

BAB IV

ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN MASALAH

4.1 Deskripsi

Pada Bab 4 ini akan dijelaskan deskripsi dari rumah bekas yang dijual melalui koran dihitung dengan menggunakan SPSS for Window 4.0.

Adapun sampel diambil dari Harian Jawa Pos, Surabaya Post, dan Surya selama bulan Oktober - Desember 1996. Berikut ini akan dijelaskan tabel-tabel hasil olahan dari SPSS.

Tabel 4.1

Jumlah Rumah yang Diiklankan Menurut Wilayah yang Dikaitkan dengan Cara Penjualan Selama bulan Oktober - Desember 1996

Cara Penjualan Wilayah	Tanpa Perantara	Dengan <i>Broker</i> Resmi	Dengan Perantara	Jumlah	Prosentase
Wilayah Utara	49	0	2	51	12,4 %
Wilayah Timur	92	11	4	107	26,0 %
Wilayah Selatan	141	11	3	155	37,7 %
Wilayah Barat	91	5	2	98	23,8 %
Jumlah	373	27	11	411	100 %
Prosentase	90,8 %	6,6 %	2,7 %	100 %	

Sumber: Hasil survey bulan Oktober - Desember 1996

Pada tabel 4.1 terungkap bahwa dari 411 kasus penjualan rumah, perumahan di wilayah Selatan paling banyak diiklankan yaitu sebesar 155 kasus atau sebesar 37,7 % dan 411, urutan kedua ditempati oleh wilayah Timur sebesar 107 kasus atau sebesar 26%, urutan ketiga ditempati oleh wilayah Barat sebesar 98 kasus atau

sebesar 23,8% dan terakhir wilayah Utara sebesar 51 kasus atau 12,4%. Dari data yang ada, maka terlihat bahwa selama bulan Oktober - Desember 1996 rumah yang banyak dijual adalah di wilayah Selatan, apabila dikaitkan dengan cara penjualan maka terlihat bahwa 90,8% penjual rumah berusaha menjual rumahnya sendiri tanpa menggunakan jasa perantara maupun *broker* resmi, hal ini berarti bahwa masyarakat Surabaya percaya bahwa mereka dapat menjual rumahnya sendiri tanpa menggunakan jasa orang lain, hal ini disebabkan karena komisi yang harus mereka bayar apabila menggunakan jasa perantara (makelar) maupun *broker* resmi. Urutan kedua ditempati oleh *broker* resmi, hal ini terlihat bahwa dari 411 kasus, 27 kasus menggunakan *broker* resmi sebesar 6,6 %. Hal ini menandakan bahwa kemunculan *broker* resmi di Surabaya mulai disukai oleh masyarakat, karena mereka lebih profesional untuk menangani penjualan rumah-rumah bekas, selain itu mereka juga memberikan konsultasi gratis tentang penjualan rumah secara efektif sehingga mereka yang awam di dalam menjual rumah, mereka mau menyerahkan penjualan rumah mereka kepada *broker* resmi. Jasa perantara (makelar) paling sedikit digunakan, hal ini terlihat dari 411 kasus hanya 11 kasus yang menggunakan jasa makelar (2,7%). Hal ini disebabkan jasa makelar ini sulit untuk dipertanggungjawabkan, mengingat tidak adanya aturan main yang jelas dan cenderung merugikan pemilik rumah.

Tabel 4.2
Jumlah Rumah yang Diiklankan Menurut Wilayah yang Dikaitkan dengan
Fasilitas Selama bulan Oktober - Desember 1996

Fasilitas Wilayah	PAM, PLN	PAM, PLN, Telepon, AC	PAM, PLN, Telepon, AC, Sebag. Perabotan	PAM, PLN, Telepon, AC, Seluruh Perabotan	Jumlah	Prosentase
Wilayah Utara	5	35	6	0	51	12,4 %
Wilayah Timur	3	64	20	1	107	26,0 %
Wilayah Selatan	7	115	14	0	155	37,7 %
Wilayah Barat	3	75	63	1	98	23,8 %
Jumlah	18	289	63	2	411	100 %
Prosentase	4,4 %	70,3 %	15,3 %	0,5 %	100 %	

Sumber: Hasil survey bulan Oktober - Desember 1996

Pada Tabel 4.2 terungkap bahwa dari 411 kasus penjualan rumah, penjualan Wilayah Selatan paling banyak diiklankan yaitu sebesar 155 kasus atau sebesar 37,7%. Apabila dikaitkan fasilitas yang digunakan dapat disimpulkan bahwa fasilitas PAM, PLN, telepon paling banyak digunakan yaitu sebesar 289 kasus atau 70,3% dari 411 kasus. Hal ini berarti rata-rata rumah yang dijual memiliki fasilitas PAM, PLN, dan telepon. Apabila dilihat dari fasilitas PAM dan PLN, maka fasilitas ini paling sedikit. Hal ini disebabkan karena Surabaya termasuk salah satu kota besar sehingga hanya 28 kasus (6,8%) dari fasilitas PAM, PLN, telepon dan AC maka wilayah Barat yang paling banyak yaitu sebesar 23 kasus (36,5%) dari 63 kasus. Hal ini disebabkan karena daerah Barat merupakan wilayah yang baru dikembangkan sehingga penduduknya pun lebih modern. Sedangkan di wilayah Barat dan Timur orang lebih suka menjual seluruh perabotannya karena kebanyakan di daerah tersebut banyak dihuni oleh orang asing yang bekerja sementara di

Indonesia, sehingga apabila masa tugas mereka habis, mereka cenderung menjual seluruh perabotannya.

Tabel 4.3

Jumlah Rumah yang Diiklankan Menurut Wilayah yang Dikaitkan dengan Media yang Digunakan Selama bulan Oktober - Desember tg96

Media Wilayah	Jawa Pos	Surabaya Post	Surya	Jumlah	Prosentase
Wilayah Utara	15	12	11	51	12,4 %
Wilayah Timur	44	34	31	107	26,0 %
Wilayah Selatan	62	48	45	155	37,7 %
Wilayah Barat	43	30	36	98	23,8 %
Jumlah	164	124	123	411	100 %
Prosentase	39,9 %	30,9 %	29,9 %	100 %	

Sumber: Hasil survey bulan Oktober - Desember 1996

Pada tabel 4.3 terungkap bahwa dari 411 kasus penjualan rumah, penjualan rumah di wilayah Selatan paling banyak diiklankan yaitu sebesar 155 kasus atau sebesar 37,7%. Apabila dikaitkan dengan media yang digunakan dapat terlihat bahwa media Jawa Pos paling banyak digunakan yaitu sebesar 164 (39,9%) dari 411 kasus, di mana di wilayah Utara, Timur, Selatan maupun Barat, Jawa Pos paling banyak digunakan sebagai media untuk menjual rumah. Hal ini lumrah karena Jawa Pos terkenal dengan iklan jitunya, urutan kedua disusul oleh Surabaya Post, dan terakhir oleh Surya yang dikenal dengan iklan ciliknya.

Tabel 4.4

Jumlah Rumah yang Diiklankan Menurut Wilayah yang Dikaitkan dengan Hak Kepemilikan Selama bulan Oktober - Desember 1996

Hak Kepemilikan Wilayah	Surat Petok D	Surat Hijau	HGB	Hak Milik	Jumlah	Prosentase
Wilayah Utara	0	6	21	24	51	12,4%
Wilayah Timur	1	31	62	13	107	26,0%
Wilayah Selatan	1	41	90	23	155	37,7%
Wilayah Barat	5	5	62	26	98	23,8%
Jumlah	7	83	235	86	411	100 %
Prosentase	1,7 %	20,2%	57,2%	20,9%	100 %	

Sumber: Hasil survey bulan Oktober - Desember 1996

Pada Tabel 4.4 terungkap bahwa dari 411 kasus penjualan rumah, penjualan Wilayah Selatan paling banyak diiklankan yaitu sebesar 155 kasus atau sebesar 37,7% dan bila dikaitkan dengan hak kepemilikan maka dari 411 kasus, 235 rumah memiliki surat. HGB. Bila dilihat dari tabel surat Petok D memiliki prosentase 1,7%, hal ini bukan berarti seikit rumah yang memiliki surat Petok D, namun karena rumah yang memiliki surat Petok D ini adalah daerah pinggiran di mana rumah yang dijual jarang diiklankan ke media massa (koran). Sementara ini untuk surat hijau terbanyak di wilayah Selatan (Wisma Menanggal) dan wilayah Timur (Ngagel, Kertajaya), sedangkan di wilayah Barat surat hijau paling sedikit (5 kasus). Hal ini disebabkan karena wilayah Barat merupakan daerah baru (Citriland, Graha Famili) dan surat yang dikeluarkan oleh BPN (Badan Pertanahan Nasional) untuk rumah-rumah baru adalah HGB.

Tabel 4.5

**Jumlah Rumah yang Diiklankan Menurut Wilayah yang Dikaitkan dengan
Lokasi Perumahan Selama bulan Oktober - Desember 1996**

Lokasi Perumahan Wilayah	Perumahan	Kampung	Jalan Raya	Jumlah	Prosentase
Wilayah Utara	6	42	3	51	12,4%
Wilayah Timur	53	37	17	107	26,0%
Wilayah Selatan	111	24	20	155	37,7%
Wilayah Barat	60	29	9	98	23,8%
Jumlah	230	132	49	411	100 %
Prosentase	56%	32,1%	11,9%	100 %	

Sumber: Hasil survey bulan Oktober - Desember 1996

Pada Tabel 4.5 terungkap bahwa dari 411 kasus penjualan rumah, penjualan Wilayah Selatan paling banyak diiklankan yaitu sebesar 155 kasus atau sebesar 37,7%. Bila dikaitkan dengan lokasi perumahan maka dapat kita ketahui bahwa lokasi perumahan lebih banyak diiklankan yaitu sebesar 56% dari 411 kasus. Kita lihat dari tabel bahwa di wilayah Utara lokasi perumahan lebih sedikit yaitu hanya 6 kasus, hal ini disebabkan karena di wilayah Utara rumah yang lebih banyak dijual lokasinya berada di kampung (Kapasari Kidul, Tambak Adi, dan lain-lain). Untuk lokasi perumahan paling banyak terdapat di wilayah Selatan, hal ini disebabkan karena banyak lokasi perumahan di wilayah Selatan contoh: daerah Prapen, Tenggilis, dan lain-lain. Dari data di atas dapat kita lihat 111 kasus lokasi perumahan berada di wilayah Selatan untuk lokasi di jalan raya yang paling sedikit untuk dijual adalah di wilayah Utara, yang di antaranya merupakan toko/ ruko.

Tabel 4.6

**Jumlah Rumah yang Diiklankan Menurut Wilayah yang Dikaitkan dengan Luas
Bangunan Selama bulan Oktober - Desember 1996**

Luas Bangunan (m ²) Wilayah	40- 140	141- 240	241- 340	341- 440	441- 540	541- 640	641- 740	741- 840	Jumlah	Prosen- tase
Wilayah Utara	22	29	3	0	0	0	0	0	51	12,4%
Wilayah Timur	15	52	24	10	3	2	0	1	107	26,0%
Wilayah Selatan	37	70	30	10	3	3	0	2	155	37,7%
Wilayah Barat	20	41	12	17	5	2	1	0	98	23,8%
Jumlah	94	189	69	37	11	7	1	3	411	100 %
Prosentase	22,9%	46%	16,8%	9%	2,9%	1,7%	0,2%	1,5%	100 %	

Sumber: Hasil survey bulan Oktober - Desember 1996

Pada Tabel 4.6 terungkap bahwa dari 411 kasus penjualan rumah, penjualan Wilayah Selatan paling banyak diiklankan yaitu sebesar 155 kasus atau sebesar 37,7 %. Bila dikaitkan dengan luas bangunan maka dari tabel 4.6 dapat kita ketahui bahwa rumah dengan luas bangunan 141 - 240 m² paling banyak ditawarkan yaitu sebesar 45% dari 411 kasus. Hal ini berarti bahwa rumah yang dimiliki oleh masyarakat Surabaya memiliki luas bangunan 141 - 240 m², sedangkan untuk rumah dengan luas bangunan > 740 m² dapat ditemukan di wilayah Timur, dari tabel 4.6 dapat kita lihat ada 3 kasus rumah dengan luas bangunan lebih besar dari 740 m². Hal ini berarti bahwa di wilayah Timur terdapat rumah dengan luas bangunan yang besar. Contoh: Dharmahusada, Kertajaya Indah.

Tabel 4.7

**Jumlah Rumah yang Diiklankan Menurut Wilayah yang Dikaitkan dengan
Harga Selama bulan Oktober - Desember 1996**

Harga (Juta) Wilayah	<100	100- 200	201- 300	301- 400	401- 500	501- 600	601- 700	>700	Jumlah	Prosen- tase
Wilayah Utara	23	23	5	0	0	0	0	0	51	12,4%
Wilayah Timur	14	43	29	11	1	4	3	2	107	26,0%
Wilayah Selatan	43	71	18	17	0	3	2	1	155	37,7%
Wilayah Barat	22	34	16	14	8	1	1	2	98	23,8%
Jumlah	102	171	68	42	9	8	6	5	411	100 %
Prosentase	24,8%	41,6%	16,5%	10,2%	2,2%	1,9%	1,5%	1,2%	100 %	

Sumber: Hasil survey bulan Oktober - Desember 1996

Pada Tabel 4.6 terungkap bahwa dari 411 kasus penjualan rumah, penjualan Wilayah Selatan paling banyak diiklankan yaitu sebesar 155 kasus atau sebesar 37,7%. Bila dikaitkan dengan harga, maka dari tabel 4.7 dapat kita lihat bahwa rumah yang banyak ditawarkan memiliki harga 100 - 200 juta (41,6%). Rumah dengan harga 401 - 500 juta lebih banyak ditawarkan di wilayah Barat disebabkan karena rumah di wilayah Barat mempunyai luas bangunan yang lebih besar, selain itu juga harga tanah di wilayah Barat juga lebih baik dibanding wilayah Selatan. Contoh: Kupang Indah. Sedangkan untuk harga rumah di atas 700 juta lebih banyak dijumpai di wilayah Timur, hal ini disebabkan karena harga tanah maupun bangunan yang mahal di wilayah Timur (2 kasus). Contoh: daerah Dharmahusada, Kertajaya Indah.

Tabel 4.8

**Jumlah Rumah yang Diiklankan Menurut Wilayah yang Dikaitkan dengan
Frekuensi Penawaran Selama bulan Oktober - Desember 1996**

Frekuensi Penawaran Wilayah	Dalam 1 hari 1 x iklan	Dalam 1 hari 2 x iklan	Dalam 1 hari 3 x iklan	Jumlah	Prosentase
Wilayah Utara	44	7	0	51	12,4%
Wilayah Timur	77	27	3	107	26,0%
Wilayah Selatan	119	36	0	155	37,7%
Wilayah Barat	81	17	0	98	23,8%
Jumlah	321	87	3	411	100 %
Prosentase	78,1%	21,2%	0,7%	100 %	

Sumber: Hasil survey bulan Oktober - Desember 1996

Pada Tabel 4.8 terungkap bahwa dari 411 kasus penjualan rumah, penjualan Wilayah Selatan paling banyak diiklankan yaitu sebesar 155 kasus atau sebesar 37,7 %. Bila dikaitkan dengan frekuensi penawaran, maka dapat dilihat bahwa frekuensi penawaran terbesar adalah 1 kali iklan dalam 1 hari (78,1%). Hal ini berarti rata-rata penawaran yang ditempuh oleh penjual rumah adalah 1 kali iklan dalam 1 hari, hal ini disebabkan karena biaya yang harus ditanggung oleh penjual rumah untuk mengiklankan rumahnya lewat media massa cukup mahal, sedangkan untuk 3 kali iklan dalam 1 hari dapat kita jumpai di wilayah Timur yaitu sebesar 3 kasus (0,7 %). Hal ini disebabkan karena tingkat kemampuan untuk membayar ongkos iklan cukup besar di wilayah ini, selain itu juga harga rumah yang cukup tinggi di wilayah Timur, oleh karena itu dirasa tidak cukup bagi penjual rumah di wilayah ini untuk mengiklankan hanya 1 kali dalam 1 hari.

Tabel 4.9

**Jumlah Rumah yang Diiklankan Menurut Wilayah yang Dikaitkan dengan
Luas Tanah Selama bulan Oktober - Desember 1996**

Luas Tanah (m ²) Wilayah	< 100	100- 200	201- 300	301- 400	401- 500	501- 600	601- 700	701- 800	801- 900	901- 1000	Jumlah	Prosen- tase
Wilayah Utara	13	24	10	4	0	0	0	0	0	0	51	12,4%
Wilayah Timur	6	48	31	11	5	5	0	1	0	0	107	26,0%
Wilayah Selatan	18	69	29	15	9	6	4	2	1	2	155	37,7%
Wilayah Barat	7	34	25	18	4	8	2	0	0	0	98	23,8%
Jumlah	44	175	95	48	18	19	6	3	1	2	411	100 %
Prosentase	10,7%	42,6%	23,1%	11,7%	4,4%	4,6%	1,5%	0,7%	0,2%	0,5%	100 %	

Sumber: Hasil survey bulan Oktober - Desember 1996

Pada Tabel 4.9 terungkap bahwa dari 411 kasus penjualan rumah, penjualan Wilayah Selatan paling banyak diiklankan yaitu sebesar 155 kasus atau sebesar 37,7%. Bila dikaitkan dengan luas tanah, maka dari tabel 4.9 dapat dilihat bahwa rumah yang ditawarkan memiliki luas tanah 100 - 200 m² (42,5%) dan luas tanah yang besar (> 900 m²) dapat kita jumpai di wilayah Timur yaitu sebanyak 3 kasus. Hal ini berarti penduduk di wilayah Timur memiliki rumah dengan luas tanah yang besar. Contoh: Dharmahusada, Kertajaya Indah.

Tabel 4.10

**Jumlah Rumah yang Diiklankan Menurut Wilayah yang Dikaitkan dengan
Cepat Tidaknya Rumah terjual Selama bulan Oktober - Desember 1996**

Laku/Belum Laku Wilayah	Laku	Belum Laku	Jumlah	Prosentase
Wilayah Utara	38	13	51	12,4%
Wilayah Timur	52	55	107	26,0%
Wilayah Selatan	93	62	155	37,7%
Wilayah Barat	56	42	98	23,8%
Jumlah	239	172	411	100 %
Prosentase	58,2%	41,8%	100 %	

Sumber: Hasil survey bulan Oktober - Desember 1996

Pada Tabel 4.10 terungkap bahwa dari 411 kasus penjualan rumah, penjualan Wilayah Selatan paling banyak diiklankan yaitu sebesar 155 kasus atau sebesar 37,7%. Bila dikaitkan dengan cepat tidaknya rumah terjual, maka dari tabel 4.10 dapat dilihat bahwa dari 411 kasus 239 rumah telah laku (58,2%) dan tahun 1996 rumah yang laku berada di wilayah Selatan. Ini berarti rumah di wilayah Selatan lebih diminati orang. Hal ini disebabkan karena harga rumah yang tidak terlalu mahal dan lokasi yang cukup strategis. Urutan kedua ditempati oleh wilayah Barat yang merupakan pengembangan kota Surabaya, Setelah itu wilayah Timur dan wilayah Utara. Wilayah Utara kurang begitu diminati karena lokasi yang kurang strategis.

Tabel 4.11

Jumlah Rumah yang Diiklankan Menurut Lokasi yang Dikaitkan dengan Fasilitas Selama bulan Oktober - Desember 1996

Fasilitas Lokasi	PAM, PLN	PAM, PLN, Telepon, AC	PAM, PLN, Telepon, AC, Sebag. Perabotan	PAM, PLN, Telepon, AC, Seluruh Perabotan	Jumlah	Prosentase
Perumahan	5	154	39	30	230	12,4 %
Kampung	12	95	18	7	132	26,0 %
Jalan Raya	1	40	6	2	49	37,7 %
Jumlah	18	289	63	39	411	100 %
Prosentase	4,4 %	70,3 %	15,3 %	0,5 %	100 %	

Sumber: Hasil survey bulan Oktober - Desember 1996

Pada Tabel 4.11 terungkap bahwa dari 411 kasus penjualan rumah, lokasi perumahan lebih banyak diiklankan yaitu sebesar 230 kasus atau sebesar 56,0% dan bila dikaitkan dengan fasilitas yang dimiliki, maka dari tabel 4.11 terlihat bahwa 70,3% fasilitas ditawarkan oleh penjual rumah adalah PAM, PLN, dan telepon. Hal

ini berarti rata-rata rumah yang dijual di Surabaya memiliki fasilitas PAM, PLN, dan telepon. Hal ini sangat berkaitan erat dengan daya beli masyarakat. Fasilitas yang paling lengkap yaitu PAM, PLN, telepon, AC dan seluruh perabotan dapat dijumpai pada lokasi perumahan (2 kasus). Hal ini disebabkan karena pada lokasi perumahan, rumah yang dijual umumnya memiliki luas bangunan dan luas tanah yang lebih besar dibandingkan dengan lokasi kampung dan penduduknya mempunyai daya beli yang lebih tinggi.

Tabel 4.12

Jumlah Rumah yang Diiklankan Menurut Lokasi yang Dikaitkan dengan Hak Kepemilikan Selama bulan Oktober - Desember 1996

Hak Kepemilikan Lokasi	Surat Petok D	Surat Hijau	HGB	Hak Milik	Jumlah	Prosentase
Perumahan	5	29	166	30	230	56,0%
Kampung	1	40	49	42	132	32,1%
Jalan Raya	1	14	20	14	49	11,9%
Jumlah	7	83	235	86	411	100 %
Prosentase	1,7 %	20,2%	57,2%	20,9%	100 %	

Sumber: Hasil survey bulan Oktober - Desember 1996

Pada Tabel 4.12 terungkap bahwa dari 411 kasus penjualan rumah, lokasi perumahan lebih banyak diiklankan yaitu sebesar 230 kasus atau sebesar 56,0% dan bila dikaitkan dengan hak kepemilikan, maka dari tabel 4.12 dapat dilihat bahwa rata-rata rumah di Surabaya memiliki surat HGB yaitu sebesar 57,2%. Bila dilihat baik di lokasi perumahan, kampung, jalan raya, rata-rata surat yang dimiliki adalah HGB. Hal ini disebabkan karena di lokasi perumahan surat yang dikeluarkan oleh BPN adalah surat HGB.

Tabel 4.13

**Jumlah Rumah yang Diiklankan Menurut Lokasi yang Dikaitkan dengan Harga
Selama bulan Oktober - Desember 1996**

Harga (Juta) Lokasi	<100	100- 200	201- 300	301- 400	401- 500	501- 600	601- 700	>700	Jumlah	Prosen- tase
Perumahan	37	105	39	26	9	7	2	5	230	56,0%
Kampung	51	59	16	6	0	0	0	0	132	32,1%
Jalan Raya	6	13	13	10	2	1	4	0	49	11,9%
Jumlah	94	177	68	42	11	8	6	5	411	100 %
Prosentase	22,8%	43,1%	16,5%	10,2%	2,7%	1,9%	1,4%	1,2%	100 %	

Sumber: Hasil survey bulan Oktober - Desember 1996

Pada Tabel 4.13 terungkap bahwa dari 411 kasus penjualan rumah, lokasi perumahan lebih banyak diiklankan yaitu sebesar 230 kasus atau sebesar 56,0% dan bila dikaitkan dengan harga, maka dari tabel 4.13 terlihat harga 100 - 200 juta lebih banyak ditawarkan (43,1%) dan paling banyak terdapat di lokasi perumahan (105 kasus). Hal ini berarti bahwa di lokasi perumahan, harga rumah rata-rata yang dijual berkisar 100 hingga 200 juta, sedangkan untuk harga rumah di atas 700 juta dapat ditemui di lokasi perumahan (5 kasus) yang hampir dipastikan memiliki harga tanah dan bangunan yang lebih tinggi bila dibandingkan dengan lokasi di kampung.

Tabel 4.14

**Jumlah Rumah yang Diiklankan Menurut Lokasi yang Dikaitkan dengan Cara
Penjualan Selama bulan Oktober - Desember 1996**

Cara Penjualan Lokasi	Tanpa Perantara	Dengan <i>Broker</i> Resmi	Dengan Perantara	Jumlah	Prosentase
Perumahan	205	17	8	230	56.0%
Kampung	121	8	3	132	32,1%
Jalan Raya	47	2	0	49	11,9%
Jumlah	373	27	11	411	100 %
Prosentase	90,8%	6,6%	2,7%	100 %	

Sumber: Hasil survey bulan Oktober - Desember 1996

Pada Tabel 4.14 terungkap bahwa dari 411 kasus penjualan rumah, lokasi perumahan lebih banyak diiklankan yaitu sebesar 230 kasus atau sebesar 56,0% dan bila dikaitkan dengan cara penjualan, maka dari tabel 4.14 terlihat bahwa 90,8 % orang menjual rumah tanpa menggunakan jasa perantara dan di lokasi perumahan 205 kasus tanpa menggunakan jasa perantara maupun *broker* resmi. Hal ini berarti bahwa baik di lokasi perumahan kampung jalan raya, penjual rumah percaya pada kemampuannya untuk menjual rumahnya sendiri melalui koran.

Tabel 4.15

Jumlah Rumah yang Diiklankan Menurut Lokasi yang Dikaitkan dengan Media yang Digunakan Selama bulan Oktober - Desember 1996

Media Penawaran Lokasi	Jawa Pos	Surabaya Post	Surya	Jumlah	Prosentase
Perumahan	75	85	70	230	56,0%
Kampung	35	61	36	132	32,1%
Jalan Raya	14	18	17	49	11,9%
Jumlah	124	164	123	411	100 %
Prosentase	30,2%	39,9%	29,9%	100 %	

Sumber: Hasil survey bulan Oktober - Desember 1996

Pada Tabel 4.15 terungkap bahwa dari 411 kasus penjualan rumah, lokasi perumahan lebih banyak diiklankan yaitu sebesar 230 kasus atau sebesar 56,0% dan bila dikaitkan dengan media yang digunakan maka terlihat bahwa Jawa Pos dengan iklan jitunya menempati urutan pertama yaitu 39,9%. Hal ini berarti baik lokasi perumahan, kampung maupun jalan raya, orang lebih mempercayakan rumahnya diiklankan melalui Jawa Pos yang memang diakui oleh masyarakat Surabaya sebagai salah satu harian terlaris dan mempunyai pembaca yang banyak.

Tabel 4.16

**Jumlah Rumah yang Diiklankan Menurut Lokasi yang Dikaitkan dengan
Frekuensi Penawaran Selama bulan Oktober - Desember 1996**

Lokasi \ Frekuensi Penawaran	Dalam 1 hari 1 x iklan	Dalam 1 hari 2 x iklan	Dalam 1 hari 3 x iklan	Jumlah	Prosentase
Perumahan	180	50	0	230	56,0%
Kampung	103	29	0	132	32,1%
Jalan Raya	38	8	3	49	11,9%
Jumlah	321	87	3	411	100 %
Prosentase	78,1%	21,2%	0,7%	100 %	

Sumber: Hasil survey bulan Oktober - Desember 1996

Pada Tabel 4.16 terungkap bahwa dari 411 kasus penjualan rumah, lokasi perumahan lebih banyak diiklankan yaitu sebesar 230 kasus atau sebesar 56,0% dan bila dikaitkan dengan frekuensi penawaran, maka dapat dilihat dari tabel 4.16 bahwa frekuensi penawaran 1 hari 1 kali iklan memiliki prosentase 78,1%. Hal ini berarti bahwa sebagian besar penduduk di lokasi perumahan (180 kasus) mengiklankan rumahnya hanya 1 kali dalam 1 hari, artinya tidak diiklankan dalam harian Surabaya Post, Jawa Pos, maupun Surya secara sekaligus dalam 1 hari, namun hanya di satu harian saja, misalnya Jawa Pos. Sebaliknya apabila kita lihat tabel, frekuensi penawaran terbesar justru dilakukan pada lokasi jalan raya yaitu 3 kali iklan dalam 1 hari, dalam hal ini strategi pengiklanan semacam ini dipilih oleh penjual rumah di jalan raya disebabkan oleh: 1) harga tanah di pinggir jalan raya relatif mahal, oleh karena itu diperlukan daya beli yang cukup bagi pembeli, 2) biasanya rumah di pinggir jalan raya digunakan untuk berdagang/ membuka usaha. Oleh karena rumah di pinggir jalan raya dipakai untuk tujuan-tujuan tertentu, maka pihak pembeli juga agak lebih sedikit dibanding pembeli rumah untuk tempat tinggal

karena banyak penjual rumah di pinggir jalan raya memberikan penawaran yang lebih besar dibanding penjual rumah di lokasi perumahan.

Tabel 4.17

Jumlah Rumah yang Diiklankan Menurut Lokasi yang Dikaitkan dengan Luas Tanah Selama Bulan Oktober - Desember 1996

Luas Tanah (m ²)	< 100	100-200	201-300	301-400	401-500	501-600	601-700	701-800	801-900	> 900	Jumlah	Prosentase
Lokasi												
Perumahan	14	96	64	27	8	12	5	3	1	0	230	56,0%
Kampung	28	63	24	10	2	4	1	0	0	0	132	32,1%
Jalan Raya	4	16	7	11	8	3	0	0	0	0	49	11,9%
Jumlah	46	175	95	48	18	19	6	3	1	0	411	100 %
Prosentase	10,7%	42,6%	23,1%	11,7%	4,4%	4,6%	1,5%	0,7%	0,2%	0,0%	100%	

Sumber: Hasil survey bulan Oktober - Desember 1996

Pada Tabel 4.17 terungkap bahwa dari 411 kasus penjualan rumah, lokasi perumahan lebih banyak diiklankan yaitu sebesar 230 kasus atau sebesar 56,0% dan bila dikaitkan dengan luas tanah, maka dapat dilihat bahwa luas tanah 100 - 200 m² paling banyak dijual selama bulan Oktober - Desember 1996 (42,6%). Hal ini berarti bahwa rata-rata baik di lokasi perumahan, kampung, dan jalan raya luas tanah yang ditawarkan memiliki luas tanah 100 - 200 m², sedangkan untuk luas tanah yang besar (> 500 m²) dari tabel kita lihat bahwa lokasi kampung dan jalan raya sedikit ditawarkan. Hal ini disebabkan karena memang untuk lokasi kampung dan jalan raya rata-rata penduduknya lebih padat dan lokasi tersebut sudah dibuka sejak lama sedangkan untuk daerah perumahan, kita tahu banyak dibuka lokasi baru sehingga luas tanah yang ditawarkan oleh penjual juga luas.

Tabel 4.18

**Jumlah Rumah yang Diiklankan Menurut Lokasi yang Dikaitkan dengan Luas
Bangunan Selama bulan Oktober - Desember 1996**

Luas Bangunan (m ²) Lokasi	40- 140	141- 240	241- 340	341- 440	441- 540	541- 640	641- 740	741- 840	Jumlah	Prosen- -tase
Perumahan	36	121	43	21	2	3	1	3	230	56,0%
Kampung	49	59	13	5	6	0	0	0	132	32,1%
Jalan Raya	9	9	13	11	3	4	0	0	49	11,9%
Jumlah	94	189	69	37	11	7	1	3	411	100 %
Prosentase	22,9%	46%	16,8%	9%	2,7%	1,7%	0,2%	0,7%	100 %	

Sumber: Hasil survey bulan Oktober - Desember 1996

Pada Tabel 4.18 terungkap bahwa dari 511 kasus penjualan rumah, lokasi perumahan lebih banyak diiklankan yaitu sebesar 230 kasus atau sebesar 56,0% dan bila dikaitkan dengan luas bangunan, maka dari tabel 4.18 terlihat bahwa rata-rata luas bangunan tanah di Surabaya yaitu 141 - 240 m² (46%) dari 121 kasus berada di lokasi perumahan. Dari tabel 4.18 dapat kita lihat bahwa rumah dengan luas bangunan yang besar (> 740 m²) dapat kita jumpai di lokasi perumahan (3 kasus). Hal ini berarti bahwa orang lebih suka untuk membangun rumahnya di lokasi perumahan daripada di lokasi kampung maupun jalan raya.

Tabel 4.19

**Jumlah Rumah yang Diiklankan Menurut Lokasi yang Dikaitkan dengan
Cepat/ Tidaknya Rumah terjual Selama bulan Oktober - Desember 1996**

Laku/ Belum Laku Lokasi	Laku	Belum Laku	Jumlah	Prosentase
Perumahan	134	96	230	56,0%
Kampung	75	57	132	32,1%
Jalan Raya	30	19	49	11,9%
Jumlah	239	172	411	100 %
Prosentase	58,2%	41,8%	100 %	

Sumber: Hasil survey bulan Oktober - Desember 1996

Pada Tabel 4.19 terungkap bahwa dari 411 kasus penjualan rumah, lokasi perumahan lebih banyak diiklankan yaitu sebesar 230 kasus atau sebesar 56,0% dan bila dikaitkan dengan cepat/ tidaknya rumahnya terjual, maka dari tabel 4.19 dapat kita lihat bahwa dari 411 rumah yang diiklankan 58,2 % rumahnya laku terjual dan 32,6% berada di lokasi perumahan, 18,3% berada di lokasi kampung dan 7,3% berada di lokasi jalan raya Hal ini berarti bahwa lokasi perumahan lebih diminati oleh penduduk Surabaya selama bulan Oktober - Desember 1996, karena lokasi ini lebih dirasa cocok untuk tempat tinggal yang nyaman, tenang, dan aman.

Tabel 4.20

Jumlah Rumah yang Diiklankan Menurut Hak Kepemilikan yang Dikaitkan dengan Frekuensi Penawaran Selama bulan Oktober - Desember 1996

Frekuensi Penawaran Hak Kepemilikan	Dalam 1 hari 1 x iklan	Dalam 1 hari 2 x iklan	Dalam 1 hari 3 x iklan	Jumlah	Prosentase
Surat Petok D	7	0	0	7	11,7%
Surat Hijau	62	18	3	83	20,2%
HGB	187	48	0	235	57,2%
Hak Milik	65	21	0	86	20,9%
Jumlah	321	87	3	411	100 %
Prosentase	78,1%	21,2%	0,7%	100 %	

Sumber: Hasil survey bulan Oktober - Desember 1996

Pada Tabel 4.20 terungkap bahwa dari 411 kasus penjualan rumah, 235 kasus memiliki Surat HGB atau sebesar 57,2% dan 187 kasus frekuensi penawarannya adalah diiklankan sebanyak 1 kali dalam 1 hari atau sebesar 80% dari 235 kasus. Hal ini berarti bahwa rata-rata rumah yang dijual di Surabaya memiliki surat HGB dan diiklankan cuma 1 kali dalam satu hari, artinya diiklankan dalam salah satu media massa. Contoh: Jawa Pos. Dari tabel 4.20 dapat dilihat

bahwa yang melakukan penawaran 3 kali sehari adalah rumah yang memiliki surat hijau (3 kasus). Hal ini disebabkan yang melakukan penawaran 3 kali dalam sehari kebanyakan adalah rumah toko/ ruko yang berlokasi di jalan raya, seperti kita ketahui jalan raya biasanya memiliki surat hijau. Contoh: Raya Kertajaya.

Tabel 4.21

Jumlah Rumah yang Diiklankan Menurut Hak Kepemilikan yang Dikaitkan dengan Cara Penjualan Selama bulan Oktober- Desember 1996

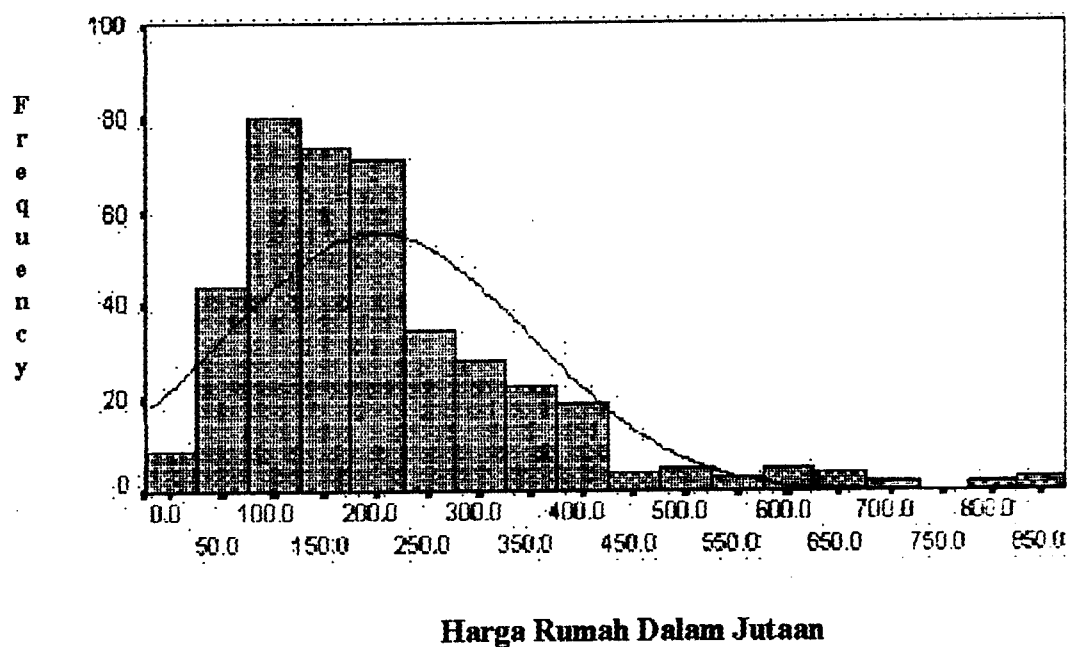
Cara Penjualan Hak Kepemilikan	Tanpa Perantara	Dengan <i>Broker</i> Resmi	Dengan Perantara	Jumlah	Prosentase
Surat Petok D	5	1	1	7	11,7%
Surat Hijau	78	5	0	83	20,2%
HGB	212	16	7	235	57,2%
Hak Milik	78	5	3	86	20,9%
Jumlah	373	27	11	411	100 %
Prosentase	90,8%	6,6%	2,7%	100 %	

Sumber: Hasil survey bulan Oktober - Desember 1996

Pada Tabel 4.21 terungkap bahwa dari 411 kasus penjualan rumah, 235 kasus memiliki Surat HGB atau sebesar 57,2% dan 212 kasus tanpa menggunakan perantara atau sebesar 90,2% dari 235 kasus. Hal ini berarti bahwa rata-rata rumah yang dijual di Surabaya memiliki surat HGB dan 90,8% menjual rumahnya tanpa menggunakan jasa perantara/ *broker* resmi hal ini menunjukkan bahwa penduduk di Surabaya percaya pada kemampuannya untuk menjual rumahnya lewat media massa yakni koran.

4.2 Analisis Penawaran

HISTOGRAM Penawaran Rumah Bekas dari Sudut Harga



Sumber: Hasil survey, setelah diolah oleh penulis

Keterangan: Dari grafik histogram terlihat bahwa rumah berharga Rp 100 juta, paling banyak ditawarkan dan rata-rata harga rumah yang ditawarkan adalah Rp 200 juta. Dari kurva penawaran di atas terlihat bahwa kurva naik sampai titik 200 kemudian secara perlahan menurun terus sampai titik 700.