini bertujuan untuk menguji apakah sampel dalam penelitian ini berasal dari populasi yang memiliki variansi yang sama atau tidak. Teknik uji yang digunakan yaitu uji *bartlet*. Pada pengujian *bartlet*, data dikatakan homogen jika $X^2_{hitung} < X^2_{tabel}$. Pada perhitungan yang telah dilakukan, didapatkan data $X^2_{hitung} = 0,282$, sedangkan $X^2_{tabel} = 5,991$. Dari perhitungan maka dapat disimpulkan varians-variens data bersifat homogen dan analisis uji dapat dilanjutkan.

Setelah mengetahui data hasil kuisioner dalam keadaan normal dan homogen, maka selanjutnya diadakan pengujian hipotesis. Teknik yang digunakan dalam pengujian ini adalah uji analisis varian. Dengan hipotesis yang ada yaitu :

Ho : 1. Kualitas bangunan berpengaruh terhadap pembelian ruko.

2. Lokasi berpengaruh terhadap pembelian ruko.

3. Harga berpengaruh terhadap pembelian ruko.

4. Garansi berpengaruh terhadap pembelian ruko.

Ha : 1. Kualitas bangunan tidak berpengaruh terhadap pembelian ruko.

2. Lokasi tidak berpengaruh terhadap pembelian ruko.

3. Harga tidak berpengaruh terhadap pembelian ruko.

4. Garansi tidak berpengaruh terhadap pembelian ruko.

Pada pengujian analisis varian yang telah dilakukan, maka diketahui nilai signifikansi sebesar 0,000. Dalam uji analisis varian sendiri data dikatakan baik bila nilai signifikansi mendekati 0(nol) atau kurang dari nilai $\alpha = 0,05$. Selain itu pada analisis varian jika nilai $F_{hitung} > F_{tabel}$ maka uji hipotesis Ho diterima. Pada hasil hitungan diketahui bahwa nilai $F_{hitung} = 37,59$ sedangkan $F_{tabel} = 3,22$. Berdasarkan hasil tersebut maka dapat disimpulkan bahwa Ho diterima.

Pada perhitungan data melalui SPSS 17 diperoleh nilai *mean* dari pertanyaan kuisioner tentang kepuasan penghuni ruko antara lain ruko 1 lantai = 96,13, ruko 2 lantai = 103,90, ruko 3 lantai = 107,17. Dari ketiga tipe ruko tersebut, ruko 3 lantai merupakan ruko dengan skor tertinggi. Artinya bahwa dalam pertanyaan kuisioner, penghuni ruko 3 lantai mempunyai pendapat yang baik terhadap bangunan ruko dibandingkan dengan tipe 1 lantai maupun 2 lantai.

Analisa Kebutuhan Pasar

Dalam analisa varian ini juga bisa dikatakan bahwa para penghuni ruko 3 lantai mempunyai tingkat kepuasan yang tinggi dibandingkan dengan para penghuni ruko 1 lantai ataupun 2 lantai. Artinya sebagian besar penghuni ruko 3 lantai merasa puas dan nyaman dengan kondisi ruko 3 lantai. Pada ruko 1 lantai dan 2 lantai mempunyai nilai kepuasan yang sedikit lebih rendah daripada ruko 3 lantai. Dengan mempertimbangkan hasil olah data dari proses kuisioner maka diputuskan untuk membangun investasi berupa ruko 3 lantai.

Perencanaan Analisa Kelayakan Investasi

Perencanaan investasi ini akan dilaksanakan di daerah Jalan Ronggowarsito RT.02/RW02, Kelurahan Timuran, Kecamatan Banjarsari, Kota Surakarta. Lokasi ini merupakan lokasi yang strategis dimana lokasi ini berada tepat dipinggir jalan utama Ronggowarsito serta berada ditengah-tengah Kota Surakarta. Lokasi ini dipilih berdasarkan pertimbangan karena lokasinya yang sangat strategis sehingga memudahkan untuk mengembangkan investasi. Daerah sekitar lokasi juga mendukung, dimana dekat dengan pusat kesehatan, pusat perbelanjaan, sekolah, maupun universitas. Keadaan ekonomi daerah Jalan Ronggowarsito juga bagus

dimana daerah disini banyak dikunjungi orang serta banyak terjadi proses jual beli.

Dari perhitungan analisa investasi yang telah dilakukan didapatkan hasil sebagai berikut :

Tabel 1. Hasil analisa investasi

Jenis Ruko	NPV	IP	BCR	Kesimpulan
Ruko 1 lantai	-174.585.950	0,947	0,947	Investasi ditolak
Ruko 2 lantai	29.577.760	1,007	1,007	Investasi diterima
Ruko 3 lantai	266.024.700	1,057	1,057	Investasi diterima

Pada perhitungan *Net Present Value* (NPV), investasi diterima apabila nilai NPV= positif. Bila nilai NPV = 0 maka bersifat netral, sedangkan jika NPV = negatif maka usulan investasi ditolak. Dari tabel diatas dapat disimpulkan bahwa usulan ruko 2 dan 3 lantai diterima, sedangkan ruko 1 lantai ditolak.

Pada perhitungan *indeks profitabilitas* (IP), investasi diterima apabila nilai IP>1, jika IP<1 maka usulan investasi ditolak. Melihat hasil *perhitungan indeks profitabilitas* , maka dapat disimpulkan bahwa usulan ruko 2 dan 3 lantai diterima, sedangkan ruko 1 lantai ditolak.

Pada perhitungan *Benefit Cost Ratio*, investasi diterima apabila nilai BCR>1, jika BCR=0 maka bersifat netral, sedangkan bila BCR<1 maka usulan ditolak. Pada perhitungan yang telah dilakukan maka dapat disimpulkan bahwa usulan ruko 2 dan 3 lantai diterima, sedangkan usulan ruko 1 lantai ditolak.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil pembahasan maka dapat disimpulkan hal-hal berikut ini:

1. Dari pengujian hipotesis dengan menggunakan metode analisis varian dapat diketahui bahwa ruko yang paling disukai penghuni ruko adalah ruko 3 lantai.
2. Dengan mempertimbangkan hasil olah data dari proses kuisioner dengan analisis varian maka diputuskan untuk membangun investasi berupa ruko 3 lantai.
3. Dari perhitungan analisa kelayakan investasi dapat diperoleh hasil apabila ketiga jenis ruko ini dibangun maka usulan pembangunan ruko 1 lantai ditolak, usulan pembangunan ruko 2 lantai diterima, dan usulan pembangunan ruko 3 lantai diterima.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdullah, Thamrin, dkk. 2012. *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: PT Rajagrafindo Persada.
- Adisaputro, Gunawan. 2010. *Manajemen Pemasaran: Analisis untuk Perancangan Strategi Pemasaran*. Yogyakarta: Unit Penerbit dan Percetakan Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen YKPN.
- Kotler, Philip, dkk. 2002. *Dasar-dasar Pemasaran*. Jakarta. PT Ikrar Mandiriabadi.
- Kotler, Philip, dkk. 2009. *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: Erlangga.
- Kotler, Philip, dkk. 2009. *Prinsip-prinsip Pemasaran*. Jakarta: Erlangga.
- Lamb, W Charles, dkk. 2001. *Pemasaran*. Jakarta: Salemba.
- Qomarun. 2000. *Manajemen Proyek*. Surakarta
- Riduwan. 2010. *Belajar Mudah Penelitian : Untuk Guru, Karyawan, dan Peneliti Pemula*. Bandung : Alfabeta.
- Simamora, Bilson. 2001. *Memenangkan Pasar: dengan Pemasaran Efektif dan Profitabel*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama.
- Siregar, Syofian. 2010. *Statistika Deskriptif untuk Penelitian : Dilengkapi Perhitungan Manual dan Aplikasi SPSS Versi 17*. Jakarta : PT Rajagrafindo Persada.
- Soeharto, Imam. 1995. *Manajemen Proyek : Dari Konseptual Sampai Operasional*. Jakarta : Erlangga
- Soeharto, Imam. 2005. *Studi Kelayakan Proyek Industri*. Jakarta : Erlangga.
- Stanton, J William, dkk. 1996. *Pemasaran*, Jakarta: Erlangga.
- Sukandarrumidi. 2012. *Dasar-dasar Penulisan Proposal Penelitian: Petunjuk Praktis Untuk Peneliti Pemula*. Yogyakarta: Gadjah Mada University Press.
- Supranto, J. 2001. *Pengukuran Tingkat Kepuasan Pelanggan : Untuk Menaikkan Pangsa Pasar*. Jakarta : PT Rineka Cipta.
- Umar, husein. 1999. *Metodologi Penelitian: Aplikasi dalam Pemasaran*. Jakarta: PT Gramedia.
- Umar, Husein. 2000. *Riset Pemasaran & Perilaku konsumen*. Jakarta: PT SUN.