

KEBERADAAN RUMAH SEDERHANA DALAM KONTEKS PEMENUHAN KEBUTUHAN BAGI MASYARAKAT EKONOMI MENENGAH KE BAWAH

Debby Budi Susanti

Prodi Arsitektur, Fak. Teknik Sipil dan Perencanaan, ITN Malang
e-mail: budisusantidebby@gmail.com

ABSTRAK

Semakin pesatnya penambahan penduduk di kota-kota besar, termasuk juga di Kota Malang, mengakibatkan pula meningkatnya kebutuhan akan perumahan bagi masyarakat. Sehingga, dewasa ini banyak perumahan yang dibangun oleh pengembang, baik swasta maupun pemerintah. Dalam upaya untuk dapat mewadahi kebutuhan perumahan bagi seluruh lapisan masyarakat dari segala strata sosial, maka pemerintah mewajibkan para pengembang tidak hanya membangun perumahan bertipe besar saja, tetapi juga perumahan tipe kecil. Sayangnya, upaya pemerintah tersebut tidak banyak membantu memenuhi kebutuhan perumahan bagi masyarakat kelompok menengah ke bawah dan terkesan hanya menguntungkan kelompok menengah ke atas saja. Sedangkan kelompok menengah ke bawah mayoritas lebih memilih membangun rumahnya di kampung-kampung tradisional. Sehingga, kondisi yang ada pada perumahan dalam domain publik saat ini banyak yang tidak tepat sasaran konsumen sesuai yang diharapkan.

Kata kunci : *Pembangunan, Masyarakat, Perumahan Sederhana*

1. PENDAHULUAN

Latar Belakang

Di negara berkembang yang semakin bertambah padat penduduknya, seperti negara Indonesia ini, permasalahan yang banyak muncul di masyarakat dewasa ini adalah ketersediaan perumahan yang siap huni. Harga jual rumah di kota-kota besar semakin mahal dan semakin tidak terjangkau, terutama bagi kalangan masyarakat kelas ekonomi menengah ke bawah. Hal yang demikian ini mengakibatkan ketersediaan perumahan bagi masyarakat kelas tersebut kurang diperhatikan. Untuk mengatasi hal tersebut, pemerintah mengeluarkan Keputusan Menteri Negara Perumahan Rakyat No. 04/KPTS/BKP4N/1995 Tentang Pedoman Pembangunan Perumahan dan Permukiman dengan Lingkungan Hunian yang Berimbang.

Tujuan dari konsep tersebut adalah untuk menjamin ketersediaan perumahan bagi masyarakat kelas ekonomi menengah ke bawah, mengingat bahwa setiap pengembang tidak hanya membangun rumah tipe besar untuk golongan elit (golongan menengah ke atas) saja, tetapi juga

membangun perumahan tipe kecil untuk masyarakat lapisan menengah ke bawah.

Seiring dengan permasalahan tentang kebutuhan rumah tersebut, maka hal yang perlu diperhatikan adalah apakah kondisi rumah yang dibangun oleh para pengembang sudah sesuai dengan kondisi daya beli yang ada di masyarakat saat ini. Jika perumahan sederhana yang dibangun oleh pengembang ternyata nantinya tidak menguntungkan bagi kelompok masyarakat menengah ke bawah, maka dirasakan peraturan pemerintah akan sia-sia saja dan tidak memberikan nilai lebih atau manfaat kepada masyarakat. Bahkan kondisi yang terlihat sampai saat ini bahwa tata ruang kota dan perumahan yang teratur berikut sarana dan prasarana yang memadai, baru dinikmati sekelompok kecil warga kota yang terdiri dari golongan elit (golongan menengah ke atas).

Fenomena yang terjadi akhir-akhir ini adalah sebagian besar pengembang swasta lebih banyak membangun rumah tipe menengah ke bawah (tipe 54, tipe 45 dan tipe 36) tetapi dengan kualitas bahan yang lebih bagus dan bermutu bila dibandingkan dengan perumahan yang dibangun oleh pemerintah. Karena kondisi bangunan dan kualitas yang bagus, mengakibatkan turut melambungkan juga harga jual rumah tersebut. Hal ini menjadikan harga jual rumah lebih tinggi daripada daya beli masyarakat ekonomi menengah ke bawah. Dengan demikian, sebagian besar pembeli rumah-rumah tersebut adalah masyarakat golongan menengah ke atas dan hanya dipegunakan sebagai investasi saja.

Dewasa ini kondisi yang berkembang di masyarakat adalah bahwa RSS dan RS yang dibangun sebagian besar tidak dimanfaatkan secara maksimal oleh pemiliknya. Hal ini terlihat dari indikasi banyaknya RSS dan RS yang dibiarkan kosong oleh pemiliknya atau bahkan digunakan untuk tujuan komersial, misalnya disewakan atau dikontrakkan.

Bagi pihak pembangun sendiri, dengan adanya kondisi di lapangan saat ini juga kurang menguntungkan karena masih cukup banyak perumahan tipe RS dan RSS yang masih mangkrak dan belum berpemilik. Kondisi tersebut menimbulkan pertanyaan apakah memang pembangunan rumah jenis RS dan RSS telah sesuai dengan yang dibutuhkan oleh masyarakat.

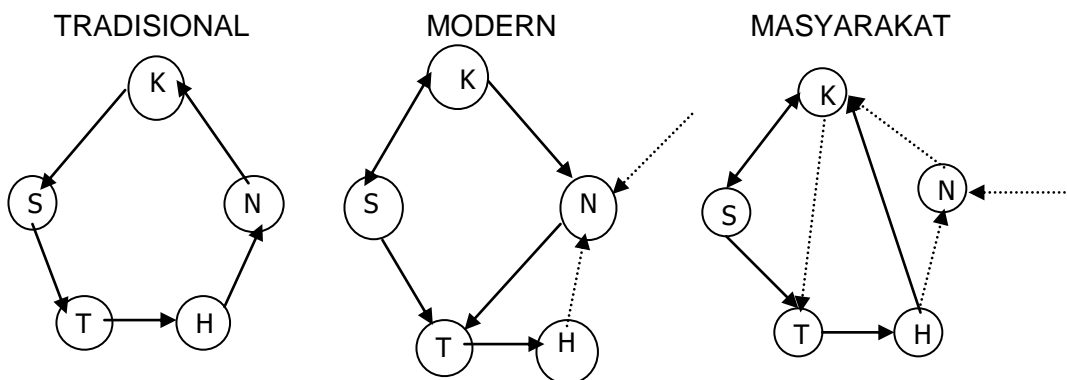
2. TINJAUAN PUSTAKA

Rapoport (1969) menyatakan bahwa: *'A house is a human fact, and even with the most severe physical constraints and limited technology man has built in ways so diverse that they can be attributed only to choice, which involves cultural value. Within the various economic and geographical constraints, the biological, physical and psychological make up of man, and the laws of physics and structural knowledge, there are always numerous choices available... sociocultural forces, therefore, become of prime importance in relating man's way of life to the environment'*. Rumah adalah

sebuah fakta atau keberadaan manusia, meskipun dengan beberapa kendala fisik dan keterbatasan teknologi, manusia telah membangun dengan caranya sedemikian banyak macamnya, namun mereka dihadapkan pada kenyataan harus memilih, termasuk memilih nilai budayanya. Didalam kendala yang mempengaruhi manusia seperti ekonomi, geografi, biologi, fisik, psikologi, peraturan bangunan dan kemampuan teknologi, tetap ada sejumlah pilihan yang memungkinkan.... kekuatan sosio budaya, menjadi tujuan utama dalam hubungan pandangan hidup manusia dengan lingkungannya.

Demikian juga yang dijadikan pedoman bagi masyarakat untuk memilih perumahan yang akan dibelinya. Selain memperhatikan kondisi fisik bangunan dan lokasi kawasan perumahan, dalam menentukan pilihan mereka juga dibatasi oleh kemampuan ekonominya. Tidak hanya bagi konsumen, bagi pihak pengembang, faktor ekonomi juga turut menentukan. Semakin bagus kondisi fisik bangunan dan semakin dekat lokasi perumahan dengan pusat kota, maka semakin tinggi harga jualnya.

Menurut pendapat Silas (1993), sistem pengadaan dan pola menggalang sumberdaya dalam pengadaan perumahan dikelompokkan dalam tiga bentuk dasar dan digambarkan sebagai berikut:



Keterangan :
K = Keputusan
S = Sumber daya
T = Tindakan
H = Hasil
N = Norma

Gambar 1.
Bentuk Dasar Pola Pengadaan Rumah

Pada pola pengadaan tradisional, keputusan dipengaruhi oleh sumberdaya yang ada dalam masyarakat itu sendiri yang diwujudkan dalam tindakan, sehingga menghasilkan sesuatu (rumah) yang diupayakan untuk selalu memenuhi semua norma-norma yang ada dalam masyarakat.

Pada pola pengadaan secara modern, keputusan dipengaruhi oleh sumberdaya yang ada dan norma-norma, dimana norma-norma tersebut secara tidak langsung dipengaruhi oleh pihak luar, dan berdasarkan sumber daya dan norma yang ada dilanjutkan dengan tindakan yang nyata untuk menghasilkan hasil akhir, yang secara tidak langsung diupayakan sesuai dengan norma-norma yang ada tersebut.

Pola pengadaan masyarakat, norma dipengaruhi dari pihak luar yang secara tidak langsung mempengaruhi keputusan yang diambil yang saling terkait dengan sumber daya dan secara bersama-sama mempengaruhi tindakan yang akan diambil oleh pemilik rumah, sehingga hasil akhirnya akan sesuai dengan keputusan yang sudah diambil dan norma yang diterapkan.

Pola yang dianut dalam RS dan RSS adalah pola modern. Karena pada pengadaan perumahan tersebut keputusan sepenuhnya dipengaruhi oleh pihak luar, yang dalam hal ini adalah pihak pengembang. Sedangkan pihak pemilik rumah berupaya menyesuaikan hasil akhir yang berupa perumahan dengan norma-norma yang dianutnya dan juga kebutuhannya.

Lebih jauh, Turner (1979) menyatakan bahwa kebebasan masyarakat dalam proses pengadaan rumahnya adalah dipengaruhi oleh 4 (empat) faktor, yaitu:

1. Bila penghuni mengendalikan proses pengambil keputusan utama dan bebas memberi masukan dalam perancangan, pembangunan, atau pengelolaannya, maka proses-proses dan lingkungan yang dihasilkan akan merangsang kesejahteraan dari perorangan maupun masyarakat pada umumnya.

Dalam pengadaan RS dan RSS, hal ini tidak berlaku, karena pengambil keputusan utama adalah pihak pengembang. Calon pemilik rumah menerima rumahnya dalam keadaan jadi, kecuali jika mereka bersedia merenovasinya.

2. Rumah bukan hasil fisik yang sekali jadi, melainkan suatu proses berlanjut dan terkait dengan mobilitas sosial ekonomi penghuni. Dengan demikian, kegiatan pengadaan rumah sebaiknya memberikan akses pilihan kepada calon penghuni dan selama rentang waktu yang tidak pendek, rumah-rumah tersebut telah mengalami perubahan sejalan dengan waktu.

Oleh karena itu, pada rumah-rumah RS dan RSS tidak seluruh bagian lahan tertutup oleh bangunan. Hal ini dimaksudkan agar pemilik rumah nantinya masih dapat mengembangkan rumahnya sesuai dengan kebutuhan ruang yang diperlukannya.

3. Kegiatan dalam pengadaan rumah sebaiknya memberikan kebebasan kepada calon penghuni untuk memilih rumah yang terbaik sesuai dengan keinginan. Oleh karena itu, pihak yang berkeinginan mengadakan perumahan seharusnya memberikan alternatif: lokasi, bentuk hak kepemilikan yang sah, kepemilikan, penggunaan struktur, dan jalan menuju bangunan bagi kegunaan mereka.

Dalam hal lokasi, pihak pengembang memberikan kebebasan pada calon pembeli untuk memilih di blok mana lokasi yang diinginkan. Ketika mengurus surat-surat pembelian, rumah tersebut langsung diatasnamakan pembelinya.

Kondisi jalan yang bagus akan memudahkan penghuni untuk bersosialisasi dengan penghuni lainnya, karena pada RS dan RSS seringkali prasarana jalan digunakan sebagai wadah untuk bertemu dan bersosialisasi dengan tetangganya. Selain itu, kondisi jalan yang bagus juga menaikkan harga jual rumah.

4. Selama rentang waktu yang tidak pendek, rumah-rumah tersebut telah mengalami perubahan sejalan dengan waktu berupa perkembangan sosial ekonomi penghuninya.

Dalam pengadaan RS dan RSS, proses pembangunan rumah sepenuhnya ditangani oleh pihak pengembang, dimana bagi konsumen yang dapat dijadikan alternatif pilihan adalah lokasi dan harga jual perumahan tersebut. Sedangkan untuk bangunan rumah itu sendiri dapat direnovasi melalui proses yang bertahap menyesuaikan pola hidup dan kebutuhan pemiliknya.

Menurut Norman W.H. dan Lesli (1974) orang akan merasa nyaman dan cocok tinggal di suatu tempat apabila secara psikologi lingkungan dapat dijabarkan sebagai berikut:

- a. Lokasi di sekitar unit hunian yang dipandang sebagai suatu kesatuan dari rumah (*sense of localism*). Selanjutnya, juga diterangkan bahwa lingkungan eksternal menjadi sebuah perluasan dari rumah, seperti *personal space, privacy and territorially*, dan sebagainya; walaupun kadangkala *'permeable'* sifatnya.
- b. Area perumahan menunjukkan sebuah kerangka untuk sebuah perluasan dan berpautan dengan susunan ikatan sosial yang melayani sebagai sumber kepentingan untuk menjadi nyaman.

Mengacu pada data yang dikumpulkan oleh Zehmen, terdapat 5 (lima) kategori kenyamanan lingkungan permukiman, yaitu :

1. Kepadatan lingkungan permukiman (*neighbourhood density*).
2. Akses ke fasilitas (*accessibility of facilities*).
3. Rumah penghuni (*respondents home*).
4. Kecocokan sosial (*social compactibility*).

5. Tingkat pemeliharaan lingkungan perumahan (*neighbourhood maintenance level*).

Tidak hanya kondisi fisik bangunan saja yang perlu diperhatikan, tetapi lingkungan di kawasan perumahan juga harus ditata semenarik mungkin, baik akses ke pusat kota, sarana dan prasarananya, maupun lingkungan sosial penghuni kawasan perumahan. Sehingga, perlu diperhatikan kesetaraan kondisi sosial dalam satu blok kawasan, agar tidak terjadi kesenjangan sosial di antara mereka.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

PERANAN REI SEBAGAI PENGEMBANG SWASTA

Persatuan Pengusaha Real Estate Indonesia (REI), sebagai salah satu organisasi dunia usaha swasta, sejak berdirinya tanggal 11 Pebruari 1972 telah mengemban tugas yang secara bertahap meningkatkan perannya dalam pembanguann perumahan dan permukiman. Khusus dalam pembangunan rumah sederhana, tercatat semakin meningkatnya jumlah rumah yang dibangun oleh perusahaan pembangunan swasta.

Dalam hubungan ini peranan perusahaan swasta dalam pembangunan perumahan, tidaklah sekedar untuk membangun rumah yang sebanyak-banyaknya saja, tetapi juga harus memperhatikan mutu bangunan. Dengan berwawasan lingkungan, para pengusaha real estate diharapkan dapat menciptakan permukiman yang layak, sehat, bersih, tertib dan serasi, serta berfungsi sebagai pendukung pengembangan wilayah sekitarnya.

Karya perusahaan real estate yang utama adalah menciptakan lingkungan permukiman yang layak, sehat, bersih, tertib, dan serasi. Dalam upaya mencapai hasil karya tersebut, sudah selayaknya para pengusaha real estate ikut menciptakan kegiatan usaha yang sehat, bersih, tertib, dan serasi pula. Merupakan suatu ketentuan, bahwa developer yang membangun di atas lahan lebih dari 15 ha diwajibkan menjadi anggota REI. Ketentuan tersebut akan diatur kembali secara bertahap, sehingga semua developer yang melakukan kegiatan pembangunan perumahan diharapkan menjadi anggota REI dengan suatu konsekuensi memberikan tugas dan tanggungjawab yang besar kepada REI untuk bersama pemerintah membina anggota-anggotanya. Dengan demikian, dapat ditumbuhkan suatu profesionalisme yang mantap dan kawasan-kawasan perumahan dapat terjaga kualitasnya.

Dari usaha-usaha di bidang real estate yang berkembang di Indonesia baru berupa usaha pengembangan tanah dan bangunan. Usaha ini mencakup pengembangan wilayah dan pembangunan permukiman, pengadaan papan dan tempat usaha seperti gedung-gedung perkantoran, pusat-pusat rekreasi, serta gedung komersial lainnya.

Dimasukkannya sektor swasta dalam pembangunan rumah-rumah untuk golongan yang berpenghasilan rendah berarti bahwa perusahaan-perusahaan swasta di Indonesia diharapkan ikut serta meningkatkan tanggungjawab sosialnya dalam pembangunan nasional. Dalam hubungan ini persatuan pengusaha REI menempatkan diri untuk menjadi mitra pemerintah yang telah berusaha keras meningkatkan pembangunan perumahan sederhana. Peranan para developer adalah menciptakan lingkungan baru yang berencana, dan dengan demikian menjadi pelaksana dari rencana kota. Para developer tidak hanya membangun unit-unit rumah, tetapi juga aktif dalam menciptakan lingkungan yang sehat.

POKOK PEMIKIRAN

Pembangunan perumahan di Kota Malang sempat terhambat ketika adanya krisis moneter pada tahun 1998. Walaupun masih ada beberapa developer yang masih mampu memproduksi untuk memenuhi kebutuhan masyarakat akan perumahan, dengan konsekuensi harga jual yang relatif tinggi dibandingkan dengan sebelumnya. Hal tersebut masih berlangsung hingga saat ini. Sebenarnya permintaan konsumen akan perumahan di Kota Malang cukup tinggi. Hal ini diakui oleh pihak developer. Untuk mengantisipasi hal tersebut, mereka kini berusaha untuk bangkit kembali dan menampung permintaan konsumennya.

Sebagai akibat dari adanya krisis moneter juga, maka pengembang yang paling banyak bertahan adalah pengembang yang memproduksi rumah dengan type kecil yaitu dibawah 80 m². Untuk rumah type menengah ke atas hanya diproduksi dalam jumlah kecil karena minimnya daya beli masyarakat Kota Malang. Selain itu, pihak developer yang memproduksi perumahan type kecil saat ini, cenderung tidak lagi memperhatikan kelas ekonomi pembelinya. Walaupun calon pembeli berasal dari kelompok menengah ke atas, mereka tetap menjualnya, dengan alasan agar terpenuhi target penjualan yang ingin dicapai. Kendati demikian, tidaklah mudah bagi pengembang untuk memasarkan rumahnya karena calon pembeli pun menginginkan lokasi yang dianggap strategis, yaitu yang dekat dengan pusat kota, dekat dengan lokasi kerja dan sekolah, yang mudah dicapai oleh angkutan umum, dan dilengkapi dengan sarana dan prasarana yang lengkap.

Untuk konsumen tingkat bawah, mereka kebanyakan tidak mampu membeli rumah yang dibangun secara publik karena kondisi keuangan yang tidak memungkinkan untuk membayar angsuran rumah setiap bulannya apalagi untuk membeli kontan.

FAKTOR MATA PENCAHARIAN KONSUMEN

Sebagian besar konsumen yang mempunyai pekerjaan di bidang swasta dengan penghasilan yang tidak tetap setiap bulan lebih memilih

membeli perumahan dengan tipe sederhana bahkan sangat sederhana dengan harapan mereka nantinya dapat mengembangkan lagi kondisi rumahnya jika kondisi keuangannya memungkinkan. Dalam hal ini yang dimaksud dengan penghasilan tidak tetap setiap bulan, bukanlah menjadi patokan bahwa mereka berasal dari keluarga golongan bawah karena dari mereka pada umumnya memiliki tingkat sosial yang berasal dari golongan menengah, bahkan menengah ke atas. Dengan demikian, jika memang perumahan dengan tipe RS dan RSS diperuntukkan untuk golongan menengah ke bawah, atau jika lebih di-khusus-kan pada kelompok konsumen golongan bawah saja, maka dalam hal ini dapat dikatakan bahwa sasaran dari pembangunan rumah RS dan RSS terasa belum tepat.

TIPE RUMAH

Daya beli masyarakat juga dipengaruhi oleh besar penghasilannya. Mereka dapat mengukur kemampuan (daya beli) dalam hal memilih rumah tipe mana yang sanggup dibelinya, baik secara kontan maupun angsuran. Dalam prakteknya di lapangan, yang bertugas menyeleksi kemampuan calon pembeli yang ingin membeli secara angsuran dilakukan oleh pihak developer yang sebelumnya telah memberikan rincian tipe rumah beserta besar angsuran dan jangka waktu lama mengangsur.

Di samping itu, karena masih sedikit pengembang yang memproduksi rumah dengan tipe besar. Sehingga, mereka lebih memilih rumah dengan tipe RS dan RSS yang sudah banyak diproduksi dalam kondisi bahan bangunan yang cukup bagus. Hal ini termasuk salah satu kekurangan dari pengembang saat ini bahwa mereka hanya membangun rumah dengan tipe kecil saja, sedangkan untuk konsumen golongan menengah ke atas kurang diperhatikan.

4. KESIMPULAN

Dalam praktek yang ada di lapangan, pembangunan rumah sederhana dan rumah tipe kecil tidak sesuai dengan tujuan, yaitu membantu masyarakat golongan menengah ke bawah. Terjadinya kondisi yang demikian disebabkan oleh pihak pengembang yang tidak lagi memperhatikan golongan ekonomi dari calon pembeli rumahnya.

Mereka hanya berpikiran tentang profit saja, yaitu asalkan rumah yang dibangunnya dapat laku dijual. Mengenai kelas ekonomi pembelinya, mereka sudah tidak memperhatikan lagi, termasuk juga tentang pemanfaatan rumah-rumah tersebut selanjutnya. Di pihak pengembang, mereka tidak mempersoalkan apakah pembeli rumah tepat sasaran atau tidak. Oleh karena itu, banyak pembeli dan golongan keluarga mewah dapat memiliki RS dan RSS.

DAFTAR PUSTAKA

- Anonim. 1996. *Pembangunan Perumahan dan Permukiman*. Kantor Menteri Negara Perumahan Rakyat. Jakarta.
- Heimstra, N.W. and Mc. Farling, L.H. 1974. *Environmental Psychologis*. California: Books/Cole Publishing Company.
- Silas, Johan. 1993. *Housing Beyond Home*. Pidato Pengukuhan Jabatan Guru Besar. ITS Surabaya.
- _____. 2000. *Model Partisipasi Pembangunan Perumahan Bagi Masyarakat Kelas Bawah: Sebuah Catatan*. Laporan. Tak Diterbitkan.
- Turner, John F.C. 1976. *Housing By People*. New York: Pantheon Books.
- Turner, John FC. and Robert Fischer. 1972. *Freedom to Build*. New York: The Micmilland.
- Solihin, Achmad. 2000. *Pengadaan Rumah Sederhana (RS) dan Rumah Sangat Sederhana (RSS) Di Indonesia*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.
- Yudohusodo, Siswono. 1991. *Rumah Untuk Seluruh Rakyat*. Jakarta: Yayasan Padamu Negeri.

