

PENGARUH PERMINTAAN PASAR TERHADAP RUMAH BERKONSEP HIJAU DI CITRALAND SURABAYA

Rizky Aulia 3213208007

Masalah penelitian

mengidentifikasi sebesar apa permintaan pasar untuk produk rumah yang berkelanjutan sehingga didapatkan desain tipe rumah yang sesuai dengan permintaan pasar

Pertanyaan penelitian

1. Bagaimana Citraland menerapkan *green design* pada produk rumahnya?
2. Sejauh mana permintaan pasar akan produk rumah hijau?
3. Bagaimana konsep desain yang sesuai untuk pengembangan rumah hijau di Citraland Surabaya berdasarkan riset pasar?

Tujuan penelitian

1. Mengidentifikasi penerapan *green design* pada tipe rumah di Citraland.
2. Mengidentifikasi permintaan pasar terhadap produk rumah hijau.
3. Merumuskan konsep desain yang sesuai untuk dikembangkan pada perumahan di Citraland Surabaya.

Manfaat Teoritis

Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat untuk perkembangan teori dan ilmu real estate dalam **memahami pengembangan *sustainable housing estate*** khususnya di Citraland Surabaya pada desain tipe rumahnya.

Manfaat Praktis

1. Memberikan masukan bagi developer dalam mengembangkan perumahan berkelanjutan
2. Memberikan alternatif konsep desain baru

Metodologi Penelitian

Deduktif

Metode

Induktif

Tujuan

1. Bagaimana Citraland menerapkan *green design* pada produk rumahnya.

1. Sejauh mana permintaan pasar akan produk rumah hijau?

1. Bagaimana konsep desain yang sesuai untuk pengembangan rumah hijau di Citraland Surabaya berdasarkan riset pasar?

Variabel

Kriteria greenship GBCI

Strategi pemasaran

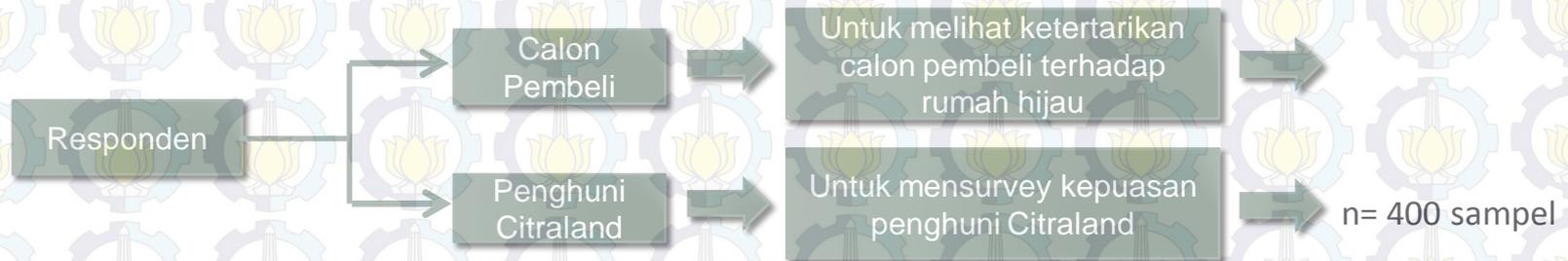
Definisi Operasional

ASD, EEC, WAC, MRC, IHC, BEM

Produk, harga, lokasi, promosi

Metodologi Penelitian

Teknik Pengambilan Sampel Responden



No	Tujuan	Alat Analisa	Output
1	Mengidentifikasi kriteria <i>green building</i> .	Checklist, analisa deskriptif	Menghasilkan pengetahuan sejauh mana desain rumah di Citraland menerapkan konsep green building.
2	Mengidentifikasi permintaan pasar terhadap produk hijau.	Kuesioner, statistik deskriptif, crosstab, SPSS	Menghasilkan sejauh mana permintaan pasar terhadap produk rumah hijau.
3	Merumuskan konsep desain yang sesuai untuk dikembangkan pada perumahan di Citraland Surabaya.	Kuesioner, analisa deskriptif	Menghasilkan konsep rumah hijau yang dikehendaki pasar (calon konsumen perumahan Citraland).

Analisa dan Pembahasan

Mengidentifikasi penerapan *green design* pada tipe rumah di Citraland.

Kategori		Maple	Fortune
ASD	Area dasar hijau	30%	38,5%
	Aksesibilitas komunitas	Terdapat minimal 10 fasilitas terdapat dalam jarak 1km dari lokasi	
	Transportasi umum dan air limpasan hujan	Tidak semua angkutan umum dapat mengakses rumah atau cluster di Citraland . di setiap rumah disediakan talang untuk atap rumah dan disediakan bak kontrol di setiap rumah	
EEC	Pengelompokan grup MCB	Pada kedua tipe rumah ini, pembagian grup MCB dibagi menjadi MCB untuk grup lampu, MCB untuk grup AC, MCB untuk grup stop kontak.	
	Pencahayaan alami dan buatan	Pencahayaan alami didapat dari jendela di setiap ruang. Pencahayaan buatan menggunakan lampu LED	menggunakan fitur otomatis seperti sensor gerak, timer, atau sensor cahaya minimal pada satu ruang dalam rumah
	Pengondisian udara dan reduksi panas	Letak jendela atau bukaan juga menerapkan system ventilasi silang. Dan untuk mereduksi panas pada dinding, kedua tipe rumah ini menggunakan bata ringan dengan nilai absorbtansi sebesar 0,86	
WAC	Tidak dapat dihitung karena salah satu kriteria prasyarat tidak terpenuhi		
MRC	Material prefab	menggunakan material yang menggunakan sistem off site prefabrikasi, sebesar minimum 30% dari total biaya material yang digunakan seperti pada kusen aluminium, rangka atap, railing tangga, dan tangga putar.	
	Material lokal	Pada pembangunan kedua tipe rumah ini, kebanyakan material didapat dari dalam kota Surabaya, sehingga jejak karbon dari moda transportasi yang ditimbulkan minim.	

Analisa dan Pembahasan

Mengidentifikasi penerapan *green design* pada tipe rumah di Citraland.

Kategori		Maple	Fortune
IHC	Sirkulasi Udara	sistem ventilasi silang 75% 	sistem ventilasi silang 100% 
BEM	Dasar Pengelolaan Sampah Penyerahan Data <i>Green Building</i>	Sampah yang terkumpul juga dipisahkan antara sampah organik dan anorganik. Terdapat buku panduan teknis rumah dan lingkungan seperti gambar <i>as built</i> , gambar <i>design intent</i> yang menggambarkan konsep dan ide awal dari kriteria desain yang ditetapkan oleh arsitek, spesifikasi teknis rumah, dan gambar rencana instalasi dan perlengkapan bangunan rumah.	

Analisa dan Pembahasan

Analisa Kepuasan Penghuni Citraland Surabaya

Aspek Penilaian	CSI	CDI
Keamanan dan Ketertiban	Sikap tanggap petugas dalam menjamin keamanan	Keberadaan dan kelengkapan petunjuk kawasan
Aspek Infrastruktur	Kondisi fisik jalan	Keberadaan lampu penerangan jalan umum (PJU)
Aspek Air	Kontinuitas suplai air	Kualitas fisik air
Aspek Pengelolaan Lingkungan	Intesitas pengambilan sampah rumah tangga	Perawatan tanaman dan taman
Aspek Fasilitas Kota	Keberadaan sekolah/universitas	Keberadaan rumah sakit

Analisa dan Pembahasan

Identifikasi Permintaan Pasar
Terhadap Rumah Berkonsep Hijau

Profil Responden

Profil	Keterangan	Frekuensi	Persen
Jenis Kelamin	Laki-laki	23	54,8
	Perempuan	19	45,2
Usia	20 - 35 tahun	32	76,2
	36 - 50 tahun	8	19,0
	51 - 65 tahun	2	4,8
	> 65 tahun	0	0,0
Pendidikan	SMP	0	0,0
	SMA	1	2,4
	Diploma	1	2,4
	S1	35	83,3
	S2	5	11,9
Pekerjaan	S3	0	0,0
	Mahasiswa	0	0,0
	PNS	0	0,0
	Swasta	39	92,9
	Lainnya	3	7,1

Pengetahuan Responden

Pengetahuan	Frekuensi	Persen
Tidak tahu	8	19,0
Tahu	34	81,0
Total	42	100

Ketertarikan Responden

Ketertarikan	Frekuensi	Persen
Tidak (tidak tertarik)	3	7,1
Ya (tertarik)	39	92,9
Total	42	100

Analisa dan Pembahasan

Identifikasi Permintaan Pasar
Terhadap Rumah Berkonsep Hijau

Alasan Tertarik Membeli Rumah Berkonsep Hijau

Alasan	Uraian	Frekuensi	Persen
Alasan tidak tertarik	Biaya lebih mahal	3	100
	Ramah lingkungan	11	30,6
Alasan tertarik	Untuk menghemat energi	7	19,4
	Hemat biaya perawatan atau operasionalnya	5	13,9
	Membantu pelestarian lingkungan	5	13,9
	Karena mengutamakan konsep keselamatan lingkungan	3	8,3
	Dengan membeli rumah hijau, kita berpartisipasi menyelamatkan bumi	3	8,3
	Efektif dalam penggunaannya	1	2,8
	Meminimalkan dampak lingkungan mengenai perubahan iklim	1	2,8

Analisa dan Pembahasan

Identifikasi Permintaan Pasar Terhadap Rumah Berkonsep Hijau

Ketertarikan Membeli Rumah Hijau Berdasarkan profil

Profil	Uraian	Tertarik?		Sig. <i>Chi-square</i>	Keterangan
		Tidak	Ya		
Jenis Kelamin	Laki-laki	4,3%	95,7%	0,439	Tidak ada keterkaitan
	Perempuan	10,5%	89,5%		
Usia	20 - 35 tahun	6,3%	93,8%	0,764	Tidak ada keterkaitan
	36 - 50 tahun	12,5%	87,5%		
	51 - 65 tahun	0,0%	100,0%		
	> 65 tahun	0,0%	0,0%		
Pendidikan	SMP	0,0%	0,0%	0,886	Tidak ada keterkaitan
	SMA	0,0%	100,0%		
	Diploma	0,0%	100,0%		
	S1	8,6%	91,4%		
	S2	0,0%	100,0%		
	S3	0,0%	0,0%		
Pekerjaan	Mahasiswa	0,0%	0,0%	0,618	Tidak ada keterkaitan
	PNS	0,0%	0,0%		
	Swasta	7,7%	92,3%		
	Lainnya	0,0%	100,0%		

Ketertarikan pasar untuk rumah konsep *green building* tidak dapat dibatasi dengan jenis kelamin, usia, pendidikan, dan pekerjaan mereka.

Analisa dan Pembahasan

Minat Responden Dalam Membeli Rumah Hijau

Identifikasi Permintaan Pasar Terhadap Rumah Berkonsep Hijau

Ketertarikan	Frekuensi	Statistik deskriptif
Sangat tidak mempengaruhi	1	Minimum = 1
Tidak mempengaruhi	1	Maximum = 5
Cukup mempengaruhi	13	Mean = 3,56
Mempengaruhi	23	Kategori terbanyak: mempengaruhi
Sangat mempengaruhi	1	
Total	39	

responden menilai rumah dengan konsep *green building* dapat membuat mereka berminat untuk membeli rumah tersebut, yaitu dengan rata-rata **3,56 (mempengaruhi)**.

Manfaat Memiliki Rumah Hijau

Manfaat Rumah Konsep Green Building	Frekuensi	Persen
Biaya perawatannya lebih rendah, lebih hemat energi	9	26,5
Keselarasan antara lingkungan alam dan buatan	8	23,5
Ramah lingkungan, lebih sehat	5	14,7

Tiga manfaat terbesar ini mengindikasikan bahwa masyarakat sudah sadar untuk berpartisipasi dalam pelestarian alam.

Analisa dan Pembahasan

Identifikasi Permintaan Pasar Terhadap Rumah Berkonsep Hijau

Minat Membeli Rumah Hijau Dengan Harga Lebih Mahal

Minat dengan harga lebih mahal	Frekuensi	Persen
Tidak	11	28,2
Ya	28	71,8
Total	39	100

Rumah dengan konsep *green building* dapat membuat pasar berani membayar lebih untuk membeli rumah tersebut

Minat Membayar Lebih Rumah Konsep *Green*

Building Berdasarkan Profil

Resonden usia 20-35 tahun dan 36-50 tahun berminat membayar ebih mahal untuk rumah dengan konsep hijau.

Responden dengan pendidikan S1 dan S2 juga berminat membayar lebih mahal untuk rumah dengan konsep hijau.

Profil	Uraian	Minat membayar lebih mahal?		Sig. Chi-square	Keterangan
		Tidak	Ya		
Jenis Kelamin	Laki-laki	31,8%	68,2%	0,568	Tidak ada keterkaitan
	Perempuan	23,5%	76,5%		
Usia	20 - 35 tahun	20,0%	80,0%	0,033	Ada keterkaitan
	36 - 50 tahun	42,9%	57,1%		
	51 - 65 tahun	100,0%	0,0%		
	> 65 tahun	0,0%	0,0%		
Pendidikan	SMP	0,0%	0,0%	0,070	Ada keterkaitan
	SMA	100,0%	0,0%		
	Diploma	100,0%	0,0%		
	S1	28,1%	71,9%		
	S2	0,0%	100,0%		
Pekerjaan	S3	0,0%	0,0%	0,837	Tidak ada keterkaitan
	Mahasiswa	0,0%	0,0%		
	PNS	0,0%	0,0%		
	Swasta	27,8%	72,2%		
	Lainnya	33,3%	66,7%		

Analisa dan Pembahasan

Identifikasi Pengembangan Konsep Rumah Hijau Di Citraland Surabaya

Kategori	Rumah di Citraland (Maple dan Fortune)	Pendapat penghuni
ASD	Tidak tersedia akses pejalan kaki ke jalan utama di luar tapak yang menghubungkannya dengan jalan sekunder dan/atau lahan milik orang lain sehingga tersedia akses ke minimal tiga fasilitas umum sejauh 300 m jarak pencapaian pejalan kaki.	Perlu adanya raung terbuka hijau yang lebih banyak. Perlu disediakan jalur untuk pejalan kaki.
EEC	Pada rumah tipe Fortune sudah menggunakan sensor gerak pada ruangan tertentu.	Tidak terdapat sumber listrik alternatif
WAC	Tidak Menggunakan salah satu dari tiga alternatif sebagai berikut: air kondensasi AC, air bekas wudhu, atau air hujan. Tidak Menyediakan instalasi tangki penampungan air hujan kapasitas 50% dari jumlah	Tidak terdapat sumber air alternatif, sehingga perlu disediakan.
MRC	Seluruhnya menggunakan material baru	
IHC	Sirkulasi udara yang bersih didapat dari permainan bukaan seperti jendela, pintu, dan sarana lain yang dapat dibuka. Menggunakan sistem ventilasi silang.	
BEM	Pengambilan sampah dan pemisahan sampah organik dan anorganik oleh city management.	

Analisa dan Pembahasan

Identifikasi Pengembangan Konsep Rumah Hijau Di Citraland Surabaya



Kesimpulan

1. Pada perumahan Citraland, rumah tipe Maple memenuhi 50% kriteria greenship, sedangkan tipe Fortune memenuhi 52% kriteria greenship. Keputusan konsumen untuk membeli sebuah produk tidak terlepas dari pengetahuan mereka tentang produk tersebut beserta manfaatnya.
2. Pengetahuan responden atau konsumen terhadap *green building* dan manfaatnya membuat mereka tertarik untuk membeli rumah yang menerapkan *green design*.

Saran

1. Menerapkan green design sebaiknya dapat menjadi pertimbangan bagi pengembang untuk dapat lebih menyediakan rumahhijau dan lingkungan yang lebih baik bagi real estatnya.
2. Aspek WAC tidak terpenuhi, maka pengembang sudah saatnya menciptakan daur ulang air, sumber air alternatif, dan penampungan air hujan.