

PERILAKU PEMBIAYAAN DALAM INDUSTRI PROPERTI

Gantiah Wuryandani
Martinus Jony Hermanto
Reska Prasetya

Desember 2005

Abstraksi

Industri properti memiliki keterkaitan yang erat dengan perbankan. Sementara itu bubble burst pada industri properti akan secara langsung mempengaruhi stabilitas perbankan. Setelah pasca krisis diperkirakan telah terjadi perubahan perilaku pembiayaan dalam industri properti. Berdasarkan hasil survei diketahui bahwa peran perbankan dalam industri properti telah bergeser dari semula pemusatan pada pengembang menjadi pada konsumen. Pangsa pembiayaan perbankan dalam produksi properti relatif kecil, namun dalam konsumsi properti masih cukup tinggi dan terlihat kecenderungan di masa mendatang akan terkonsentrasi pada sisi konsumsi. Kendati demikian, hal ini tetap perlu dicermati untuk menjaga stabilitas perbankan secara berkesinambungan.

Bank Indonesia

Daftar Isi

Hal

I	Pendahuluan.....	1
	I.1. Latar Belakang	1
	I.2. Metodologi Penelitian	3
II	Perkembangan Industri Properti.....	6
	II.1. Pertumbuhan Sektor Properti.....	6
	II.2. Pembiayaan Properti	9
III	Analisa Input-Output Industri Properti	14
	III.1. Tinjauan Teoritis Tabel Input-Output	14
	III.2. Analisa Input-Output Industri Properti.....	17
	III.2.1. Berdasarkan Tabel Input-Output tahun 2000.....	18
	Backward Linkage dalam Industri Properti	18
	Sektor Bangunan Tempat Tinggal dan Bukan Tempat	
	Tinggal (Kode 144)	18
	Sektor Bangunan Lainnya (Kode 148).....	19
	Sektor Bank (Kode 160).....	20
	Forward Linkage dalam Industri Properti	21
	Sektor Bangunan Tempat Tinggal dan Bukan Tempat	
	Tinggal (Kode 144)	21
	Sektor Bangunan Lainnya (Kode 148).....	22
	III.2.2. Berdasarkan Tabel Input-Output tahun 2003.....	23
	Backward Linkage dalam Industri Properti.....	23
	Forward Linkage dalam Industri Properti	24
IV	Perilaku Pembiayaan dalam Industri Properti.....	26
	IV.1. Pengembang (Developer)	26
	Sampling Responden.....	26
	Produksi Properti	27
	Penjualan Produk Properti	29
	Sistem Pembayaran	31
	Sumber Pembiayaan	32
	IV.2. Konsumen.....	36
	Sampling Responden.....	36
	Pembelian Produk Properti	38
	Cara Pembelian Properti	39
	Cara Pembayaran	40
	Sumber Pembiayaan	41
	IV.3. Perbankan	46
	Sampling Responden	46
	Pembiayaan Kegiatan Properti	46
	Sumber Pembiayaan.....	53
V	Prospek Industri Properti dan Permasalahan Pembiayaan	54
	V.1. Prospek Industri Properti	54
	V.1.1. Produksi	54
	Rencana Produksi Pengembang	54

Siklus dan Persepsi Pengembang terhadap Industri Properti	55
V.1.2. Konsumsi	57
Rencana Konsumsi.....	57
Persepsi Konsumen terhadap Industri Properti	57
V.1.3. Pembiayaan	59
Rencana Pemberian Kredit	59
Siklus dan Persepsi Perbankan terhadap Industri	60
V.2. Permasalahan Terkait Perbankan.....	62
V.2.1. Bagi Pengembang	62
V.2.2. Bagi Konsumen	63
V.2.3. Bagi Perbankan	64
VI Kesimpulan	66
Referensi	74

BAB I. PENDAHULUAN

I.1. Latar Belakang

Seiring dengan perkembangan ekonomi nasional, industri properti pada umumnya juga mengalami peningkatan yang searah. Meningkatnya aktivitas pada industri properti dapat dijadikan petunjuk mulai membaiknya atau bangkitnya kembali kegiatan ekonomi. Dengan kata lain, kegiatan di bidang properti dapat dijadikan indikator seberapa aktifnya kegiatan ekonomi secara umum yang sedang berlangsung. Namun demikian, perkembangan industri properti perlu dicermati secara hati-hati karena dapat memberikan dampak pada dua sisi yang berbeda. Di satu sisi, industri properti dapat menjadi pendorong bagi kegiatan ekonomi karena meningkatnya kegiatan di bidang properti akan mendorong naiknya berbagai kegiatan di sektor-sektor lain yang terkait. Dalam hal ini sektor properti memiliki efek pelipatgandaan (*multiplier effect*) yakni dengan mendorong serangkaian aktivitas sektor ekonomi yang lain. Seluruh kegiatan ekonomi baik dalam bidang jasa maupun barang pada dasarnya akan selalu membutuhkan produk properti sebagai salah satu faktor produksi. Sebagai contoh, kegiatan jasa perbankan yang memberikan jasa keuangan juga masih memerlukan adanya produk properti secara aktif sebagai tempat atau sarana untuk melakukan transaksi. Demikian pula, kegiatan produksi atau perdagangan maupun perkebunan/pertanian akan selalu membutuhkan produk properti sebagai sarana kegiatannya. Dengan demikian, kebutuhan akan produk properti akan terus meningkat sejalan dengan perkembangan kegiatan ekonomi.

Namun di sisi lain, perkembangan industri properti yang berlebihan dapat menimbulkan dampak negatif bagi perekonomian. Meningkatnya industri properti yang tidak terkendali sehingga jauh melampaui kebutuhan (*over supply*) dapat berdampak pada terganggunya perekonomian nasional. Gangguan tersebut khususnya bila terjadi penurunan harga di sektor properti secara drastis dengan terjadinya *buble burst*. Kondisi ini akan mempengaruhi kondisi keuangan perbankan melalui dua aspek yaitu terganggunya likuiditas dan nilai jaminan bank serta kinerja debitur di bidang properti. Dalam hal pangsa kredit properti perbankan cukup tinggi dipastikan akan terjadi vulnerabilitas secara langsung pada kondisi perbankan. Sementara itu kesulitan likuiditas dan penurunan nilai jaminan akan mengurangi kemampuan bank untuk mengatasi kredit macet yang akan timbul. Perkembangan ini dikhawatirkan dapat menciptakan

ketidakstabilan sistem keuangan yang pada akhirnya akan merugikan perekonomian nasional secara keseluruhan.

Mempelajari pengalaman di negara-negara lain termasuk Indonesia sendiri, perkembangan *boom-bust* industri properti akan mempengaruhi stabilitas di sektor finansial yang pada akhirnya akan berimbas pada stabilitas ekonomi makro. Pada periode pre-krisis, pengembang sangat ekspansif melakukan pembangunan properti dimana sebagian besar pembiayaan menggunakan fasilitas perbankan baik dalam Rupiah maupun valuta asing. Namun demikian, pada saat terjadi krisis nilai tukar dan peningkatan suku bunga kredit secara tajam telah menghempaskan pengembang sekaligus membuat jatuhnya industri properti. Sekitar 60% (1500 pengembang) telah bangkrut serta kredit macet di sektor properti meningkat tajam, bahkan sebagian besar masuk ke dalam pengelolaan Badan Penyehatan Perbankan Nasional (BPPN). Kondisi ini secara otomatis akan langsung menimbulkan krisis sistem keuangan khususnya perbankan. Dengan demikian, gejolak dalam industri properti mempengaruhi secara langsung terhadap stabilitas perbankan.

Setelah masa krisis, industri properti mulai pulih kembali khususnya sejak tahun 2000 dan mengalami peningkatan pesat sehingga sampai dengan tahun 2004 telah mencapai kapitalisasi Rp.66,18 triliun dari Rp.9,88 triliun pada tahun 2000, atau meningkat sekitar 570 % dalam 4 tahun terakhir¹. Suatu lonjakan yang cukup spektakuler. Menyadari permasalahan tersebut, maka perkembangan sektor properti perlu dicermati agar tidak menimbulkan dampak negatif di sektor keuangan khususnya pada perbankan. Untuk itu perlu diketahui perilaku pembentukan supply (sisi penawaran) maupun demand (sisi permintaan) dalam industri properti, yang secara langsung akan mempengaruhi siklus *boom-bust* dalam industri properti. Perkembangan industri properti dipengaruhi antara lain oleh ekspektasi dan spekulasi baik dari sisi demand maupun supply. Gejolak harga dalam industri properti akan mempengaruhi kondisi ekonomi, dimana dalam kondisi terjadi penurunan harga secara tajam merupakan sinyal bahwa perekonomian akan mengalami permasalahan yang serius dan sebaliknya apabila terjadi peningkatan harga secara cepat mengindikasikan telah terjadi spekulasi yang tinggi dalam industri properti. Menurut Davis (2004) siklus properti ditentukan oleh hubungan dinamis antara properti

¹ Pusat Studi Properti Indonesia (PSPI) - Jurnal Properti Edisi XI, Januari 2005.

komersial, kredit bank dan makro ekonomi, dimana harga properti merupakan variabel autonomous yang menimbulkan ekspansi kredit dibandingkan sebaliknya dimana kredit perbankan mempengaruhi harga properti. Demikian pula Hofmann (2001), meneliti bahwa terdapat hubungan positif antara kredit riil dengan GDP riil dan harga properti riil, serta adanya hubungan dinamis interaksi dua arah antara kredit riil dengan harga properti riil.

Dengan jatuhnya industri properti pada masa krisis ekonomi tahun 1998, ditengarai telah terjadi perubahan pola pembiayaan dalam industri properti dimana peran perbankan menjadi relatif berkurang dibandingkan dengan masa pre-krisis. Oleh karena itu perlu dikaji lebih lanjut apakah peran perbankan masih tetap aktif meskipun tidak secara langsung melalui pengembang (sisi supply) dan faktor resiko apa yang akan timbul serta bagaimana implikasinya terhadap stabilitas sistem keuangan. Selain itu perlu diketahui bagaimana pengembang menyiasati pembiayaan dalam sektor properti dan bagaimana prospek maupun ekspektasi pelaku di pasar properti terhadap perkembangan sektor properti mendatang. Untuk itu, maka telah dilakukan survei dan kajian mengenai perilaku pembiayaan dalam industri properti dengan garis besar harapan pemahaman sebagai berikut:

1. Mengetahui perilaku pembiayaan dari para pelaku di sektor properti (pengembang, konsumen dan perbankan).
2. Memahami determinan pokok dan strategis yang mempengaruhi keputusan dalam supply maupun demand serta infrastruktur pembiayaannya.
3. Mengetahui ekspektasi pelaku di sektor properti dan prospek industri properti ke depan.
4. Melakukan analisis input-output untuk mengetahui *backward-forward linkage* industri properti terhadap sektor lainnya khususnya keuangan.
5. Implikasi hasil survey dan kajian terhadap stabilitas sistem keuangan mendatang.

I.2. Metodologi Penelitian

Dalam kajian ini akan menggunakan data hasil survei di lapangan yang dilakukan berdasarkan *purposive sampling*. Adapun responden survei terdiri dari 3 kelompok besar yaitu:

- a. Perusahaan pengembang (developer) sebagai produsen (supplier),

- b. Rumah tangga (individual/perseorangan) sebagai konsumen, dan
- c. Perbankan sebagai penyedia dana (*intermediary function*).

Sebagaimana diketahui, industri properti mencakup bidang usaha yang sangat luas, seperti perhotelan, lapangan golf, dsb. Namun dalam kajian ini hanya dibatasi pada bidang usaha properti yang dinilai memiliki peran signifikan dalam mendorong kegiatan ekonomi, banyak digunakan masyarakat dan memiliki keterkaitan yang erat dengan resiko stabilitas sistem keuangan khususnya pada sektor perbankan. Terkait dengan hal tersebut, obyek properti yang akan tercakup dalam penelitian ini secara garis besar dibagi dalam properti komersial dan properti residensial. Properti komersial terdiri dari gedung perkantoran, apartemen, pusat perdagangan (retail), shopping mall dan kawasan industri, sedangkan properti residential terdiri dari perumahan (real estate) baik perumahan < 70 m² maupun > 70 m².

Jumlah responden survei direncanakan sebanyak 830 responden yang terdiri dari 15 bank, 115 pengembang dan 700 konsumen rumah tangga. Responden bank yang dipilih adalah bank-bank besar dalam urutan 15 bank dengan asset terbesar, yang dinilai banyak melakukan kegiatan terkait dengan sektor properti. Untuk responden pengembang yang dipilih adalah pengembang yang memiliki pengaruh signifikan serta memiliki hubungan kredit dengan perbankan. Sedangkan responden konsumen pembeli properti berasal dari berbagai kelompok konsumen dari pengembang yang dijadikan responden serta dari sumber lain. Adapun wilayah cakupan survei meliputi daerah yang dianggap memiliki tingkat kepadatan/densiti pasar properti yang cukup tinggi dengan menggunakan pembiayaan domestik baik melalui perbankan maupun non perbankan. Daerah tersebut meliputi Jabodetabek (Jakarta, Bogor, Depok, Tangerang, dan Bekasi), Medan, Batam, Palembang, Yogyakarta, Semarang, Surabaya, dan Makassar. Denpasar (Bali) tidak menjadi target wilayah survei karena pesatnya perkembangan properti di daerah tersebut cenderung lebih didominasi oleh transaksi non residen dengan kepemilikan asing dan sumber pembiayaan yang diduga lebih banyak berasal dari arus modal asing.

Cakupan kuesioner meliputi aspek-aspek yang menyangkut pembiayaan dan sumbernya termasuk proporsi pembiayaannya, ekspektasi dari pelaku dalam industri properti, kondisi keuangan para pelaku, perkembangan dan prospek industri properti dari sudut pandang pelaku di pasar properti, tingkat kejenuhan pasar properti, determinan industri properti berdasarkan pendapat pelaku, serta permasalahan yang dihadapi. Metode survei

yang dilakukan merupakan wawancara tatap langsung (*face to face*). Wawancara tatap langsung dilakukan untuk menjelaskan tujuan survei dan meyakinkan responden agar bersedia untuk berpartisipasi dalam survei tersebut. Untuk selanjutnya kuesioner akan ditinggal untuk diisi lebih lanjut oleh responden secara lebih teliti. Pewawancara akan menjelaskan bagaimana cara-cara pengisian kuesioner dan membuat janji untuk bertemu kembali apabila kuesioner sudah diisi. Adapun pelaksanaan survei dilakukan selama 3 (tiga) bulan dimulai pada pertengahan bulan Juli sampai dengan pertengahan bulan Oktober 2005. Data survei mencakup perkembangan industri properti pada periode pasca krisis ekonomi yaitu antara tahun 1999 hingga tahun 2004. Disamping itu, kajian ini juga akan dilengkapi dengan analisis tabel input-output untuk mengetahui keterkaitan antar sektor ekonomi atau *backward-forward linkage* industri properti serta seberapa besar pengaruh yang akan terjadi.

BAB II. PERKEMBANGAN INDUSTRI PROPERTI DI INDONESIA

II.1. Pertumbuhan Sektor Properti

Perkembangan ekonomi yang meningkat setelah periode krisis, disertai kondisi politik dan keamanan yang semakin membaik merupakan kondisi yang kondusif bagi perkembangan industri properti. Membaiknya kondisi ekonomi tersebut tercermin pula dari indikator makro ekonomi seperti inflasi dan suku bunga yang lebih rendah serta nilai tukar yang relatif lebih stabil dibandingkan pada periode krisis tahun 1998. Pertumbuhan ekonomi juga mengalami perkembangan yang terus meningkat setelah pada tahun 1998 mengalami pertumbuhan negatif secara mendalam. Namun demikian diakui bahwa pertumbuhan ekonomi tersebut relatif masih lamban dan proses pemulihan (*recovery*) ekonomi Indonesia sejak krisis 7 tahun yang lalu masih belum normal kembali sebagaimana periode pra-krisis. Bila dibandingkan dengan negara tetangga lainnya, proses pemulihan ekonomi di Indonesia masih tertinggal. Secara sektoral, pertumbuhan ekonomi di sektor properti (bangunan) meningkat cukup baik mencapai rata-rata pertumbuhan tahunan (year on year) sekitar 8.17% di tahun 2004 dan menurun cukup signifikan menjadi sekitar 6.31% di triwulan III tahun 2005. Secara urutan, pertumbuhan sektor properti (bangunan) tersebut masih cukup baik setelah pertumbuhan tertinggi pada sektor pengangkutan, listrik, keuangan dan perdagangan.

Pertumbuhan Domestik Bruto (yoy)

	Sektoral	2004**					2005**		
		Q.1	Q.2	Q.3	Q.4	Total	Q.1	Q.2	Q.3
1.	Pertanian	4.89	3.85	5.31	1.86	4.06	1.63	(0.96)	1.64
2.	Pertambangan	(7.00)	(9.13)	(5.04)	3.28	(4.61)	1.04	(2.87)	(2.32)
3.	Industri	5.98	6.87	4.78	7.17	6.19	7.05	6.65	5.59
4.	Listrik	6.07	6.76	3.05	7.87	5.91	7.81	7.59	9.78
5.	Bangunan	8.36	7.77	8.24	8.31	8.17	7.32	7.44	6.31
6.	Perdagangan	2.73	4.09	6.90	9.41	5.80	9.96	9.48	7.88
7.	Pengangkutan	12.62	13.33	13.47	11.47	12.70	13.12	13.91	12.87
8.	Keuangan	7.48	6.66	8.26	8.45	7.72	6.51	9.97	9.07
9.	Jasa-jasa	4.73	5.12	4.73	5.04	4.91	4.90	4.36	5.36
	PRODUK DOMESTIK BRUTO	4.38	4.38	5.1	6.65	5.13	6.19	5.54	5.34

Sumber: BPS

Kapitalisasi Properti Nasional

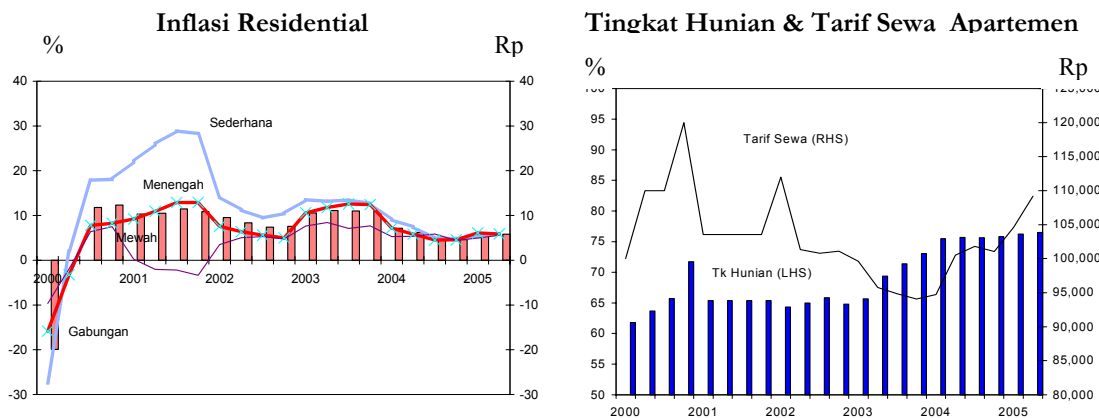
No.	Proyek	Tahun							Nilai Kapitalisasi (Rp Miliar)
		1999	2000	2001	2002	2003P	2004P	2005P	
1	Pusat Perbelanjaan Jabotabek	1,469	2,756	4,484	9,828	15,937	21,368	19,363	75,206
2	Pusat Perbelanjaan Modern Daerah	79	181	578	4,152	13,440	16,539	13,368	48,338
3	Apartemen Jabotabek	271	798	916	1,484	4,064	7,909	11,860	27,303
4	Apartemen Daerah	-	-	158	249	362	236	311	1,317
5	Perkantoran Jabotabek	500	727	604	106	577	871	1066	4,451
6	Hotel (Nasional)	-	-	-	59	885	1,319	1328	3,591
7	Perumahan (Nasional)	1,993	3,495	4,037	7,129	8,708	11,571	15,078	52,011
8	Ruko/Rukan Nasional	1,096	1,922	2,220	3,938	5,582	6,364	7,812	28,935
	Kapitalisasi Nasional (Rp miliar)	5,408	9,879	12,998	26,946	49,558	66,179	70,187	241,154

Sumber: Pusat Studi Properti Indonesia

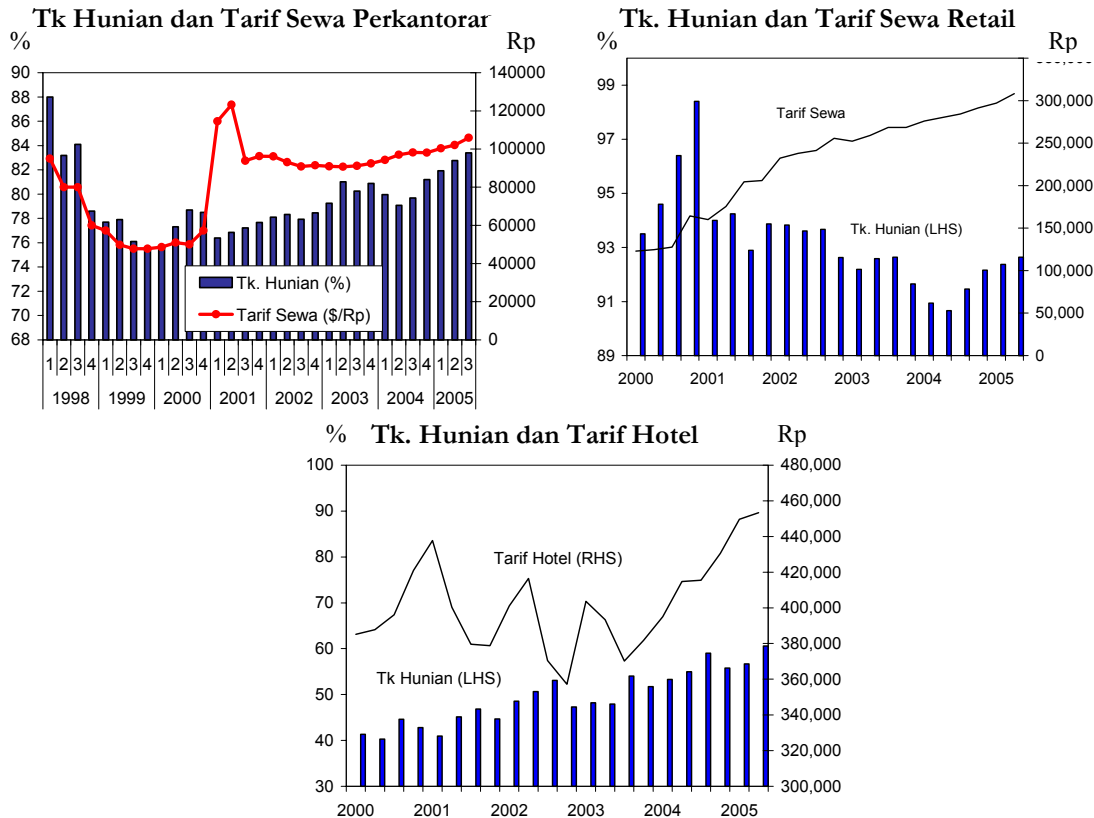
Bangkitnya kembali industri properti setelah mengalami kejatuhan yang dalam di tahun 1998, dimulai sejak tahun 2000 dengan tingkat pertumbuhan yang signifikan dan mengalami perkembangan yang sangat pesat sampai saat ini. Perkembangan dalam industri property ini juga dapat dilihat dari meningkatnya nilai kapitalisasi pada bisnis property. Kapitalisasi properti nasional secara umum masih mengalami peningkatan dengan pertumbuhan tertinggi terjadi pada tahun 2004. Periode pasca krisis, sampai dengan tahun 2005 (perkiraan) total kapitalisasi properti diperkirakan akan mencapai sekitar Rp.241.154 miliar. Berdasarkan data ini, perkembangan yang signifikan khususnya terjadi pada segmen shopping mall (pusat perbelanjaan) yang mengalami peningkatan kapitalisasi sangat cepat khususnya sejak tahun 2003, namun di tahun 2005 ini diperkirakan akan mengalami perlambatan. Kendati secara nilai kapitalisasi segmen ini sangat tinggi, namun secara unit relatif jauh lebih rendah dibandingkan segmen properti lainnya. Meningkatnya pusat perbelanjaan tersebut terutama didorong pula oleh ekspansi besar-besaran dari hypermarket di sejumlah kota besar di Indonesia. Hadirnya hypermarket di pusat-pusat perbelanjaan juga merupakan daya tarik tersendiri bagi konsumen untuk melakukan pembelian di pusat perbelanjaan sehingga memberikan imbas pada outlet-outlet lain di lokasi tersebut. Masih marak dan menariknya sektor perdagangan merupakan cerminan dari tingginya tingkat konsumsi masyarakat Indonesia yang memang memiliki populasi tinggi di dunia dan merupakan pasar yang signifikan. Selain itu, konsumsi juga masih merupakan faktor utama penggerak pertumbuhan ekonomi di Indonesia dibandingkan faktor investasi.

Demikian pula dengan segmen apartemen dan perumahan di Jabotabek mengalami peningkatan yang sangat signifikan ditahun 2003 dan 2004, yang menunjukkan bahwa daya beli masyarakat pada periode tersebut semakin meningkat. Kecenderungan

menurunnya tingkat inflasi segmen properti residential sejak tahun 2004 serta meningkatnya ekspansi kredit konsumsi perbankan merupakan faktor penunjang meningkatnya kegiatan properti di segmen ini. Sementara itu tingkat hunian dan tarif sewa apartemen juga masih menunjukkan kecenderungan yang meningkat walaupun tidak terlalu tinggi. Tingkat hunian apartemen sampai dengan awal tahun 2005 telah mendekati 80% dibandingkan pertengahan tahun 2003 yang baru mendekati 60%.



Perkembangan kapitalisasi properti yang lamban terjadi pada segmen perkantoran, apartemen di daerah dan perhotelan. Masih kurang bergairahnya pergerakan segmen properti perkantoran terutama disebabkan belum aktifnya kembali kegiatan ekonomi sebagaimana periode pra-krisis. Tingkat hunian properti perkantoran kendati mengalami kecenderungan yang meningkat sejak tahun 1999 namun masih tetap berada dibawah 85% dengan peningkatan tarif sewa maupun harga jual yang relatif lamban setelah mengalami lonjakan di tahun 2001. Sementara itu masih lesunya sektor pariwisata akibat faktor keamanan telah berimbas pada semakin lesunya usaha perhotelan dan kurang menariknya pengembangan dalam properti perhotelan. Tingkat hunian (*occupancy rate*) hotel masih sekitar 60% dengan tarif hotel yang semakin meningkat sejak tahun 2004. Sedangkan rendahnya perkembangan apartemen di daerah lebih disebabkan oleh gaya hidup yang berbeda dari masyarakat daerah dibandingkan dengan masyarakat kota khususnya Jakarta. Selain itu, pekerja asing (*expatriat*) yang biasanya merupakan penyewa apartemen juga masih terkonsentrasi di wilayah Jakarta. Untuk rumah toko atau retail, kapitalisasi nilai properti relatif tidak mengalami pertumbuhan yang cepat, namun secara unit relatif lebih tinggi dibandingkan dengan shopping mall atau apartemen. Tarif sewa properti retail masih terus meningkat walaupun tingkat huniannya pernah turun mencapai terendah sekitar 90% di tahun 2004, namun bangkit kembali dan sekarang berkisar 92%.



II.2. Pembiayaan Properti

Pembiayaan di sektor properti salah satu diantaranya melalui perbankan dan dapat tercermin dari statistik kredit properti perbankan. Pertumbuhan kredit properti (yoy) akhir tahun 2003 dan 2004 cukup tinggi, masing-masing mencapai 34,2% dan 43,2%, lebih cepat dari pertumbuhan kredit umum yang hanya sebesar 18,7% dan 27,0% (tidak termasuk kredit penerusan/channeling). Ditinjau dari sisi pembiayaan perbankan untuk kondisi saat ini, perkembangan tersebut belum menunjukkan keadaan yang mengkhawatirkan. Pada periode setelah krisis (1999) kredit yang disalurkan perbankan kepada industri property sebesar Rp.25,6 triliun dan tumbuh sebesar 247 % menjadi Rp.88,8 triliun pada bulan Oktober tahun 2005. Peningkatan tersebut cukup tajam dan nilai kredit saat ini telah melampaui jumlah kredit pada periode pra-krisis. Kendati belum terlalu membahayakan, peningkatan NPL kredit properti tersebut perlu mendapat perhatian yang lebih seksama mengingat pula kondisi perekonomian saat ini kembali menjadi kurang menggembirakan. Ditinjau dari segmen properti, alokasi kredit properti perbankan terdiri dari kredit konstruksi, kredit real estate dan kredit kepemilikan rumah (KPR)/kredit kepemilikan apartemen (KPA). Pangsa terbesar ada pada KPR dan KPA mencapai sekitar 64%, diikuti oleh kredit konstruksi sebesar 21.8% dan kredit real estate

sebesar 10%. Sementara itu pada periode pra-krisis, pangsa kredit terbesar ada pada kredit konstruksi yang mencapai sekitar 40% dan kredit real estate mencapai 31%.

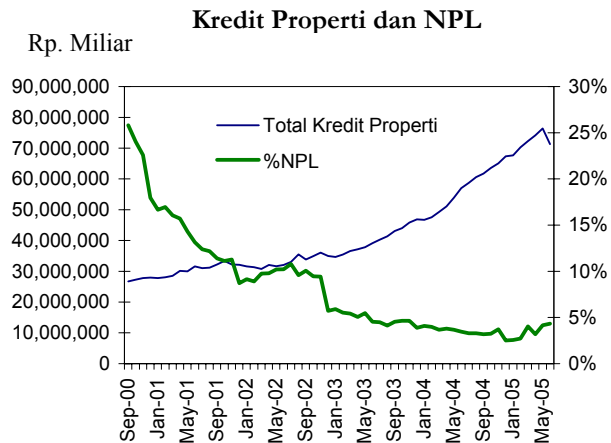
Perkembangan Kredit Properti

No	KETERANGAN	Dec-97	Dec-98	Dec-99	Dec-00	Dec-01	Dec-02	Dec-03	Dec-04	Oct-05
1	KONSTRUKSI	27,300	28,434	6,797	5,865	5,898	7,501	9,483	15,865	21,841
	Pangsa Kredit Konstruksi thd TKP (%)	40.03%	40.64%	26.53%	21.16%	19.00%	21.43%	20.18%	23.58%	24.60%
	NPL (nominal)	NA	NA	2,674	1,235	766	751	694	363	2,256
	NPL Kredit Konstruksi (%)	NA	NA	39.34%	21.06%	12.99%	10.01%	7.32%	2.29%	10.33%
2	REAL ESTATE	21,100	24,059	5,982	5,871	5,239	5,729	7,395	9,323	10,071
	Pangsa Kredit Real Estate thd TKP (%)	30.94%	34.39%	23.35%	21.19%	16.87%	16.37%	15.74%	13.86%	11.34%
	NPL (nominal)	NA	NA	3,926	2,570	1,413	585	381	459	776
	NPL Kredit Real Estate (%)	NA	NA	65.63%	43.77%	26.97%	10.21%	5.15%	4.92%	7.71%
3	KPR & KPA	19,800	17,471	12,837	15,975	19,913	21,771	30,108	42,099	56,881
	Pangsa Kredit KPR & KPA thd TKP (%)	29.03%	24.97%	50.11%	57.65%	64.13%	62.20%	64.08%	62.57%	64.06%
	NPL (nominal)	NA	NA	846	774	542	710	728	859	1,436
	NPL Kredit KPR & KPA (%)	NA	NA	6.59%	4.85%	2.72%	3.26%	2.42%	2.04%	2.52%
TOTAL KREDIT PROPERTI (TKP)		68200	69964	25616	27711	31050	35001	46986	67287	88,792
TOTAL		444,964	545,452	277,307	320,450	358,461	410,287	477,185	595,062	719,864
Pangsa kredit properti thd Total Kredit		15.33%	12.83%	9.24%	8.65%	8.66%	8.53%	9.85%	11.31%	12.33%
NPL Kredit Properti (Nominal)		NA	NA	7,446	4,579	2,721	2,046	1,803	1,681	4,469
NPL Kredit Properti (%)		NA	NA	29.07%	16.52%	8.76%	5.85%	3.84%	2.50%	5.03%

Berbaliknnya arah alokasi kredit properti perbankan dari non perumahan menjadi perumahan, mengindikasikan bahwa trauma krisis perbankan yang lalu mengakibatkan bank menjadi semakin konservatif dalam memberikan kredit kepada pengembang dan beralih dengan melakukan ekspansi kredit konsumsi atau perumahan. Ditinjau dari perkembangan kredit bermasalah (Non Performing Loan - NPL) dalam sektor properti, perkembangan NPL tersebut secara terus menerus mengalami penurunan dari tahun 1999 sampai dengan tahun 2004 dan mencapai tingkat terendah sekitar 2% di tahun 2004. Namun demikian, mulai awal tahun 2005 kredit bermasalah tersebut mulai menunjukkan peningkatan kembali dan saat ini telah mencapai sekitar 5.03%. Meningkatnya kembali NPL tersebut ditengarai sebagai dampak meningkatnya harga bahan bakar minyak (BBM) di awal tahun yang paling tidak telah mempengaruhi struktur biaya produsen maupun konsumen properti sehingga ikut mempengaruhi kemampuan membayar kreditnya. Secara segmen, peningkatan NPL lebih sensitif terjadi pada segmen konstruksi dan real estate, sedangkan peningkatan pada segmen perumahan relatif jauh lebih kecil. Kondisi ini secara tidak langsung mengindikasikan bahwa resiko pada segmen konstruksi dan real estate relatif lebih tinggi dari segmen perumahan.

Secara total, pangsa kredit properti terhadap total kredit perbankan sampai dengan bulan Oktober 2005 mencapai sekitar 12%, menyamai posisi pada saat terjadi krisis. Sedangkan pangsa kredit properti pada periode pra-krisis mencapai sekitar 15%. Kendati demikian, posisi pangsa kredit bermasalah saat ini relatif lebih kecil dibandingkan pada saat krisis. Pergerakan kredit bermasalah yang mulai menunjukkan peningkatan tersebut tetap perlu

dicermati secara hati-hati walaupun dibandingkan dengan periode pra-krisis kondisinya masih lebih baik.



Dengan kondisi perekonomian saat ini dan ke depan yang diperkirakan masih kurang menggembirakan, kejatuhan dalam kredit properti diperkirakan akan mempengaruhi kondisi perbankan secara keseluruhan. Secara langsung pengaruh tersebut akan terindikasi pada kinerja kredit properti dan secara tidak langsung pada nilai jaminan kredit yang sebagian besar masih dalam bentuk properti. Namun perlu diketahui seberapa besar peran perbankan dalam pembiayaan di sektor properti. Apabila peran perbankan sangat dominan hampir mencakup keseluruhannya, maka dipastikan jatuhnya sektor properti akan berdampak secara langsung dan luas pada perbankan. Untuk itu akan dibahas lebih lanjut seberapa besar peran perbankan dalam sektor properti pada bab IV dan V, sebagai hasil survei mengenai pembiayaan dalam sektor properti.

Secara umum, kinerja perbankan sampai dengan Oktober 2005 menunjukkan kecenderungan fungsi intermediasi yang semakin meningkat. Hal ini tercermin pada indikator *loan to deposit ratio* (LDR) yang terus meningkat walaupun relatif lambat dan baru mencapai sekitar 54.8% di bulan Oktober 2005. Peningkatan LDR tersebut mulai diiringi dengan peningkatan pada NPL baik dalam bentuk gross maupun net masing-masing mencapai 8.4% dan 4.7%. Secara umum, tingkat LDR tersebut relatif masih rendah dan sewajarnya belum menimbulkan resiko kredit yang tinggi. Dengan demikian, mulai kurang menggembirakannya posisi kredit bermasalah merupakan resultante dari berbagai aspek, terutama faktor ekonomi makro disamping kondisi mikro perbankan sendiri.

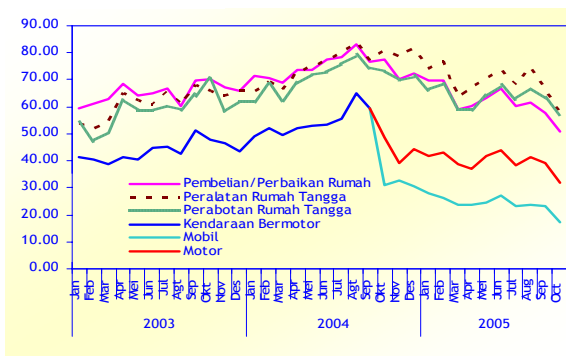
Meningkatnya harga minyak internasional telah memberikan imbas yang mendalam pada seluruh perekonomian negara dunia, termasuk Indonesia. Vitalnya peranan faktor

produksi minyak atau BBM tersebut mengakibatkan terganggunya kelancaran produksi dalam sektor riil. Hal ini khususnya terkait dengan tersendatnya pasokan BBM dan kenaikan harga BBM yang menimbulkan biaya produksi dan harga jual meningkat. Keputusan kenaikan harga BBM bulan Oktober 2005 ini telah menimbulkan efek berganda yang sangat signifikan, khususnya dengan melonjaknya inflasi sehingga mencapai dua digit. Perkembangan ini secara langsung mempengaruhi kegiatan ekonomi baik dari sisi produsen maupun konsumen dimana kemampuan produsen untuk melangsungkan kegiatannya menjadi semakin terbatas dan daya beli konsumen berkurang. Sebagian produsen bahkan sudah melakukan pengurangan produksi dan melakukan pemutusan hubungan kerja. Kondisi ini jelas telah mempengaruhi kemampuan membayar debitur baik dari sisi produsen maupun konsumen.

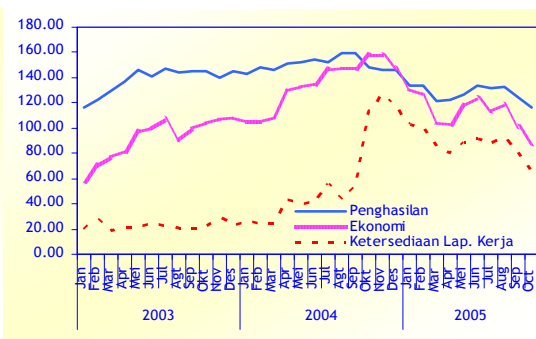
Menyadari bahwa kinerja perbankan termasuk dalam kredit properti sangat dipengaruhi oleh faktor ekonomi makro, maka perbankan perlu melakukan manajemen risiko asset dengan mempertimbangkan faktor ekonomi ke depan dan tidak hanya yang terjadi sesaat di periode ini. Kemampuan membaca situasi ekonomi makro ke depan dan kejelian perbankan dalam mengelola dan menyiasati resiko dapat menunjang kinerja perbankan yang lebih baik. Berdasarkan hasil survei Bank Indonesia, ekspektasi konsumen cenderung mulai pesimis khususnya sejak pertengahan tahun 2004 dimana ekspektasi ekonomi, penghasilan dan kesempatan kerja masih terus menurun sampai dengan saat ini. Ekspektasi tersebut menggiring semakin menurunnya rencana pembelian barang-barang tahan lama (*durable goods*) termasuk juga rencana pembelian produk properti.

Rencana Pembelian/Konsumsi

Net Balance (%)



Indeks Ekspektasi Konsumen



Kinerja Keuangan Perbankan

Indikator Utama	Dec-03	Dec-04	Mar-05	Jun-05	Jul-05	Aug-05	Sep-05	Oct-05	(+/-)	(%)
									Okt'05 -Des'04	
Total Aset (T Rp)	1,196.2	1,272.3	1,280.6	1,344.6	1,353.2	1,346.6	1,418.6	1,420.3	148.0	11.6
DPK (T Rp)	888.6	963.1	959.3	1,011.0	1,016.0	1,046.8	1,077.5	1,071.1	108.0	11.2
Kredit (T Rp) *	477.19	595.1	617.8	664.3	677.6	702.2	715.3	719.9	124.8	21.0
Aktiva Produktif (T Rp)	1,072.4	1,146.8	1,128.4	1,239.9	1,257.7	1,290.5	1,283.3	1,279.5	132.7	11.6
NII (T Rp)	3.2	6.3	6.0	6.1	5.7	6.0	5.9	6.0	-0.3	-5.0
LDR (%)	43.2	50.0	51.3	53.1	53.9	54.5	54.2	54.8		
ROA (%)	2.5	3.5	3.4	2.9	3.0	2.8	2.6	2.7		
NPLs Gross (%)	8.2	5.8	5.6	7.9	8.5	8.9	8.8	8.4		
NPLs net (%)	3.0	1.7	1.9	3.7	4.5	5.0	5.0	4.7		
CAR (%)	19.4	19.4	21.7	19.5	19.4	18.9	19.4	19.4		
Kredit/AP (%)	44.5	51.9	54.7	53.6	53.9	54.4	55.7	56.3		
NIM (NII/AP) (%)	0.3	0.6	0.5	0.5	0.5	0.5	0.5	0.5		
Aset Likuid/TA (%)	15.1	14.9	16.6	15.3	13.9	13.3	12.7	12.3		
Core Deposits/TA (%)	0.5	0.5	0.5	0.5	0.5	0.5	0.5	0.5		
BOPO (%)	88.8	76.7	81.2	88.8	95.0	88.8	90.0	91.1		

BAB III. ANALISA INPUT OUTPUT INDUSTRI PROPERTI

III. 1. Tinjauan Teoritis Tabel Input-Output

Kegiatan produksi maupun konsumsi suatu sektor ekonomi tidak terlepas dari keterkaitannya dengan kegiatan produksi dan konsumsi di sektor lainnya. Sektor ekonomi baik terkait dengan pasar barang maupun jasa akan selalu memiliki ketergantungan dan hubungan yang terkait secara erat maupun relatif satu sama lain. Untuk mengetahui hubungan antara suatu sektor dengan sektor lainnya dapat digunakan analisis tabel input-output (I-O). Melalui tabel I-O tersebut dapat diketahui hubungan antar sektor baik yang bersifat menjadi input sektor lain (*forward linkages*) dan memperoleh output dari sektor lain (*backward linkages*) serta seberapa jauh peranan masing-masing sektor tersebut.

Tabel I-O dikembangkan pertama kali oleh Wassily Leontief pada akhir dekade 1930-an dan ia memenangkan nobel untuk ilmu ekonomi dalam prestasi tersebut pada tahun 1973. Pada dasarnya konsep tersebut merupakan pengembangan dari hasil studi ekonom Perancis Francois Quesnay (1758) yang mengembangkan Tabel Ekonomi. Dalam tabel ekonomi tersebut Francois dapat mendesain dan melacak sumber dari pengeluaran suatu sektor secara sistematis. Saat ini, tabel I-O telah banyak digunakan dalam melakukan analisis ekonomi. Dengan berkembangnya teknologi, penggunaan komputer telah membantu berkembangnya penyusunan tabel I-O sesuai dengan kebutuhan analisis ekonomi, termasuk untuk mengukur hubungan antar daerah. Tabel I-O yang digunakan dalam kajian ini adalah Tabel I-O yang disusun oleh BPS (Badan Pusat Statistik) berdasarkan metode survei, yang diperbaharui secara berkala setiap 5 tahun.

Sebagai salah satu model kuantitatif yang berdasarkan metode survei, tabel I-O pada dasarnya memberikan gambaran yang lebih menyeluruh mengenai struktur perekonomian atau regional suatu negara. Dalam struktur tersebut dapat diketahui struktur output dan nilai tambah dari masing-masing sektor, struktur input yaitu penggunaan barang dan jasa oleh masing-masing sektor, serta struktur permintaan barang dan jasa termasuk ekspor dan impor. Dalam tabel I-O tersebut, output

didefinisikan sebagai nilai seluruh produk yang dihasilkan oleh sektor-sektor produksi dengan memanfaatkan faktor produksi yang tersedia di suatu wilayah (negara, propinsi atau daerah tertentu). Output dalam hal ini terkait dengan output domestik atau produk yang diproduksi di suatu wilayah. Sementara input dapat dikategorikan dalam 2 kelompok yaitu input antara dan input primer. Input antara adalah seluruh biaya yang dikeluarkan untuk barang dan jasa yang digunakan habis dalam proses produksi. Sedangkan input primer adalah input atau biaya yang timbul sebagai akibat dari pemakaian faktor produksi dalam suatu kegiatan ekonomi. Faktor produksi antara lain terdiri dari tenaga kerja, tanah, modal dan kewiraswastaan. Nilai input primer suatu sektor akan sama dengan output dikurangi dengan input antara pada sektor tersebut.

Ilustrasi tabel I-O dapat dicontohkan dengan menggunakan 3 variabel (sektor) berikut, yaitu sektor produksi 1,2 dan 3. Tabel transaksi antar sektor tersebut dapat dideskripsikan pada contoh tabel di bawah ini.

Ilustrasi Tabel Input-Output

Alokasi Output	Permintaan Antara			Permintaan Akhir	Penyediaan	
Struktur Input	Sektor Produksi				Impor	Jl. Output
Input Antara						
Sektor 1	X ₁₁	X ₁₂	X ₁₃	F ₁	M ₁	X ₁
Sektor 2	X ₂₁	X ₂₂	X ₂₃	F ₂	M ₂	X ₂
Sektor 3	X ₃₁	X ₃₂	X ₃₃	F ₃	M ₃	X ₃
Input Primer	V ₁	V ₂	V ₃			
Jumlah Input	X ₁	X ₂	X ₃			

Untuk memperoleh output X_1 dalam sektor 1 diperlukan input dari sektor 1 sendiri (X_{11}), 2 (X_{21}) dan 3 (X_{31}) dan input primer V_1 . Angka-angka di tiap sel tersebut bersifat ganda yang dapat dibaca secara garis horizontal maupun secara garis vertical. Secara horizontal, dalam kuadran permintaan antara dapat dibaca sebagai distribusi output baik yang berasal dari domestik maupun luar negeri. Sementara secara vertical, merupakan input dari suatu sektor yang diperoleh dari sektor lain. Matriks tersebut menunjukkan hubungan yang saling terkait satu sama lain antara sektor-sektor ekonomi. Dalam matriks tersebut, jumlah output harus sama dengan jumlah input. Berdasarkan tabel tersebut diatas, menggunakan ilustrasi 3 sektor dapat dibuat persamaan matriks berikut:

$$x_{11}+x_{12}+x_{13}+F_1 = X_1 +M_1 \quad (1)$$

$$x_{21}+x_{22}+x_{13}+F_2 = X_2 +M_2$$

$$x_{31}+x_{32}+x_{33}+F_3 = X_3 +M_3$$

Persamaan diatas dapat dirumuskan kembali menjadi sebagai berikut:

$$\sum_{l=1}^3 x_{ij} + F_i = X_i + M_i \quad (2)$$

Dimana jumlah permintaan antara + permintaan akhir = jumlah output + impor, atau jumlah permintaan = jumlah penyediaan. Persamaan (2) diatas dapat ditulis kembali menjadi berikut:

$$X_i = \sum_{l=1}^3 x_{ij} + F_i - M_i \quad (3)$$

Secara vertical matriks tabel I-O tersebut dapat dituliskan dalam persamaan berikut:

$$x_{11}+x_{12}+x_{13}+V_1 = X_1 \quad (4)$$

$$x_{21}+x_{22}+x_{13}+V_2 = X_2$$

$$x_{31}+x_{32}+x_{33}+V_3 = X_3$$

Persamaan diatas dalam dirumuskan menjadi:

$$\sum_{l=1}^3 x_{ij} + V_i = X_j \quad (5)$$

Dimana X_{ij} adalah output sektor i yang digunakan sebagai input sektor j , F_i adalah permintaan akhir terhadap sektor i , X_i adalah total output sektor i , M_i adalah impor produksi i V_j adalah input primer sektor j dan X_j total input sektor j .

Dari persamaan (3) dan (4) diatas karena $\sum_{i=1}^n X_i = \sum_{j=1}^n X_j$, maka angka-angka I-O tersebut dapat dikaitkan dengan angka produk domestik bruto (PDB)

$$\sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^n x_{ij} + \sum_{i=1}^n F_i - \sum_{i=1}^n M_i = \sum_{j=1}^n \sum_{i=1}^n x_{ij} + \sum_{j=1}^n V_j \quad (6)$$

$$\sum_{i=1}^n F_i - \sum_{i=1}^n M_i = \sum_{j=1}^n V_j \quad (7)$$

Dimana pengeluaran akhir dikurangi dengan impor = Total nilai tambah bruto atau produk domestik bruto (PDB)

III.2. Analisa Input-Output Industri Properti

Dalam kajian ini, analisa input-output digunakan untuk mengetahui *backward-forward linkage* industri properti serta seberapa besar pengaruh masing-masing sektor. Berdasarkan analisis tersebut dapat diketahui sektor/industri mana yang memberikan pengaruh signifikan terhadap pergerakan industri properti serta sektor/industri mana yang sangat dipengaruhi oleh industri properti. Melalui analisis tabel input-output tersebut juga dapat diketahui seberapa besar sensitivitas industri properti memberikan pengaruh (*forward linkage*) terhadap industri perbankan dan sebaliknya (*backward linkage*).

Analisa input-output atas industri property ini dilakukan dengan menggunakan tabel input-output berdasarkan survei pada tahun 2000, mencakup 175 sektor ekonomi. Dalam hal ini industri property dicerminkan oleh 2 sektor yaitu Bangunan Tempat Tinggal dan Bukan Tempat Tinggal (Sektor Kode 144) dan Bangunan Lainnya (Sektor Kode 148). Sektor bangunan dalam hal ini lebih terkait dengan kegiatan usaha konstruksi. Dari kedua sektor tersebut selanjutnya dihitung *backward-forward linkage* terhadap semua sektor ekonomi. Sedangkan lembaga keuangan dicerminkan oleh 2 sektor yaitu Bank (Sektor kode 160) dan Lembaga Keuangan Lainnya (Sektor kode 161). Dari kedua sektor tersebut selanjutnya dihitung hubungannya dengan sector property (kode 144 dan 148).

Selain itu, juga dilakukan analisa input-output dengan menggunakan tabel input-output berdasarkan survei pada tahun 2003 yang meliputi 66 sektor ekonomi. Dalam hal ini industri properti hanya dicerminkan oleh satu sector yaitu Bangunan (Sektor kode 52). Sementara Lembaga Keuangan dicerminkan oleh satu sektor yaitu Lembaga Keuangan (Sektor kode 61).

Tabel I-O yang digunakan dalam kajian ini adalah tabel transaksi berdasarkan harga produsen. Dalam tabel ini nilai transaksi barang dan jasa antar sektor ekonomi dinyatakan atas dasar harga produsen. Dalam transaksi tersebut, unsur margin perdagangan dan biaya pengangkutan telah dipisahkan sebagai input yang dibeli/diperoleh dari sektor perdagangan dan pengangkutan. Berdasarkan analisis tabel I-O tersebut dapat diketahui analisis berikut.

III.2.1. Berdasarkan Tabel Input- Output Tahun 2000.

Backward Linkage (Hubungan Vertikal) dalam Industri Properti

Sektor Bangunan Tempat Tinggal dan Bukan Tempat Tinggal (Kode 144)

Input yang digunakan dalam proses produksi dalam Sektor Bangunan Tempat Tinggal dan Bukan Tempat Tinggal (Kode 144) adalah sebagaimana pada tabel dibawah ini.

Backward Linkage Sektor Bangunan Tempat Tinggal dan Bukan (Kode 144)

No.	Sektor Kode IO	%	Nama Sektor
1	149	16.4	Jasa Perdagangan
2	122	11.0	Barang-barang logam lainnya
3	85	7.4	Kayu lapis dan sejenisnya
4	121	7.3	Bahan bangunan dari logam
5	160	5.9	bank
6	104	5.4	Barang-barang hasil kilang minyak
7	116	5.3	Barang-barang dari besi dan baja dasar
8	164	4.4	Jasa Perusahaan
9	111	4.1	Kaca dan barang-barang dari kaca
10	29	4.1	Kayu lapis dan sejenisnya
11	114	3.7	Barang-barang lainnya dari bahan bukan logam
12	48	3.5	Barang galian segala jenis
13	86	2.9	Bahan bangunan dari kayu
14	154	2.5	Jasa angkutan jalan raya
15	98	2.4	Cat, vernis, lak
16	113	2.2	Semen
17	155	1.9	Jasa angkutan laut
18	109	1.8	Barang-barang plastik
19	118	1.4	Barang-barang dari logam dasar bukan besi
	JUMLAH	93.7	
	LAINNYA	6.3	

Secara umum, input yang digunakan dalam proses produksi Sektor Bangunan Tempat Tinggal dan Bukan Tempat Tinggal (kode 144) tidak ada yang sangat dominan diatas 50%. Pangsa input 3 terbesar berasal dari sektor jasa perdagangan, barang-barang logam lainnya dan kayu lapis. Input terbesar berasal dari jasa perdagangan sebesar 16.4% yaitu perdagangan bahan bangunan seperti keramik. Pangsa terbesar berikutnya adalah barang-barang logam lainnya (11%), dan kayu lapis dan sejenisnya (7,4%). Dari tabel tersebut tercermin bahwa produksi bangunan tempat tinggal maupun bukan tempat tinggal lebih banyak menggunakan input yang termasuk dalam proses penyelesaian (*finishing*) dimana bahan bakunya berasal dari sektor perdagangan. Sementara itu, sektor barang logam

lainnya dan kayu lapis menunjukkan bahwa dalam pembangunan properti perumahan juga membutuhkan input logam dan kayu yang cukup signifikan.

Dari tabel tersebut terlihat bahwa bank sebagai penyedia jasa keuangan dalam bentuk pembiayaan produksi properti, menduduki peringkat ke 5 dengan pangsa sebesar 5.9%. Dengan demikian peranan bank dalam industri properti cukup signifikan. Sedangkan penggunaan input hasil kilang minyak atau terkait dengan bahan bakar minyak (BBM) menduduki peringkat ke 6 dengan pangsa sebesar 5.4% serta jasa angkutan jalan raya sebesar 2.5%. Hal ini mengindikasikan bahwa gejolak harga BBM juga akan mempengaruhi produksi properti secara signifikan mengingat input produksi industri properti cukup signifikan menggunakan turunan barang-barang hasil kilang minyak dan BBM secara langsung. Total pangsa input yang terkait dengan BBM mencapai 7.9%. atau menduduki peringkat ke 3 terbesar dalam penggunaan input.

Berdasarkan tabel tersebut tercermin bahwa secara umum input yang digunakan dalam produksi bangunan perumahan maupun bukan perumahan terdiri dari barang kayu, logam, bahan galian dan besi. Dengan menggunakan *cut off* (batasan) 1%, terdapat 19 sektor yang menjadi input bagi sektor bangunan tempat tinggal dan bukan tempat tinggal dengan pangsa sebesar 93,7%. Sedangkan 156 sektor lainnya memberikan pangsa sebesar 6,3%.

Sektor Bangunan Lainnya (Kode 148)

Input terbesar dalam produksi sektor bangunan lainnya juga masih berasal dari sektor jasa perdagangan dengan pangsa sebesar 16,1%, diikuti barang galian segala jenis sebesar 10,8%, dan kayu sebesar 9,4%. Berbeda dengan sektor bangunan tempat tinggal dan bukan tempat tinggal (kode 144), peranan bank dalam sektor bangunan lainnya (kode 148) tidak terlalu signifikan dan hanya menduduki peringkat ke 12 dengan pangsa sebesar 3.3%. Namun demikian terkait dengan bahan bakar minyak (BBM), sektor 148 ini masih cukup signifikan menggunakan input tersebut dalam proses produksinya. Input barang hasil kilang minyak sebesar 4.6% dan jasa angkutan jalan raya sebesar 1.6%. Dengan demikian total input terkait dengan BBM dapat mencapai 5.7% atau menduduki peringkat ke 5 dalam sektor ini. Kondisi ini menunjukkan bahwa gejolak harga minyak cukup signifikan mempengaruhi produksi sektor 148 ini.

Sama halnya dengan sektor 144, sebagian besar input yang digunakan dalam produksi sektor 148 menggunakan unsur bahan kayu, logam, besi dan bahan galian. Dengan menggunakan *cut off* (batasan) sebesar 1%, terdapat 21 sektor yang menjadi input bagi sektor bangunan tempat tinggal dan bukan tempat tinggal dengan pangsa sebesar 91,1%. Sedangkan 154 sektor lainnya memberikan pangsa sebesar 8,9%.

Backward Linkage Sektor Bangunan Lainnya (Kode 148)

No. Urut	Sektor (Kode I-O)	Share/Alokasi (%)	Nama Sektor
1	149	16.1	Jasa Perdagangan
2	48	10.8	Barang galian segala jenis
3	29	9.4	Kayu
4	114	6.3	Barang-barang lainnya dari bahan bukan logam
5	116	5.6	Barang-barang dari besi dan baja dasar
6	85	5.4	Kayu lapis dan sejenisnya
7	104	4.6	Barang-barang hasil kilang minyak
8	121	4.1	Bahan bangunan dari logam
9	164	4.0	Jasa Perusahaan
10	113	3.4	Semen
11	122	3.3	Barang-barang logam lainnya
12	160	3.3	Bank
13	111	2.1	Kaca dan barang-barang dari kaca
14	170	2.0	Jasa kesehatan swasta
15	84	1.9	Kayu gergajian dan awetan
16	154	1.6	Jasa angkutan jalan raya
17	86	1.6	Bahan bangunan dari kayu
18	155	1.5	Jasa angkutan laut
19	109	1.5	Barang-barang plastik
20	118	1.4	Barang-barang dari logam dasar bukan besi
21	151	1.1	Jasa Restoran
	JUMLAH	91.1	
	LAINNYA	8.9	

Sektor Bank (Kode 160)

Backward Linkage Sektor Bank (Kode 160)

No.	Sektor (Kode I-O)	Share/Alokasi (%)	Nama Sektor
1	144	1.4	Bangunan Tempat Tinggal dan Bukan Tempat Tinggal
2	148	0.3	Bangunan Lainnya

Dalam proses produksi sektor bank (kode 160), input yang digunakan dan berasal dari industri properti relatif kecil hanya mencapai sekitar 1.4% dari sektor bangunan tempat tinggal dan bukan tempat tinggal (kode 144) serta 0.3% dari sektor bangunan lainnya (kode 148). Kendati input produksi sektor bank yang berasal dari industri properti relatif kecil hanya mencapai total 1.7%, namun hal ini tetap mengindikasikan bahwa properti

selalu dibutuhkan dalam setiap sektor. Dalam kegiatan perbankan jelas diperlukan adanya bangunan atau properti sebagai tempat untuk melaksanakan transaksi atau berjalannya mekanisme pasar seperti kios-kios bank maupun bangunan kantor pusat. Namun demikian, kecilnya pangsa industri properti dalam input produksi bank tersebut mengindikasikan bahwa kepemilikan properti dalam asset bank relatif sangat kecil. Hal ini sudah sejalan dengan peraturan yang berlaku bahwa fixed asset perbankan dalam neraca harus sangat minimal. Kebutuhan akan produk properti dalam produksi perbankan pada dasarnya dapat dipenuhi melalui persewaan bangunan dan hal ini yang pada umumnya banyak dilakukan oleh perbankan.

Forward Linkage (Hubungan Horizontal) dalam Industri Properti

Sektor Bangunan Tempat Tinggal dan Bukan Tempat Tinggal (Kode 144)

Tabel berikut menunjukkan bahwa output dari sektor bangunan tempat tinggal dan bukan tempat tinggal (Kode 144) digunakan sebagai konsumsi akhir sebesar 90.5%. Hal ini menunjukkan bahwa sebagian besar produksi properti dalam sektor tersebut memang ditujukan untuk digunakan sendiri secara langsung oleh rumah tangga. Selain itu, sektor jasa perdagangan merupakan pengguna output terbesar mencapai pangsa sebesar 3,2%. Sektor perdagangan cukup terkait dengan sektor properti karena dalam perdagangan diperlukan bangunan fisik sebagai sarana transaksi dalam bentuk seperti pertokoan dan shopping mall. Pembelian produk properti yang ditujukan untuk disewakan kembali relatif kecil namun masih menduduki peringkat ke 3 sebesar 3.1% dalam sektor sewa bangunan dan sewa tanah. Sementara itu, output properti yang digunakan oleh sektor lainnya seperti pemerintahan dan swasta relatif kecil berkisar dibawah 1%. Output properti yang digunakan oleh perbankan juga relatif sangat kecil hanya mencapai 0.2% atau menduduki peringkat ke 6 terbesar.

Dengan menggunakan batasan (*cut off*) 0,1%, terdapat 9 sektor yang menggunakan input dari Sektor Bangunan Tempat Tinggal dan Bukan Tempat Tinggal dengan pangsa sebesar 99,1%. Sisa dari pangsa tersebut sebesar 0.9% tersebar dalam 166 sektor lainnya, dimana sebagian ada juga yang sama sekali tidak menggunakan input dalam properti atau sangat kecil sekali penggunaannya sehingga pangasanya mendekati nol.

Forward Linkage Sektor Bangunan Tempat Tinggal dan Bukan (Kode 144)

No. Urut	Sektor (Kode I-O)	Share/Alokasi (%)	Nama Sektor
1	309	90.5	Permintaan Akhir/Final Good
2	149	3.2	Jasa Perdagangan
3	163	3.1	Sewa bangunan dan sewa tanah
4	165	0.8	Jasa pemerintahan umum
5	166	0.7	Jasa pendidikan pemerintah
6	169	0.2	Jasa pendidikan swasta
7	160	0.2	Bank
8	164	0.1	Jasa perusahaan
9	127	0.1	Barang-barang elektronika
	JUMLAH	99.1	
	LAINNYA	0.9	

Sektor Bangunan Lainnya (Kode 148)

Sama halnya dengan sektor bangunan rumah tinggal dan bukan rumah tinggal (kode 144), sebagian besar output hasil produksi dalam sektor 148 ini digunakan sebagai permintaan akhir (konsumsi langsung) sebesar 92.4%. Urutan ke 2 terbesar pengguna output sektor 148 adalah sektor jasa pemerintahan umum dengan pangsa sebesar 2.5%, sedangkan sektor lainnya relatif kecil hanya dibawah 1%. Demikian pula halnya output sektor ini yang digunakan oleh bank relatif sangat kecil hanya sebesar 0.4%.

Dengan batasan (*cut off*) 0,1%, terdapat 17 sektor yang menggunakan input dari Sektor Bangunan Tempat Tinggal dan Bukan Tempat Tinggal dengan share sebesar 99,3%. Sedangkan 158 sektor lainnya memiliki pangsa hanya 0.7%, dimana sebagian sektor tidak menggunakan sektor properti sebagai input dalam proses produksinya.

Forward Linkage Sektor Bangunan Lainnya (Kode 148)

No. Urut	Sektor (Kode I-O)	Share/Alokasi (%)	Nama Sektor
1	309	92.4	Permintaan Akhir/Final Good
2	165	2.5	Jasa pemerintahan umum
3	142	0.9	Listrik dan gas
4	111	0.6	Kaca dan barang-barang dari kaca
5	153	0.5	Jasa angkutan kereta api
6	160	0.4	Bank
7	76	0.4	Tekstil
8	35	0.3	Batubara
9	79	0.2	Pakaian jadi
10	78	0.2	Barang-barang rajutan
11	83	0.2	Alas kaki
12	86	0.2	Bahan bangunan dari kayu
13	121	0.2	Bahan bangunan dari logam
14	97	0.1	Damar sintetis, bahan plastik
15	41	0.1	Bijih tembaga
16	122	0.1	Barang-barang logam lainnya
17	158	0.1	Jasa penunjang angkutan
	JUMLAH	99.3	
	LAINNYA	0.7	

III.2.2. Berdasarkan Tabel Input- Output Tahun 2003.

Untuk tahun 2003, industri property dicerminkan oleh Sektor Bangunan (Sektor kode 52). Sektor ini identik dengan Sektor kode 144 sampai dengan 148 pada Tabel I-O tahun 2000. Agar perbandingan tersebut sepadan, maka sektor dengan kode 52 pada tahun 2003 harus dikurangi dengan sektor kode 145-147 pada tahun 2000. Dengan melakukan pengolahan kembali datanya maka dapat diperoleh angka pada sektor kode 52 untuk 2003 yang analog dengan sektor kode 144 dan sektor kode 148 pada tahun 2000. Perbandingan yang sepadan tersebut dimaksudkan agar sektor yang dianalisa dapat mencerminkan industri properti yang sebenarnya, dan untuk mengetahui perubahan maupun konsistensi yang terjadi selama kurun waktu tahun 2000 sampai dengan tahun 2003.

Backward Linkage (Hubungan Vertikal) dalam Industri Properti

Berdasarkan tabel I-O tahun 2003, input yang digunakan dalam proses produksi bangunan ternyata mengalami pergeseran bila dibandingkan dengan tabel I-O tahun 2000. Pergeseran tersebut terjadi pada sektor industri barang logam yang lebih mendominasi dibandingkan sektor perdagangan dalam hal input yang digunakan untuk produksi sektor bangunan kode 52. Pangsa penggunaan sektor industri barang logam sebagai input adalah sebesar 49% sedangkan sektor perdagangan sebesar 11.87%. Terjadinya hal ini ditengarai karena peningkatan harga barang logam yang cukup signifikan sehingga mampu merubah struktur biaya produksi sektor bangunan.

Peran lembaga keuangan yang memberikan jasa keuangan termasuk pembiayaan terhadap sektor bangunan mencapai sekitar 3.29% dan relatif cukup significant. Secara umum, sektor yang mempengaruhi produksi di sektor bangunan (kode 52) adalah industri barang logam, bambu/kayu, penggalian dan baja/besi. Sementara itu sektor angkutan darat merupakan input bagi sektor bangunan dengan pangsa sekitar 1.49%. Berbeda dengan tabel I-O tahun 2000 yang menunjukkan cukup signifikannya peranan sektor pengilangan minyak bumi, dalam tabel I-O tahun 2003 ini peranan sektor tersebut relatif lebih kecil dari 1%.

Backward Linkage Sektor Bangunan (Kode 52)

No. Urut	Sektor (Kode I-O)	Share/Alokasi (%)	Nama Sektor
1	47	49.01	Industri Barang dari Logam
2	53	11.87	Perdagangan
3	43	8.73	Industri Barang dari Mineral Bukan Logam
4	37	8.69	Industri Bambu, Kayu dan Rotan
5	61	3.29	Lembaga Keuangan
6	21	2.83	Kayu
7	44	2.73	Industri Semen
8	42	2.06	Industri Barang Karet dan Plastik
9	56	1.49	Angkutan Darat
10	62	1.46	Usaha Bangunan
11	45	1.30	Industri Baja dan Besi
12	26	1.23	Penambangan dan Penggalian
13	46	1.13	Industri Logam Bukan Besi
14	40	1.01	Industri Kimia
	Jumlah	96.82	
	Lainnya	3.18	

Forward Linkage (Hubungan Horizontal) dalam Industri Properti

Forward Linkage Sektor Bangunan (Kode 52)

No. Urut	Sektor (Kode I-O)	Share/Alokasi (%)	Nama Sektor
1	309	92.15	Permintaan Akhir/Final Good
2	64	1.98	Jasa Sosial Kemasyarakatan*)
3	53	0.95	Perdagangan
4	62	0.91	Usaha Bangunan dan Jasa Perusahaan
5	63	0.39	Pemerintahan Umum dan Pertahanan
6	26	0.12	Penambangan dan Penggalian lainnya
7	61	0.1	Lembaga Keuangan
	Jumlah	96.60	
	Lainnya	3.40	

*)Sekolah, rumah sakit, ibadah, hiburan/pariwisata

Dari tabel diatas tercermin bahwa sebagian besar output hasil produksi sektor bangunan (kode 52) digunakan untuk konsumsi akhir rumah tangga sebesar 92.15%. Pada urutan ke 2 output sektor bangunan banyak digunakan dalam sektor jasa sosial kemasyarakatan seperti sekolah, rumah sakit, tempat ibadah dan hiburan/pariwisata. Sementara itu, penggunaan output sektor bangunan sebagai input sektor lembaga keuangan relatif kecil hanya sekitar 0.1% yang mengindikasikan bahwa kepemilikan fixed asset dalam neraca perbankan menjadi semakin berkurang. Penggunaan output sektor bangunan oleh sektor-sektor lainnya relatif kecil hanya kurang dari 1%.

Dari berbagai analisis tabel I-O tersebut, terindikasi bahwa produksi dalam industri properti didominasi oleh produksi perumahan yang sebagian besar outputnya digunakan untuk konsumsi akhir atau dipakai sendiri oleh konsumen. Dari sisi input, dominasi sektor yang digunakan dalam produksi properti adalah sektor perdagangan, industri barang logam, kayu dan barang galian. Sementara itu, peranan perbankan dari sisi pembiayaan cukup signifikan walaupun memiliki nilai pangsa yang tidak terlalu besar.

IV. PERILAKU PEMBIAYAAN DALAM INDUSTRI PROPERTI

Informasi dan data mengenai perilaku pembiayaan dalam industri properti ini diperoleh melalui pelaksanaan survei yang diselenggarakan pada bulan Agustus s.d Oktober 2005. Survei tersebut dilakukan terhadap tiga segmen target responden yaitu pengembang, konsumen dan perbankan. Total responden seluruhnya mencapai 831 responden terdiri dari responden pengembang sejumlah 114 perusahaan, responden konsumen sejumlah 702 rumah tangga dan responden perbankan sejumlah 15 bank. Pemilihan target segmen tersebut dilakukan berdasarkan *non-random purposive sampling*.

Sementara itu target responden perbankan diambil dari 15 bank terbesar berdasarkan assetnya, sehingga diharapkan sudah dapat mewakili sekitar 80% kegiatan perbankan dalam industri properti. Cakupan wilayah survei meliputi 8 kota besar yang dianggap memiliki kegiatan properti cukup aktif berdasarkan besarnya kredit property yang dialokasikan di daerah tersebut. Wilayah tersebut mencakup Jabotabek, Yogyakarta, Semarang, Surabaya, Makassar, Medan, Batam dan Palembang. Bali juga merupakan salah satu wilayah yang cukup aktif dalam ekspansi kegiatan propertinya. Namun demikian, Bali tidak termasuk dalam pemilihan target wilayah survey karena data kredit perbankannya relatif kecil serta kepemilikannya lebih didominasi oleh asing (non residen). Sementara itu, segmen property yang disurvei secara umum mencakup segmen residential dan komersial. Untuk residential terbagi menjadi: segmen perumahan < 70 m² dan perumahan > 70 m². Sementara itu untuk segmen komersial terbagi dalam apartemen, pusat perdagangan/retail (ruko), pusat perbelanjaan (shopping mall), kawasan industri dan perkantoran. Fokus cakupan survey adalah kegiatan dalam industri property, khususnya untuk periode pasca krisis (setelah tahun 1999).

IV. 1. Pengembang (Developer).

Sampling Responden

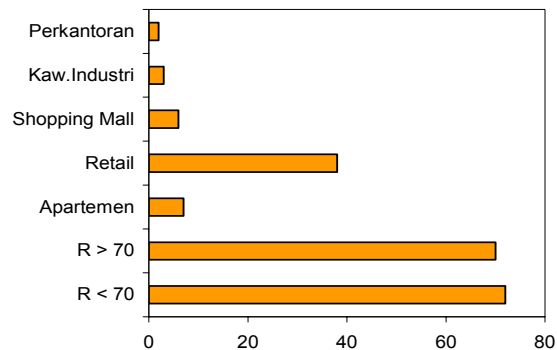
Struktur target responden pengembang terdiri dari :

- Pengembang Besar : bergerak sebagian besar dalam produksi rumah tipe > 200 m²
- Pengembang Sedang : bergerak sebagian besar dalam produksi rumah tipe 70-200 m²
- Pengembang Kecil : bergerak sebagian besar dalam produksi rumah tipe < 70 m².

Populasi dan Sampling Pengembang

Wilayah	Jml Populasi	Jml Sampling
Jabotabek	459	55
Jogyakarta	33	3
Semarang	23	4
Surabaya	233	22
Makassar	84	8
Medan	74	7
Batam	85	10
Palembang	46	5
Total	1037	114

Bidang Usaha Responden Pengembang



Total sampling responden pengembang sebesar 114 mencapai sekitar 11% dari total populasi. Responden tersebut dialokasikan pada 8 wilayah yang dianggap memiliki perkembangan kegiatan industri property yang cukup signifikan. Jabotabek dan Surabaya memperoleh alokasi target responden yang lebih besar mengingat kegiatan property di kedua daerah tersebut relatif lebih aktif dibandingkan di daerah lainnya. Adapun sebaran target responden pengembang tersebut di seluruh daerah survey adalah sebagai berikut:

Sebaran Target Responden Pengembang

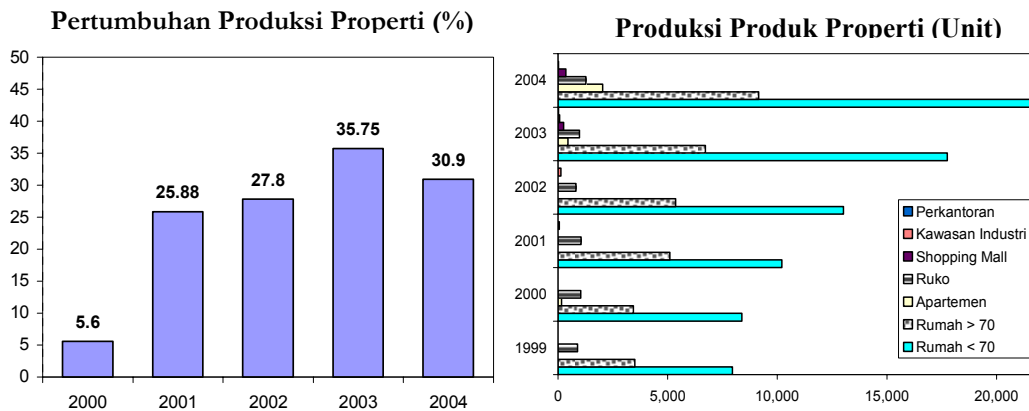
Pengembang	Kecil	Sedang	Besar	Komersial	Total
Jabodetabek	13	15	14	14	56
Jogyakarta	1	1	1	0	3
Semarang	1	1	1	1	4
Surabaya	5	6	6	5	22
Makasar	1	2	3	2	8
Medan	1	2	2	2	7
Batam	1	3	3	2	9
Palembang	1	1	2	1	5
Total	25	30	32	28	114

Sebagian besar responden memiliki kegiatan produksi utama dalam segmen perumahan khususnya rumah < 70 m² dan > 70 m² dan retail (ruko). Sementara dalam segmen komersial lainnya seperti apartemen, shopping mall, kawasan industri dan perkantoran relatif kecil. Kendati jumlah pengembang yang berproduksi di segmen komersil sangat sedikit, namun nilai produksinya relatif jauh lebih besar dari segmen perumahan walaupun jumlah unit produksinya tidak sebanyak dalam perumahan.

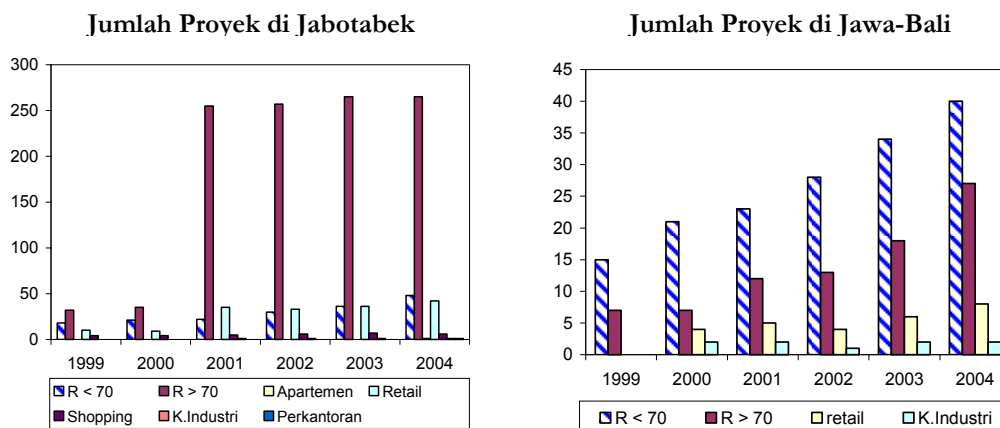
Produksi Properti

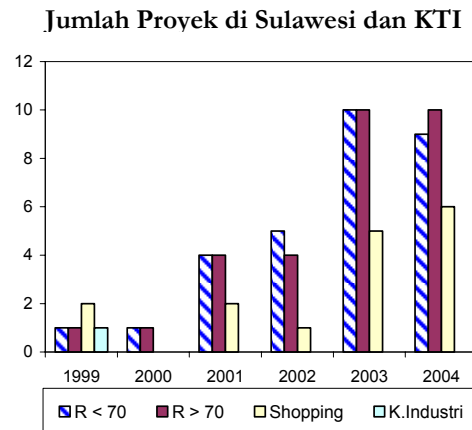
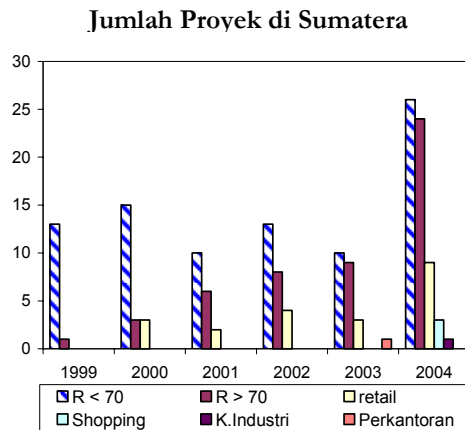
Kegiatan produksi property mengalami kebangkitan kembali dari krisis sejak tahun 2000 dan mengalami pertumbuhan yang semakin tajam. Pertumbuhan tertinggi terjadi di tahun

2003 dengan tingkat pertumbuhan mencapai 35.75% dan mengalami penurunan kembali di tahun 2004 menjadi 30.9%. Sementara dari sisi jenis produknya, jumlah unit produksi terbesar masih tetap pada kelompok rumah < 70 m2 diikuti rumah > 70 m2. Produksi apartemen meningkat tajam di tahun 2004, walaupun secara unit relatif masih jauh lebih rendah dari perumahan. Pembangunan ruko relatif merata di sepanjang tahun, namun pembangunan shopping mall tampak aktif di tahun 2003 dan 2004.



Dominasi kegiatan produksi dalam perumahan < 70 m2 menunjukkan peningkatan yang signifikan dari tahun ke tahun. Kecenderungan ini diperkirakan masih akan terus berlanjut, sejalan dengan masih tingginya kebutuhan akan perumahan, khususnya bagi golongan masyarakat bawah. Sementara itu produktivitas segmen property perumahan > 70 m2 juga mengalami peningkatan, namun relatif dengan akselerasi yang lebih rendah dari segmen perumahan < 70 m2. Properti apartemen mengalami peningkatan yang cukup signifikan, khususnya di tahun 2004 dengan sebaran wilayah terutama di Jakarta dan kota besar di Jawa seperti Surabaya.





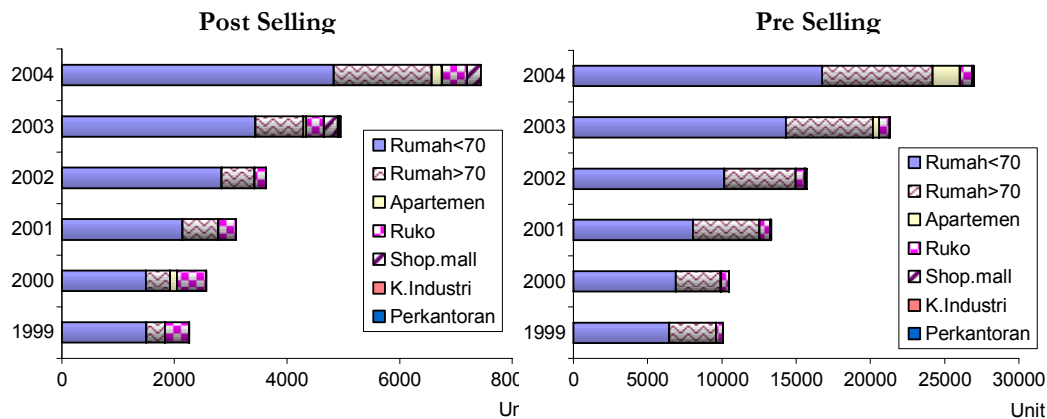
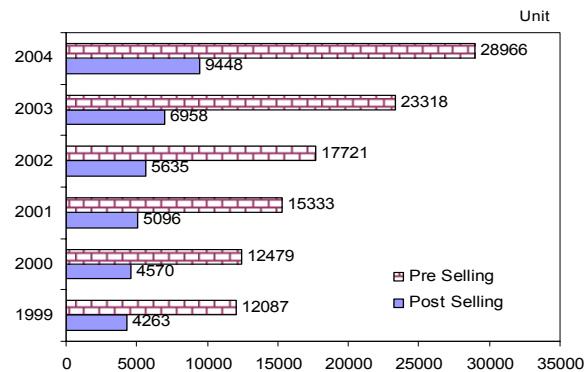
Secara umum kegiatan property yang sangat aktif masih didominasi di wilayah Jabotabek sebagaimana tercermin dari tingginya jumlah proyek. Jumlah proyek terbanyak di wilayah Jabotabek didominasi oleh proyek perumahan diatas $> 70 \text{ m}^2$. Data ini menunjukkan bahwa secara sebaran proyek, wilayah jabotabek memiliki jumlah proyek yang tinggi dalam segmen perumahan $> 70 \text{ m}^2$, namun ditinjau secara jumlah unit maka perumahan $< 70 \text{ m}^2$ memiliki jumlah produksi yang lebih tinggi. Sementara itu di luar Jabotabek didominasi oleh proyek perumahan $< 70 \text{ m}^2$ dan $> 70 \text{ m}^2$ yang relatif agak berimbang. Kondisi ini menunjukkan bahwa daya beli dan tingkat kesejahteraan penduduk wilayah Jabotabek relatif lebih tinggi dari wilayah lain di Indonesia. Kecuali di Sulawesi dan KTI, properti retail atau pusat perdagangan juga mengalami perkembangan yang berarti. Pembangunan pusat perbelanjaan (*shopping mall*) juga terlihat cukup aktif kecuali di pulau Sumatera. Maraknya pembangunan properti retail maupun *shopping mall* tersebut mengindikasikan bahwa sektor perdagangan masih merupakan motor penggerak perekonomian, mengingat jumlah penduduk Indonesia yang mencapai sekitar 220 juta orang merupakan target pasar yang sangat baik.

Penjualan Produk Properti

Penjualan produk property pada pasca krisis cenderung lebih banyak dalam bentuk *pre-selling* atau sistem indent dengan melakukan pembayaran uang muka. Penjualan secara *pre-selling* ini mencapai sekitar 75% dalam semua segmen properti kecuali dalam shopping mall hanya mencapai 20% dan perkantoran sebagian besar dalam bentuk *post selling*. Penjualan apartment sangat aktif terjadi dalam bentuk *pre-selling* di tahun 2004.

Penjualan secara *post selling* (stok produk properti telah tersedia), hanya berkisar 20-25% dari total produksi. Kurang menariknya penjualan secara *post selling* antara lain karena masalah pembiayaan dan resiko yang tinggi dalam melakukan stok bangunan property. Pengalaman dalam periode pra-krisis mendorong pengembang untuk melakukan inovasi penjualan property melalui system *pre-selling* atau *indent* sehingga lebih terdapat kepastian dalam hal produksi yang terjual. Disamping itu, melalui system penjualan *pre-selling* ini, pengembang juga dapat memperoleh sebagian pembiayaan produksi melalui pembayaran uang muka dari konsumen

Cara Penjualan Produk Properti



Rasio Post Selling thd Total

Jenis Properti	Rasio Post Selling thd Total (%)					
	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Rumah<70	18.9	17.8	21.0	21.8	19.4	22.4
Rumah>70	9.5	12.4	12.5	10.8	12.7	18.9
Apartemen		76.4			10.0	9.1
Ruko	48.2	50.2	29.9	25.7	31.8	35.2
Shop.mall	25.0				98.0	70.4
K.Industri					37.3	
Perkantoran					100.0	

Rata-rata waktu indent yang diberikan dalam penjualan secara *pre-selling* berkisar 6-9 bulan hampir pada semua produk properti, kecuali apartment mencapai sekitar 18-24 bulan dan perkantoran sepanjang 12 bulan. Perubahan jangka waktu indent dari tahun ke tahun tidak menunjukkan fluktuasi yang terlalu tinggi dan belum menunjukkan kecenderungan menurun ataupun meningkat yang persisten. Adanya indent apartemen hanya selama 1-3 bulan merupakan pengecualian, karena produksi yang dilakukan spesifik dan jumlah responden apartemen relatif kecil.

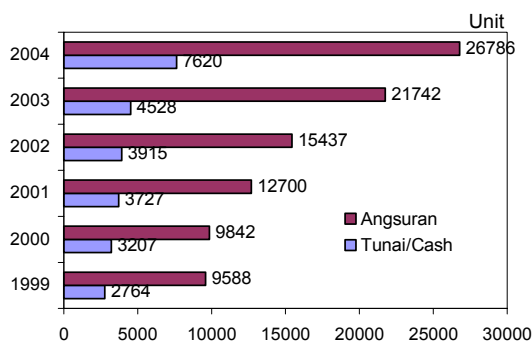
Rata-rata Jangka Waktu Indent dalam Pre-Selling (Bulan)

	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Rumah<70	7.1	9	6.2	6.5	6.5	6.7
Rumah>70	8.1	7.8	7.4	7.1	7	7.7
Apartemen		3			1	18
Ruko	8.3	7.9	9.4	8.6	8.1	8.5
Shop.mall	7	7	9.5	7	7	9.5
K.Industri		9	8	8	9.3	9.3
Perkantoran						12

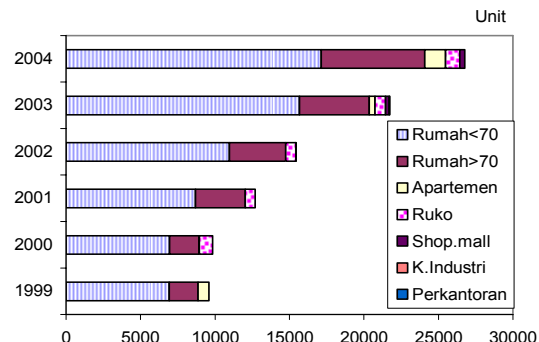
Sistem Pembayaran

Sistem pembayaran pembelian produk property sebagian besar masih dilakukan secara kredit/angsuran, sedangkan secara tunai hanya berkisar 25%. Penjualan secara tunai ditunjang oleh kebijakan pengembang yang memberikan kemudahan kepada pembeli dalam melakukan pembayaran secara tunai lunak (dengan tenggang waktu angsuran yang cukup panjang hingga mencapai 24 bulan).

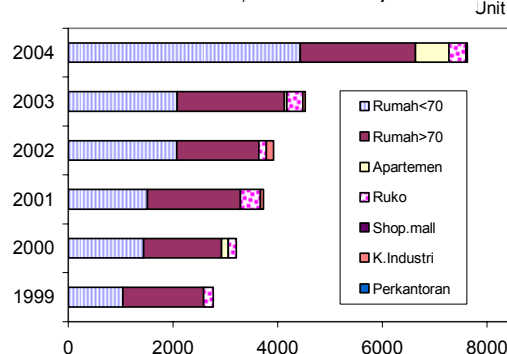
Pembayaran Tunai dan Angsuran



Pembayaran Kredit/Angsuran



Pembayaran Tunai/Cash



Pembayaran dengan system angsuran memiliki rata-rata waktu angsuran berkisar 6 s.d 8 tahun untuk property rumah < 70 m², sedangkan untuk rumah >70 m² relatif lebih pendek berkisar 6 s.d 6.5 tahun. Hal ini mengindikasikan bahwa system angsuran/kredit dalam pembelian perumahan juga memberikan kemudahan bagi golongan penduduk berpendapatan rendah untuk memiliki kebutuhan rumah, melalui jangka waktu angsuran yang lebih lama. Dengan demikian, beban konsumen menjadi lebih ringan dan kinerja kredit lebih terjaga. Disamping itu, kondisi ini juga mengindikasikan bahwa konsumen rumah > 70 m² memiliki kemampuan membayar yang lebih tinggi dibandingkan konsumen < 70 m². Sementara itu, untuk ruko relatif lebih singkat lagi hanya berkisar 4 s.d 5 bulan, demikian pula dengan shopping mall relatif semakin singkat. Untuk property kawasan industri dan perkantoran memiliki rata-rata angsuran yang lebih panjang berkisar 8 s.d 15 tahun.

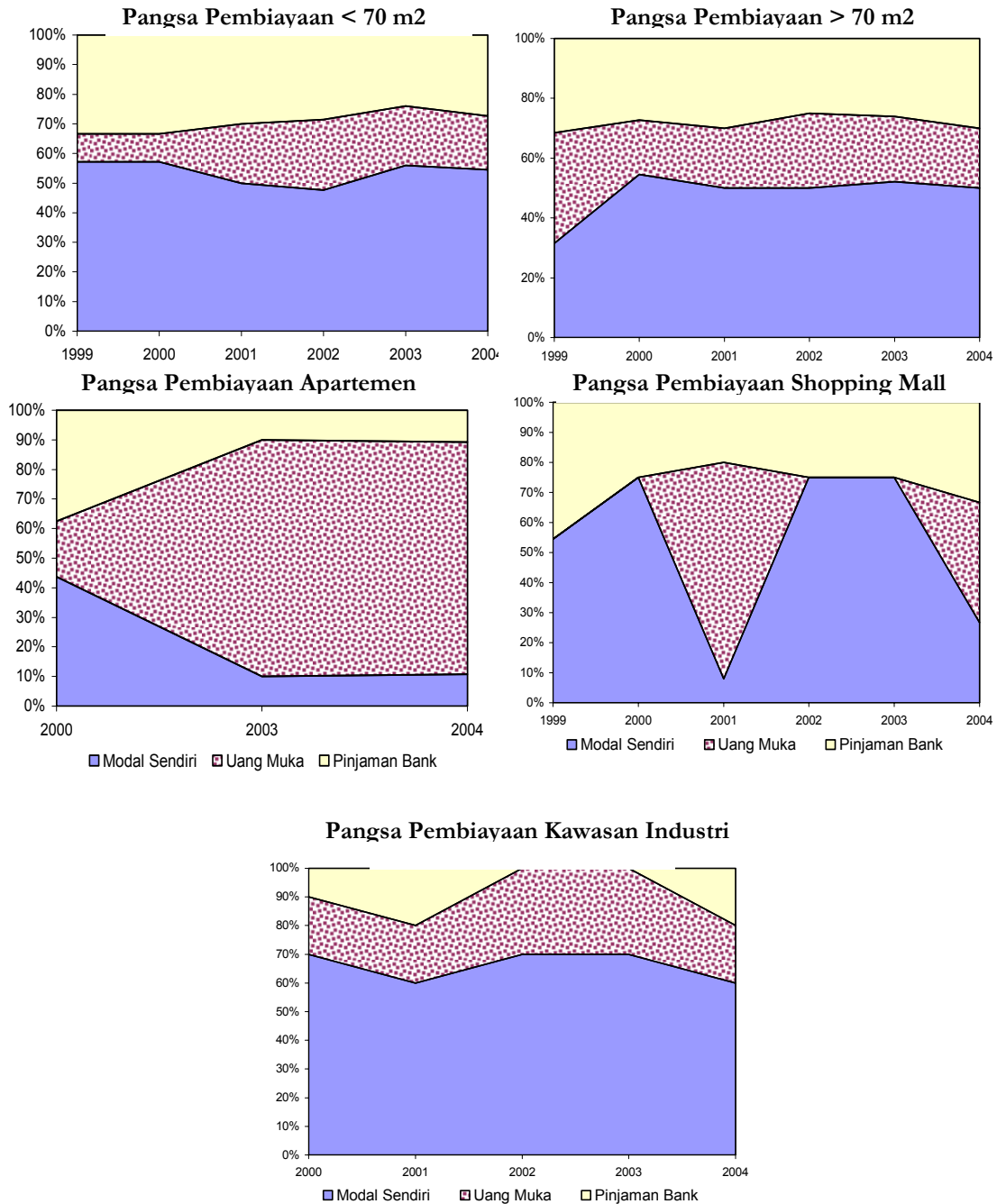
Rata-rata Waktu Angsuran

	Tahun					
	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Rumah<70	6.47	6.58	6.83	7.54	8.65	7.32
Rumah>70	6.56	5.79	6.3	6.1	6.2	6.49
Apartemen		0.5			3	7.68
Ruko	1.87	5.8	4.4	4.8	4.9	4.23
Shop.mall	5	5	3	3	1.2	4.3
K.Industri		1	8.91	2	8.92	15.8
Perkantoran					8	

Sumber Pembiayaan

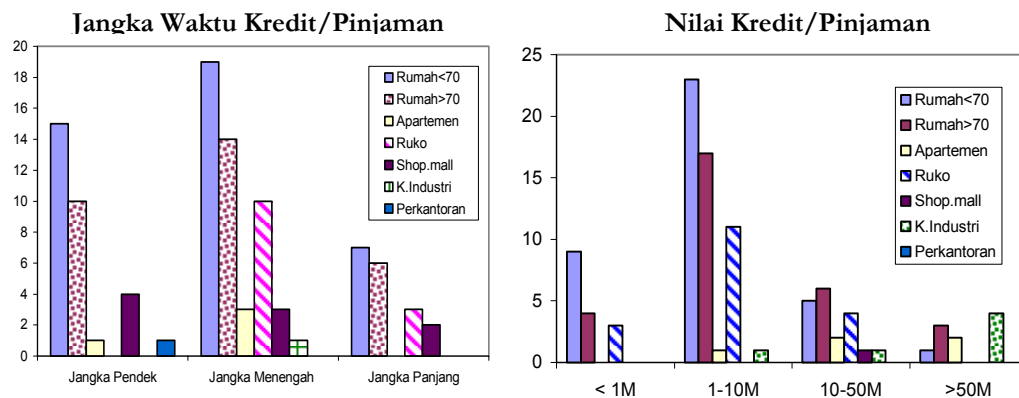
Dari sisi pembiayaan, peranan pembiayaan sendiri (modal sendiri) dalam produksi properti semakin meningkat berkisar 60-80%, diikuti oleh pembiayaan melalui uang muka berkisar 20%. Sementara itu pembiayaan melalui perbankan dalam industri property relatif semakin berkurang hanya berkisar 20-30%. Pembiayaan lain seperti melalui lembaga keuangan non bank relatif hampir tidak ada. Sementara itu, pembiayaan produksi property juga dilakukan melalui *joint venture* antara sesama pengembang. Pola sistem pembiayaan ini dilakukan dengan melakukan penggabungan sumber dana dengan sumber lain dalam bentuk fixed asset lainnya yang telah dimiliki. Sebagai contoh, adanya kerjasama produksi property oleh pengembang yang memiliki lahan menganggur dengan pengembang lain yang memiliki sumber dana. Hasil dari kegiatan produksi ini dibagi pada masing-masing pihak sesuai dengan perjanjian awal. Dalam hal ini dapat terjadi

penjualan maupun pemasaran suatu lokasi property yang sama dilakukan oleh dua pengembang yang berbeda

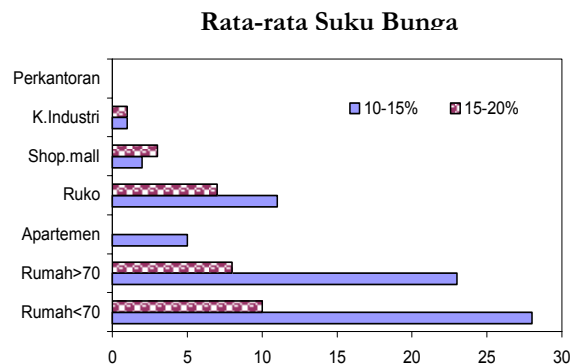


Pembiayaan kegiatan produksi property melalui kredit pada umumnya dalam bentuk Rupiah dan hanya 1 responden yang menjawab menggunakan kredit dalam valuta asing. Sumber pembiayaan yang berasal dari kredit perbankan pada umumnya memiliki jangka waktu menengah (1-5 tahun), dengan dominasi pada segmen property perumahan baik rumah < 70 m2 maupun rumah > 70 m2 serta pusat perdagangan (ruko). Pembiayaan

ruko melalui kredit jangka pendek relatif tidak ada sama sekali. Untuk pembiayaan jangka pendek segmen perumahan masih cukup banyak dan sedikit berada dibawah jangka menengah. Pembiayaan kredit untuk produksi apartemen relatif lebih bergerak dalam kredit jangka menengah sedangkan shopping mall dalam kredit jangka pendek. Sementara itu pembiayaan kredit dalam kegiatan produksi komersial untuk kawasan industri dan perkantoran dapat dikatakan hampir tidak ada atau stagnan. Belum bangkitnya pembiayaan dalam segment property tersebut mengindikasikan bahwa kegiatan investasi domestik dan produksi dalam negeri belum bangkit dan bergairah kembali. Hal ini dikhawatirkan akan semakin mendorong terpuruknya perekonomian Indonesia dan semakin tidak *sustainablenya* pertumbuhan ekonomi yang cenderung lebih bergantung pada impor dalam memenuhi konsumsi domestik. Sementara itu nilai kredit yang dilakukan pengembang sebagian besar berada di sekitar Rp.1-10 miliar dan sebagian besar masih digunakan untuk memproduksi segmen perumahan terutama rumah < 70 m2.



Suku bunga kredit pinjaman tersebut sebagian besar berada dalam kisaran 10-15%, khususnya dalam segmen perumahan < 70 m2, > 70 m2, ruko dan apartemen. Sementara itu kisaran suku bunga sebesar 15-20% relatif tidak terlalu banyak terjadi.

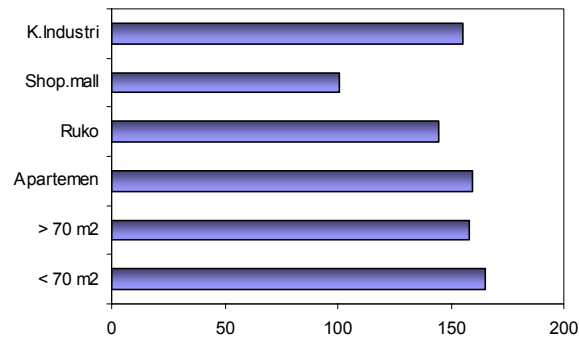


Rasio angsuran kredit terhadap pendapatan rata-rata berkisar 20-30% untuk semua jenis property, kecuali kawasan industri. Untuk kawasan industri, rasio angsuran kredit terhadap pendapatan jauh lebih tinggi dibandingkan jenis property lainnya. Hal ini ditengarai karena stagnannya kegiatan dalam investasi sehingga penjualan/penyewaan property kawasan industri menjadi semakin tidak menguntungkan. Akibatnya, dengan kecenderungan pendapatan dari property kawasan industri yang semakin menurun, maka rasio angsuran kredit terhadap pendapatan pengembang dipastikan semakin meningkat.

**Rasio Angsuran Kredit
thd Pendapatan**

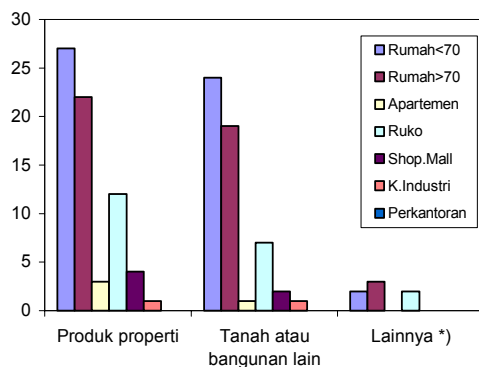
Jenis Properti	%
Rumah<70	30.78
Rumah>70	29.67
Apartemen	21.25
Ruko	27.61
Shop.Mall	23
K.Industri	60 *)

Rasio Agunan thd Kredit

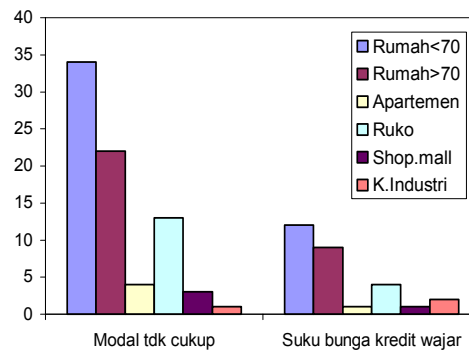


Jenis agunan yang diberikan oleh debitur pengembang kepada perbankan pada umumnya merupakan produk property itu sendiri atau objek dari kredit. Pengembang pada dasarnya, mengalami posisi yang dilematis dalam hal agunan berbentuk objek properti sendiri karena objek tersebut apabila telah terjual secara otomatis mengalami perpindahan kepemilikan dari pengembang kepada konsumen. Secara hukum, kondisi ini jelas sangat menyulitkan posisi pengembang maupun perbankan apabila kemudian perlu melakukan eksekusi terhadap jaminan tersebut. Selain dari objek kredit sendiri, agunan yang diberikan debitur kepada perbankan bisa dalam bentuk tanah atau bangunan lain. Sementara itu besarnya rasio agunan terhadap kredit berkisar 150% kecuali untuk shopping mall mencapai 100%.

Jenis Agunan Kredit

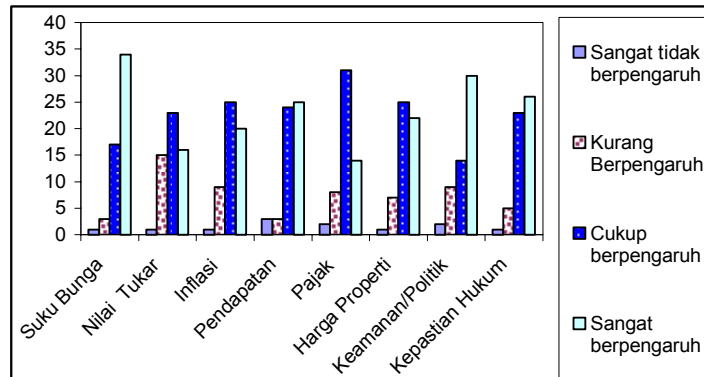


Alasan Pengajuan



Alasan pengembang mengajukan kredit kepada perbankan terutama karena modal sendiri tidak mencukupi, sedangkan alasan karena suku bunga kredit wajar relatif tidak banyak.. Namun demikian, kendati modal tidak mencukupi, debitur pengembang akan tetap melihat variable suku bunga merupakan variable yang sangat mempengaruhi pengajuan kredit. Variable lain yang signifikan berpengaruh dalam pengajuan kredit adalah keamanan/politik, kepastian hukum dan pendapatan perusahaan.

Variabel yang Mempengaruhi Pengajuan Kredit



IV. 2. Konsumen

Sampling Responden

Responden konsumen adalah rumah tangga yang pada saat survey pernah melakukan transaksi pembelian produk property dalam periode pasca krisis. Konsumen dalam hal ini adalah yang melakukan pembelian produk property secara langsung dari pengembang di pasar primer property dan bukan konsumen yang melakukan pembelian di pasar sekunder. Struktur target responden konsumen dikelompokkan berdasarkan status social ekonomi dengan menggunakan jumlah pengeluaran rata-rata rumah tangga dalam 1 bulan.

- Kelompok konsumen A: dengan pengeluaran bulanan rumah tangga > Rp.3.5 juta
- Kelompok konsumen B: dengan pengeluaran bulanan rumah tangga Rp.2-3.5 juta
- Kelompok konsumen C: dengan pengeluaran bulanan rumah tangga Rp.1-2 juta

Populasi dan Sampling

Wilayah	Populasi Kepala Keluarga	Jumlah Sampling
Jabotabek	1,492,090	209
Jogyakarta	860,437	63
Semarang	5,175,754	82
Surabaya	6,028,359	125
Makassar	1,144,857	62
Medan	1,532,170	87
Batam	371,864	18
Palembang	945,344	54
Total	17,550,875	700

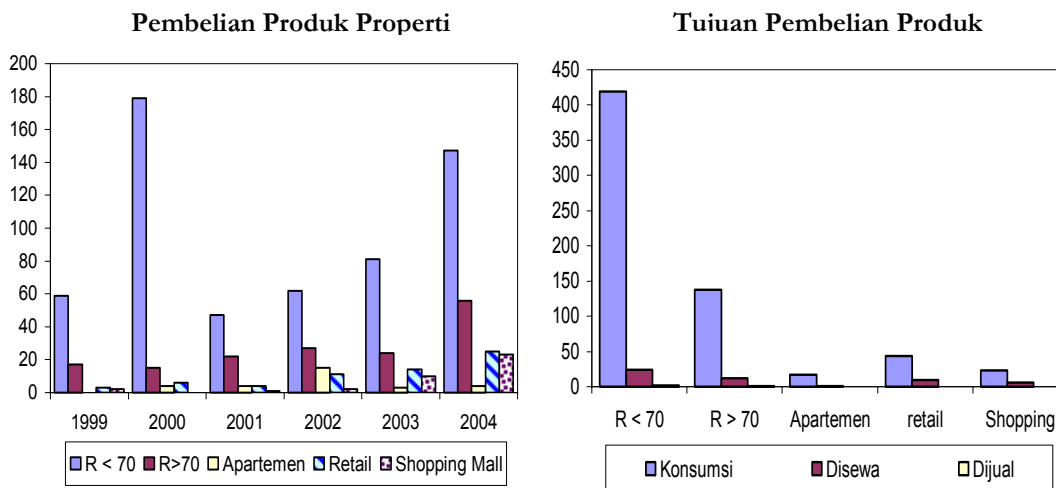
Apabila ditinjau berdasarkan populasi kepala keluarga, maka sampling responden konsumen property menjadi sangat kecil sekali hanya sekitar 0.003%. Namun demikian, karena pengambilan sampling konsumen dalam survey ini berdasarkan *non random purposive sampling* yaitu konsumen yang pernah membeli produk property di pasar primer pada periode pasca krisis, sehingga populasi jumlah kepala keluarga (KK) nasional menjadi kurang tepat untuk dijadikan populasi target responden. Dalam populasi KK nasional tersebut termasuk juga KK yang tidak pernah melakukan pembelian property, atau yang melakukan pembelian property pra-krisis. Sementara itu, jika ditinjau berdasarkan data populasi debitur berdasarkan system informasi debitur (SID) yang ada dan melakukan akad kredit pada pasca krisis terdapat 20.000 debitur. Namun demikian, angka tersebut juga masih termasuk debitur perusahaan yang melakukan akad kredit pada pasca krisis. Setelah dilakukan penyaringan terhadap data tersebut berdasarkan cakupan wilayah yang akan disurvei dan debitur kredit konsumsi (KPR), diperoleh populasi sebesar 685 debitur. Dengan mempertimbangkan tambahan responden konsumen yang tidak melakukan kredit, maka sampling target responden sebesar 700 dapat dikatakan sudah cukup mewakili populasi. Pengambilan target responden konsumen tersebut tersebar sebagai berikut:

Sebaran Target Responden Konsumen

Wilayah	Konsumen Residential			Konsumen Komersial	Total Konsumen
	A	B	C		
Jabotabek	30	75	45	17	167
Jogyakarta	13	31	19	7	70
Semarang	16	39	23	9	87
Surabaya	28	70	42	16	156
Makassar	11	28	17	6	62
Medan	16	41	24	9	90
Batam	2	6	4	2	14
Palembang	10	24	15	5	54
Total	126	314	189	71	700

Pembelian Properti

Produk property yang dikonsumsi oleh konsumen sebagian besar dalam perumahan < 70 m², diikuti kemudian oleh rumah > 70 m² dan retail (ruko). Konsumsi properti < 70 m² meningkat sangat tajam di tahun 2000 yang mengindikasikan mulai bangkitnya kembali industri properti secara signifikan. Dalam periode tahun 2000, inflasi relatif cukup rendah setelah pada periode krisis 1998 mengalami inflasi tinggi. Selain itu, nilai tukar juga telah mengalami koreksi kembali setelah terdepresiasi secara tajam di tahun 1998. Situasi tersebut telah mendorong produk properti sebagai salah satu outlet investasi yang cukup baik, disamping daya beli masyarakat telah pulih kembali dengan menguatnya nilai tukar dan menurunnya inflasi. Namun demikian di tahun berikutnya pada tahun 2001, konsumsi properti rumah < 70 m² mengalami penurunan kembali namun dengan kecenderungan yang terus meningkat secara signifikan sampai dengan tahun 2004. Persistensi kecenderungan peningkatan tersebut juga terjadi pada produk apartemen dan retail walaupun secara unit masih relatif lebih kecil.

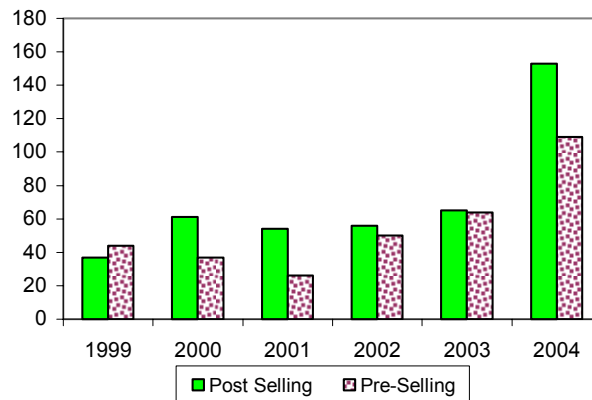


Tujuan pembelian produk properti oleh konsumen, sebagian besar sekitar 90% pada umumnya digunakan untuk dikonsumsi sendiri atau digunakan sendiri. Sementara itu yang ditujukan untuk disewakan kembali relatif sangat kecil, bahkan untuk apartemen tidak terdapat tujuan untuk disewakan. Fenomena terjadinya hal ini kemungkinan karena sulitnya menjangkau responden konsumen yang memiliki properti untuk disewakan maupun dijual kembali. Pada saat survei jika bertemu dengan penyewa rumah sulit untuk dapat menemukan alamat pemilik properti yang disewakan. Dengan demikian, responden konsumen yang terjaring lebih merupakan konsumen yang membeli properti untuk konsumsi sendiri.

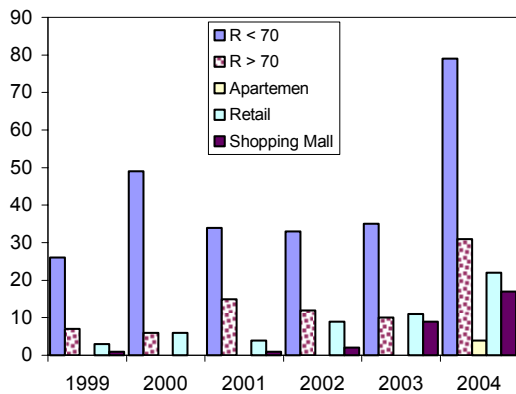
Cara Pembelian Properti

Pembelian properti oleh konsumen dilakukan secara *post-selling* (membeli stock properti yang sudah ada) maupun *pre-selling*. Pangsa cara pembelian produk properti tersebut relatif hampir berimbang, kecuali di tahun 2004 dimana *post selling* cukup signifikan berada diatas *pre-selling*. Baik *pre-selling* maupun *post-selling* memiliki kecenderungan yang masih meningkat. Namun demikian, pertumbuhan penjualan secara *pre-selling* telah meningkat secara tajam sejak tahun 2002, khususnya dalam perumahan < 70 m2.

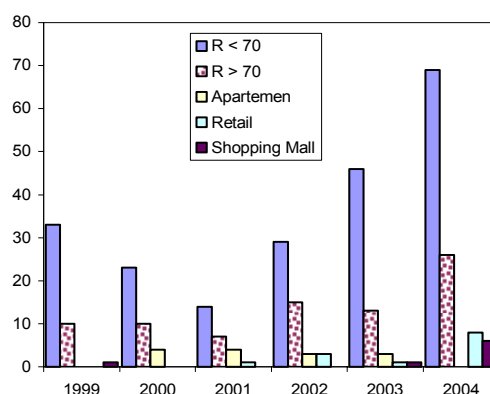
Cara Pembayaran Produk Properti



Post Selling

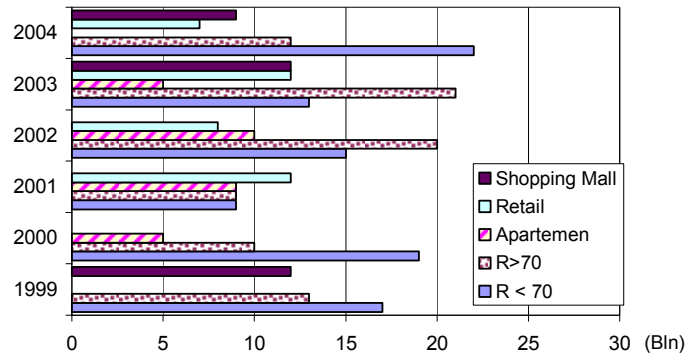


Pre Selling



Rata-rata waktu indent dalam membeli produk properti secara *pre-selling* dapat mencapai sekitar 6-9 bulan hampir pada seluruh segmen properti, kecuali dalam produk perumahan baik < 70 m2 maupun >70 m2. Waktu indent tersebut cenderung meningkat untuk produk perumahan dibandingkan pada produk properti lainnya. Sementara itu, untuk produk komersil seperti apartemen, shopping mall dan retail, waktu indent berkisar 10 bulan atau kurang dari 1 tahun.

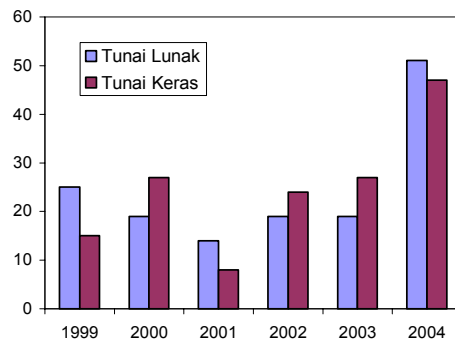
Rata-rata Waktu Indent



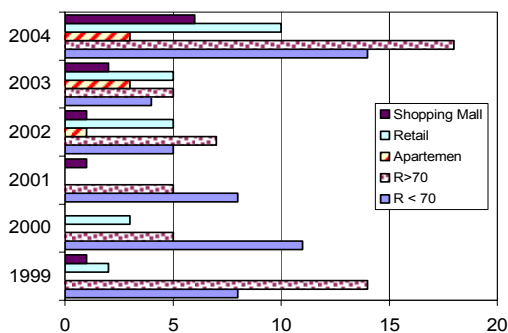
Cara Pembayaran

Pembayaran dalam pembelian produk properti dapat dilakukan secara kredit atau tunai/cash. Secara tunai dapat dikelompokkan melalui tunai keras dengan jangka waktu angsuran yang cepat maupun tunai lunak dengan jangka waktu angsuran yang lebih lama. Pembayaran secara tunai lunak maupun tunai keras tidak mengalami perbedaan kuantitas yang menyolok, namun cenderung masih lebih didominasi oleh pembayaran secara tunai lunak. Pembayaran secara tunai keras hanya mengungguli tunai lunak pada tahun 2000, 2002 dan 2003. Hal ini ditengarai karena kondisi daya beli masyarakat pada saat itu relatif tinggi dengan rendahnya inflasi di tahun 1999 dan awal tahun 2000 serta nilai tukar yang terapresiasi. Selain itu inflasi harga properti residential cenderung menurun di tahun 2002.

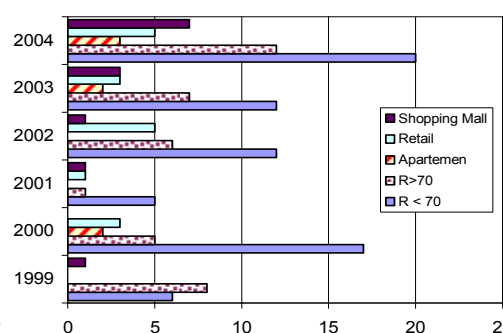
Pembayaran Tunai



Tunai Lunak

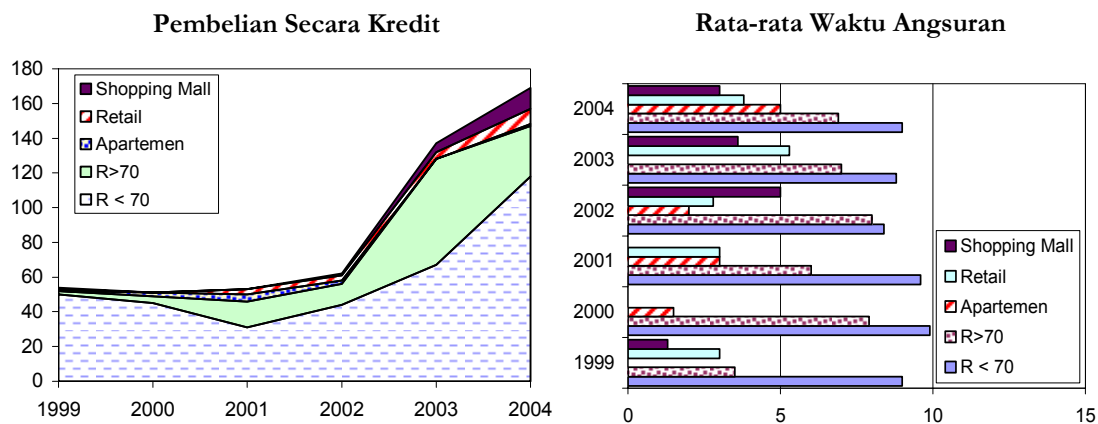


Tunai Keras



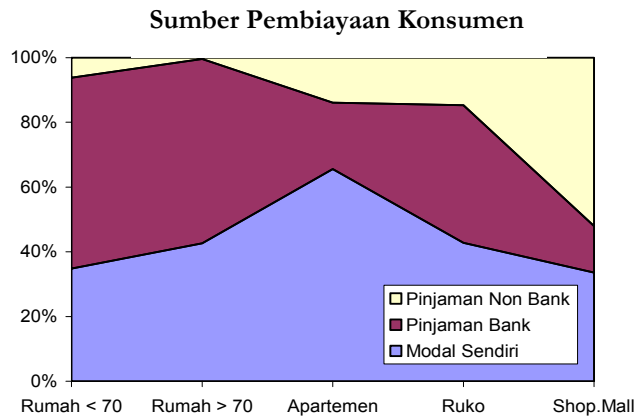
Pembayaran baik secara tunai keras maupun lunak meningkat tajam di tahun 2004 dengan adanya inovasi pemasaran para pengembang untuk meringankan konsumen dalam pembelian produk propertinya. Secara tunai lunak, jangka waktu pembayaran produk properti dapat mencapai sekitar 12 bulan bahkan 24 bulan. Inovasi pemasaran itu dapat membantu kinerja penjualan pengembang dan memang cenderung menyerupai sistem kredit berjangka pendek.

Sementara itu, pembelian secara kredit meningkat secara tajam pada tahun 2003 dan 2004. Sebagian besar pembelian secara kredit terjadi pada segmen perumahan terutama pada rumah < 70 m², sedangkan retail dan shopping mall masih relatif sangat kecil namun mulai terlihat meningkat signifikan di tahun 2003 dan 2004. Pembelian apartemen melalui kredit sangat jarang dilakukan bahkan dalam 2 tahun terakhir tidak terdapat kredit pemilikan apartemen (KPA). Rata-rata waktu angsuran terlama berkisar 10 tahun untuk rumah < 70 m² dan untuk rumah > 70 m² lebih pendek berkisar 6-8 tahun. Kredit dalam segmen properti lainnya atau segmen komersial relatif berjangka pendek dibawah 5 tahun.

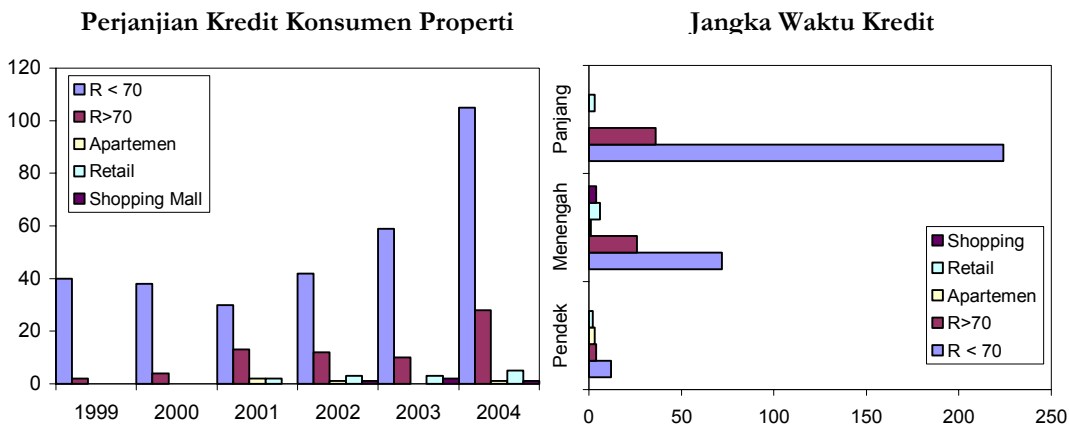


Sumber Pembiayaan

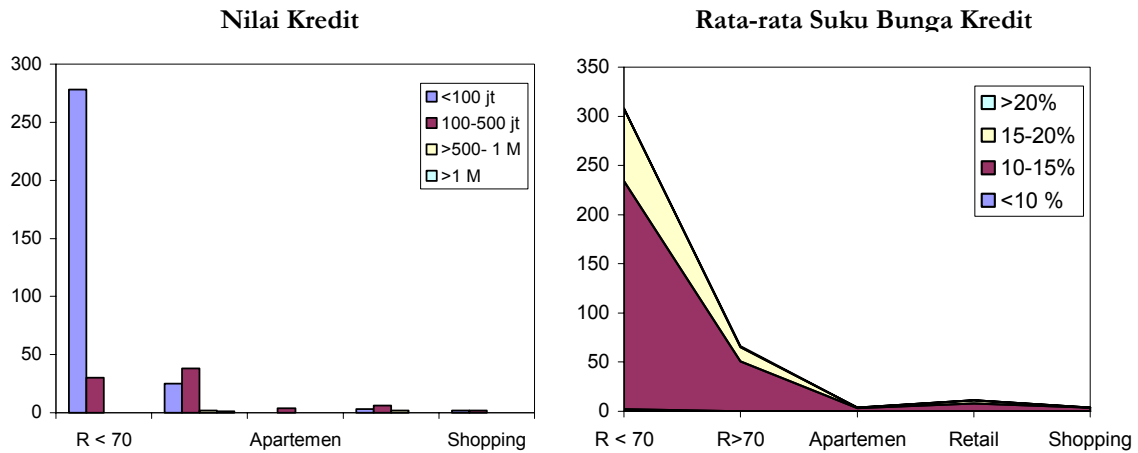
Sumber pembiayaan pembelian produk properti oleh konsumen sebagian besar masih dalam bentuk pinjaman bank, khususnya dalam segmen perumahan < 70 m² dan > 70 m², disamping modal sendiri. Dalam segmen apartemen, penggunaan modal sendiri lebih banyak dilakukan, sementara dalam segmen ruko cukup banyak menggunakan pinjaman bank dan dalam shopping mall lebih banyak menggunakan dana non bank (dari kerabat).



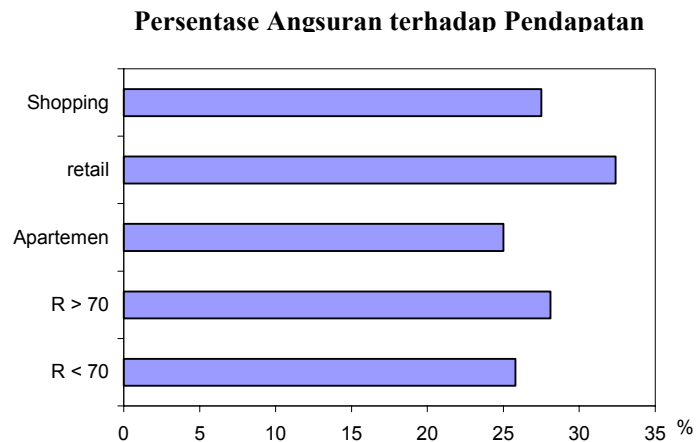
Adapun perjanjian kredit yang telah dilakukan konsumen properti mengalami tren peningkatan dengan perkembangan yang sangat tajam terjadi pada tahun 2004 khususnya pada segmen rumah < 70 m², diikuti kemudian oleh rumah > 70 m². Perjanjian kredit pada segmen properti komersial relatif sangat kecil bila dibandingkan dengan segmen residential. Jangka waktu kredit cenderung merupakan kredit jangka menengah dan panjang dalam kredit perumahan baik < 70 m² maupun > 70 m², sedangkan untuk properti komersial cenderung lebih bersifat kredit jangka pendek dan menengah.



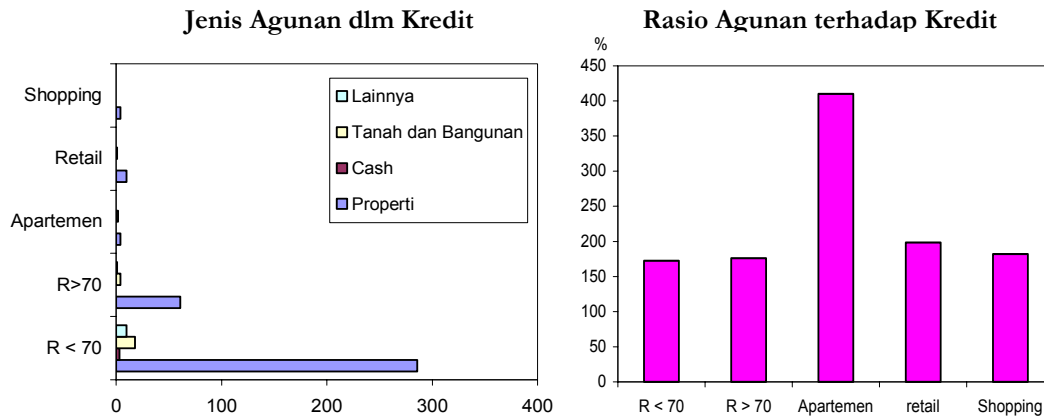
Nilai kredit pada segmen rumah < 70 m² rata-rata berada dalam kisaran dibawah Rp. 100 juta, sesuai dengan nilai properti rumah < 70 m² yang rata-rata berkisar Rp. 30-100 juta. Sementara itu nilai kredit pada segmen rumah > 70 m² memiliki nilai kredit berkisar Rp.100-500 juta. Nilai kredit pada segmen properti komersil cenderung diatas Rp.500 juta dan relatif tidak terlalu banyak dilakukan oleh konsumen. Adapun suku bunga kredit dalam periode survei sebagian besar berkisar 10-15% terutama dalam properti rumah < 70 m² dan apartemen, kisaran suku bunga 15-20% relatif tidak terlalu banyak. Sementara kisaran suku bunga < 10% maupun > 20% relatif sangat sedikit dan dapat dikatakan tidak ada.



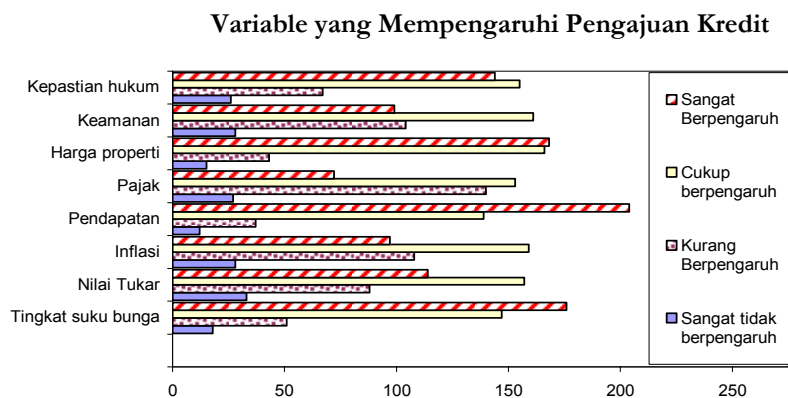
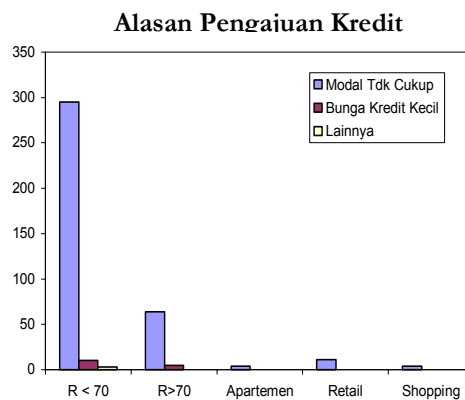
Rasio angsuran kredit terhadap pendapatan rata-rata mencakup sekitar 25-30%. Rasio tertinggi terjadi pada segmen retail mencapai sekitar 32%. Angka rasio ini relatif cukup aman yang mengindikasikan bahwa kemampuan membayar debitur konsumen masih cukup tinggi. Dalam hal rasio angsuran terhadap pendapatan meningkat tajam, dipastikan akan membahayakan kemampuan membayar debitur dan kelangsungan kredit.



Jenis agunan dalam kredit properti sebagian besar dalam bentuk objek properti itu sendiri dan terutama dalam segmen properti < 70 m². Rata-rata nilai agunan tersebut terhadap nilai pinjaman properti mencapai sekitar 170-200% untuk berbagai jenis produk properti, kecuali apartemen yang mencapai sekitar 400%. Tingginya rasio agunan terhadap kredit dalam produk apartemen karena harga per unit apartemen pada umumnya relatif tinggi dengan konsumen yang relatif memiliki modal sendiri yang cukup kuat, sehingga kekurangan pembiayaan melalui kredit menjadi relatif sangat kecil.

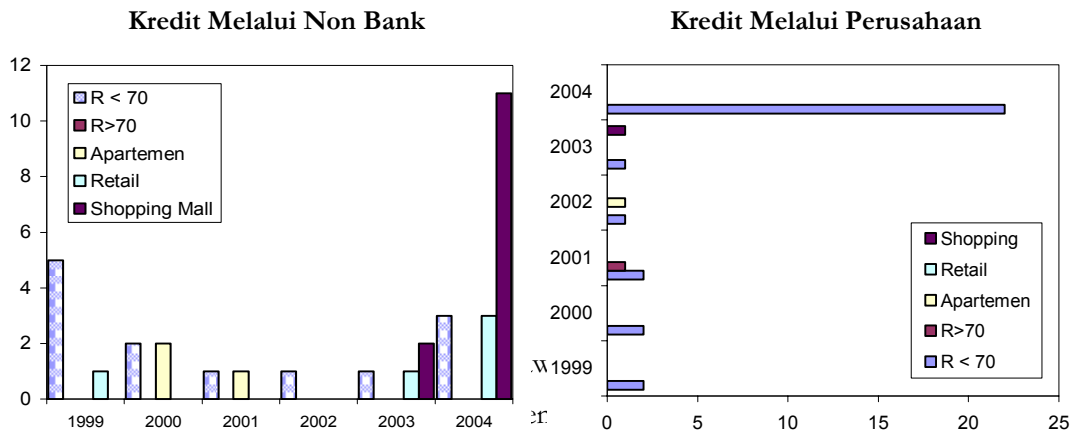


Sebagian besar kebutuhan akan kredit timbul karena dana sendiri (modal) konsumen yang tidak mencukupi, sementara alasan karena suku bunga kredit wajar relatif sangat sedikit. Dalam keputusan untuk menggunakan kredit terutama dipengaruhi oleh faktor pendapatan (kemampuan membayar kredit oleh konsumen), tingkat suku bunga dan harga properti sendiri. Sedangkan inflasi, nilai tukar dan keamanan dianggap cukup mempengaruhi keputusan penggunaan kredit.



Selain melalui bank, 9 % dari responden konsumen melakukan pinjaman melalui lembaga non bank yang terdiri dari multifinance, perusahaan dimana tempat bekerja dan lainnya

seperti angsuran dari pengembang dan pinjaman dari keluarga/kerabat. Pinjaman ini meningkat tajam terutama di tahun 2004, dan digunakan untuk pembelian properti shopping mall. Kecenderungan untuk melakukan pinjaman melalui perusahaan juga meningkat sangat tajam dalam periode 2004. Kondisi ini ditengarai semakin meningkatnya kesadaran perusahaan dalam memenuhi kebutuhan primer atas rumah bagi pegawainya. Selain itu, dengan semakin dinamisnya inovasi perbankan dalam alokasi kredit, terdapat jenis pembiayaan yang merupakan kerjasama antara bank dengan perusahaan dan pegawai sebagai debitur. Melalui kerjasama tersebut proses pembiayaan pembelian properti menjadi lebih mudah dan lebih ringan bagi pegawai karena disesuaikan dengan kemampuan membayar pegawai. Bagi bank sendiri resikonya menjadi lebih kecil dengan adanya kepastian membayar debitur konsumen melalui jaminan pemotongan gaji secara langsung. Jangka waktu kredit melalui fasilitas pinjaman perusahaan dan multifinance pada umumnya berjangka menengah-panjang untuk rumah < 70 m², serta berjangka pendek-menengah untuk pinjaman lainnya dan lebih terfokus di rumah < 70 m².



komersial seperti apartemen, retail dan shopping mall memiliki nilai kisaran Rp.100-500 juta. Rasio angsuran terhadap pendapatan dari kredit dari lembaga non bank berkisar 20-30%. Agunan yang diberikan dalam pinjaman ini sebagian besar masih dalam bentuk objek propertinya. Adapun rasio agunan tersebut terhadap nilai kredit berkisar 120-170%, kecuali dalam segmen apartemen mencapai sekitar 500-650%. Tingginya rasio dalam apartemen tersebut karena harga properti apartemen pada umumnya cukup tinggi, sementara kekurangan pendanaan debitur relatif kecil sehingga rasio agunan terhadap kredit menjadi sangat tinggi. Alasan kebutuhan akan pendanaan melalui non bank tersebut sebagian besar karena modal sendiri tidak mencukupi, diikuti oleh suku bunga yang wajar dan tenggang waktu kredit yang lebih ringan.

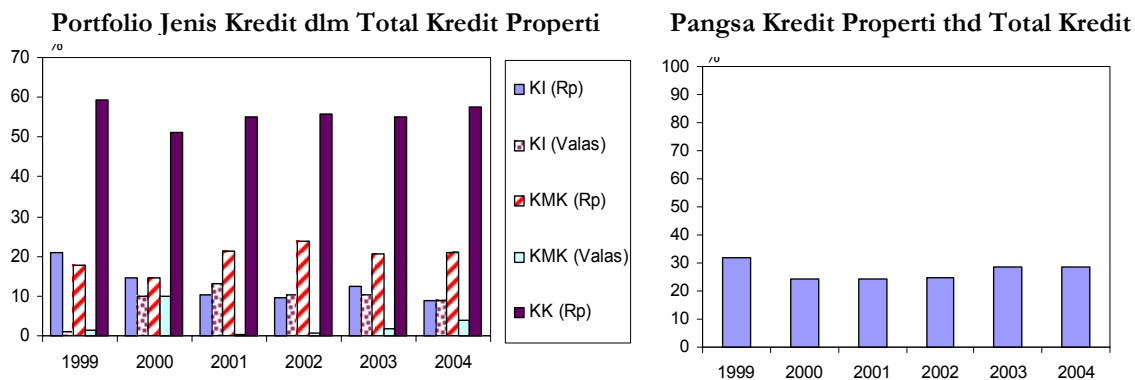
IV.3. Perbankan

Sampling Responden

Responden perbankan berjumlah 15 bank yaitu perbankan yang memiliki asset 15 terbesar dan memiliki kegiatan yang terkait erat dengan industri properti. Jumlah tersebut dipilih dari total jumlah bank umum di Indonesia yang mencapai 116. Ke 15 bank tersebut adalah bank umum swasta nasional, tidak termasuk bank asing, bank campuran maupun bank pembangunan daerah, mengingat jumlah asset mereka relatif lebih kecil dari 15 peringkat terbesar. Berdasarkan pemilihan responden perbankan tersebut diperkirakan sudah mewakili kegiatan pembiayaan industri properti melalui perbankan sekitar 75%. Survei terhadap perbankan hanya dilakukan pada kantor pusat masing-masing bank yang seluruhnya berlokasi di wilayah Jakarta.

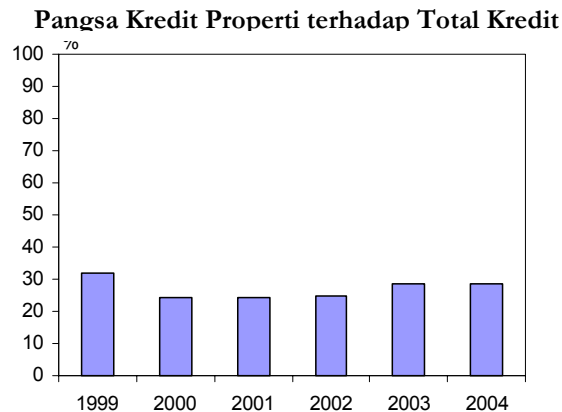
Pembiayaan Kegiatan Properti

Alokasi kredit properti perbankan sebagian besar masih pada kredit konsumsi dalam Rupiah dengan pangsa mencapai sekitar 60%, diikuti oleh kredit modal kerja dalam Rupiah mencapai sekitar 20%. Sementara itu kredit investasi baik dalam Rupiah maupun Valas relatif tidak terlalu besar berkisar 20%. Pemberian kredit properti dalam valas sebagian besar hanya pada jenis kredit investasi, sedangkan kredit modal kerja relatif sangat kecil sementara kredit konsumsi sama sekali tidak ada.



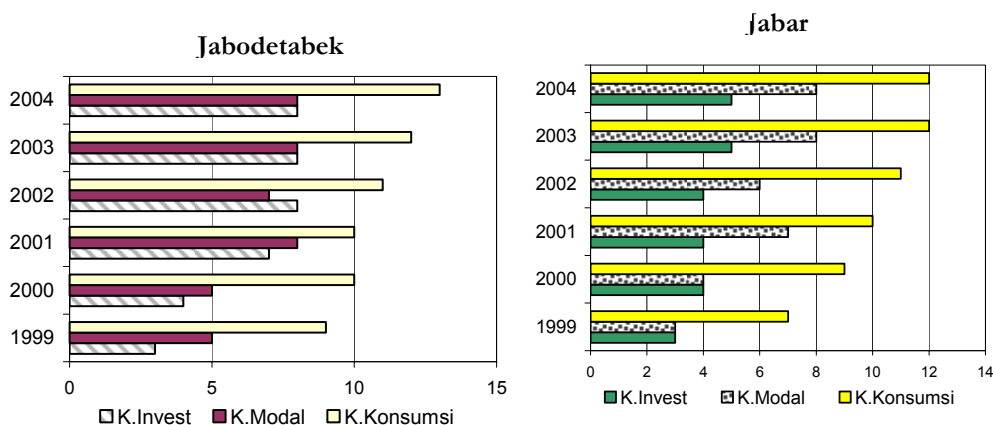
Dari sampling 15 bank responden tersebut, diketahui memiliki pangsa kredit properti sekitar 30% terhadap total kredit bank. Kesan tingginya pangsa tersebut karena sampling bank yang diambil sebagai responden hanya 15 bank dari total bank sejumlah 131. Disamping itu, dari sampling tersebut terdapat 1 bank yang memiliki fokus kegiatan khusus dalam industri properti dengan pangsa kredit properti lebih dari 90%. Sedangkan

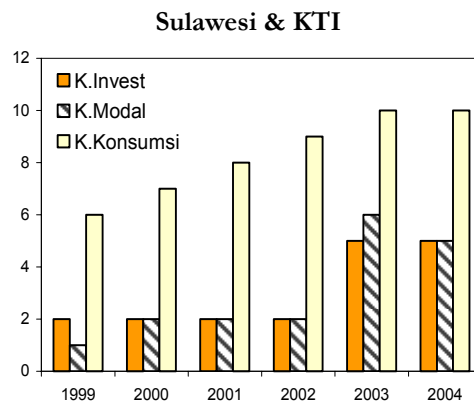
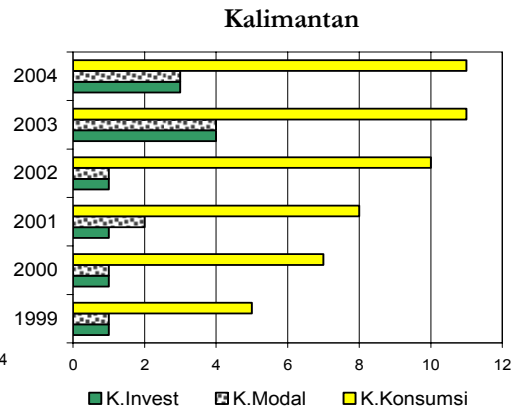
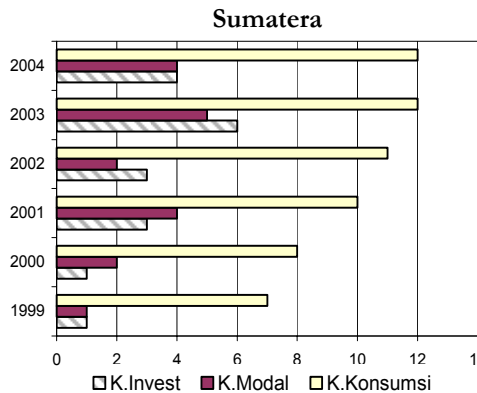
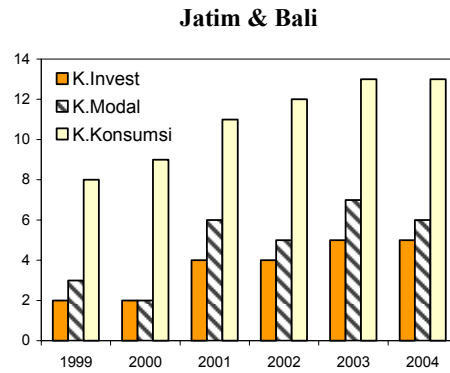
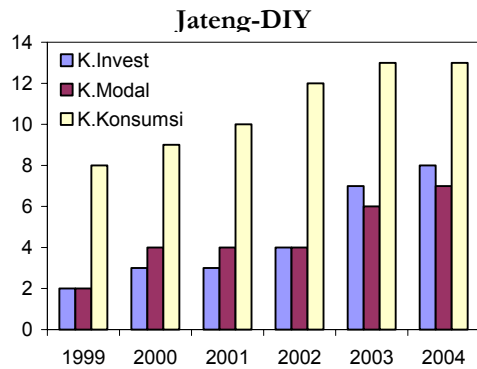
beberapa bank lain memiliki pangsa kredit properti yang cukup signifikan kendati tidak lebih dari 50%.



Ditinjau dari lokasi proyek yang dibiayai oleh perbankan, secara umum saat ini menunjukkan bahwa alokasi kredit properti oleh perbankan nasional relatif cukup merata. Hal ini terindikasi dari jumlah bank yang memberikan kredit pada setiap wilayah pulau relatif berimbang. Data ini juga menunjukkan operasional perbankan sudah merata di seluruh wilayah Indonesia. Selain itu, perkembangan penyebaran operasional perbankan dari tahun ke tahun cenderung semakin meningkat, khususnya dalam kredit konsumsi. Penyebaran wilayah dan pemberian kredit konsumsi meningkat tajam pada tahun 2003 dan 2004. Demikian pula halnya dalam alokasi kredit modal kerja dan kredit investasi, sejak tahun 1999 cenderung mengalami penyebaran wilayah yang semakin meningkat. Secara umum jumlah bank yang melakukan alokasi dan penyebaran kredit konsumsi jauh lebih banyak dibandingkan dalam kredit investasi dan modal kerja. Kondisi ini menunjukkan bahwa masih banyak bank yang enggan untuk mengalokasikan kredit modal kerja maupun investasi dalam sektor properti.

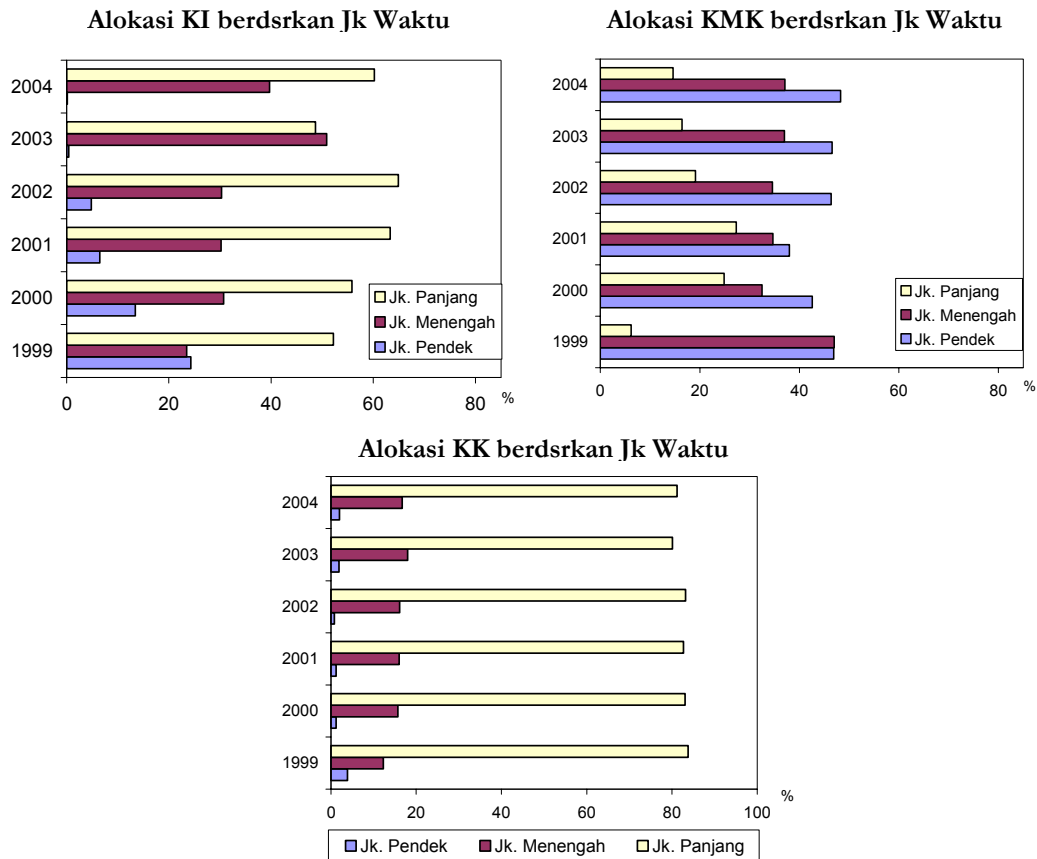
Lokasi Proyek yg Dibiayai Bank





Berdasarkan jangka waktunya, alokasi kredit properti dalam kredit investasi (KI) dan kredit konsumsi (KK) sebagian besar berjangka panjang (> 5 tahun). Kredit konsumsi berjangka panjang mencapai sekitar 80%, sedangkan kredit investasi mencapai sekitar 50-60%. Sementara itu kredit modal kerja (KMK) relatif lebih banyak terkonsentrasi dalam jangka pendek yang mencapai sekitar 50%. Alokasi kredit ini sesuai dengan fungsi dari masing-masing jenis kredit dimana kredit modal kerja cenderung lebih digunakan untuk pembiayaan operasional yang bersifat jangka pendek, sedangkan kredit investasi cenderung lebih digunakan untuk kegiatan yang berjangka panjang. Panjangnya jangka

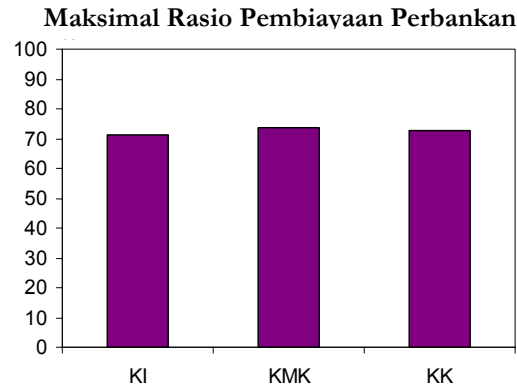
waktu kredit konsumsi mengindikasikan bahwa beban kredit konsumsi properti tersebut cenderung dbuat menjadi lebih ringan, sehingga kemampuan membayar debitur dapat lebih realistis. Hal ini juga ditujukan untuk membuat kondisi keuangan perbankan menjadi lebih *sustainable*.



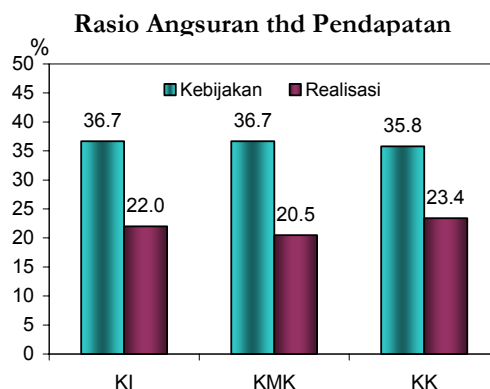
Dalam melakukan alokasi kredit properti, perbankan tidak melakukan kerjasama apapun dengan pihak lain. Dengan demikian, dalam pembiayaan sektor properti melalui perbankan tidak terdapat proses channeling, sindikasi maupun kerjasama lainnya. Namun demikian, terdapat kemungkinan semakin menariknya kerjasama perbankan, pengembang dan perusahaan tertentu dalam melakukan ekspansi kredit properti kepada pegawai perusahaan dimaksud (*Implant Banking Program*).

Maksimal rasio pembiayaan bank terhadap objek kredit properti secara rata-rata berkisar 70% baik untuk kredit investasi (KI), kredit modal kerja (KMK) dan kredit konsumsi (KK). Secara bentangan, maksimal rasio pembiayaan bank mencapai kisaran terendah 65% sampai dengan tertinggi 90%. Dengan demikian, pendanaan sendiri dari debitur dalam setiap objek kredit properti paling tidak minimal sekitar 10-30%. Masih tetap

adanya pendanaan sendiri dari debitur tersebut merupakan tindakan berhati-hati dari bank dalam menjaga likuiditas dan eksposur resiko kredit.

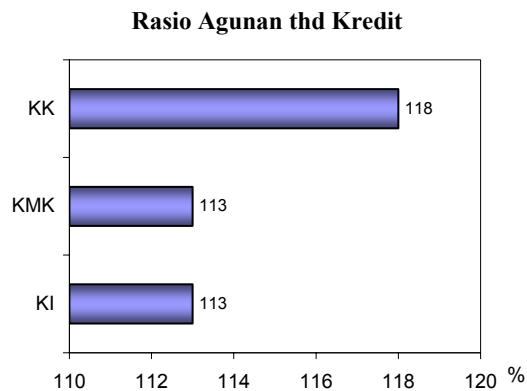


Rasio maksimal angsuran kredit properti terhadap pendapatan debitur mencapai sekitar 36%, dengan rasio tertinggi sekitar 36.7% berada dalam kelompok jenis kredit investasi dan kredit modal kerja sedangkan kredit konsumsi berkisar 35.8%. Apabila rasio tersebut melampaui batas maksimal, diprediksikan bahwa debitur akan mengalami kesulitan dalam melakukan pelunasan kredit kembali sehingga cenderung akan memperbesar kredit macet (*non performing loan*) yang dapat membahayakan rentabilitas perbankan. Rasio tersebut jelas merupakan kebijakan dari perbankan, namun demikian dalam faktanya rasio tersebut dapat merupakan fluktuasi dari pendapatan debitur, khususnya bila debitur memiliki pendapatan tidak tetap. Dalam operasional realisasinya, kebijakan maksimal rasio tersebut tidak sepenuhnya diikuti pada saat untuk menentukan keputusan awal pemberian kredit. Realisasi rasio angsuran tersebut relatif lebih rendah dengan kisaran 20-23% dimana rasio terendah ada pada kredit modal kerja. Hal ini mengindikasikan bahwa bank semakin bersikap konservatif dalam mengalokasikan kredit.

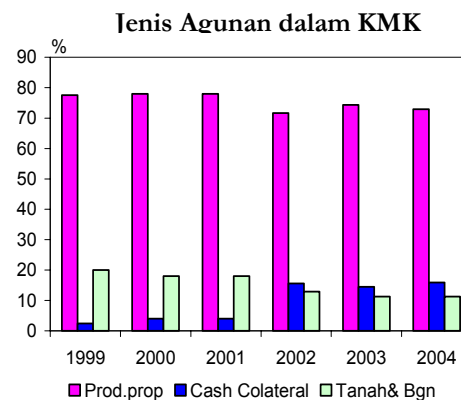
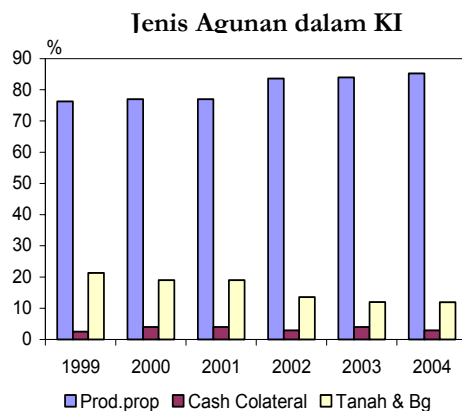


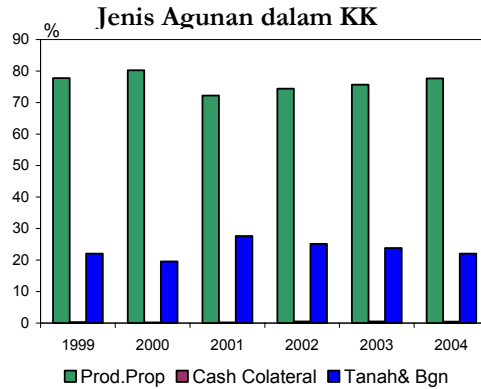
Sementara itu, rasio agunan terhadap kredit secara umum berada diatas 100%, dengan rasio rata-rata sebesar 113% dalam kredit investasi dan kredit modal kerja dan sebesar

118% dalam kredit konsumsi. Rasio tersebut terkait pula dengan kebijakan yang dianut oleh masing-masing bank dalam maksimum pembiayaan terhadap objek kredit properti. Agunan yang diberikan kepada bank oleh debitur pada umumnya dalam bentuk objek kredit properti sendiri, sehingga otomatis nilai agunan tersebut akan lebih besar dari nilai objek kredit. Kendati terkesan bahwa rasio tersebut memberikan jaminan keamanan terhadap perbankan, namun dalam prakteknya perbankan sering mengalami kesulitan dalam mengeksekusi jaminan tersebut yang ternyata tidak selalu likuid. Selain itu nilai pasar dari jaminan tersebut memiliki kemungkinan jatuh bila terjadi *asset bubble (property crash)*. Perbedaan pendapat debitur dengan perbankan dalam hal nilai rasio anggunan terhadap kredit karena jumlah kredit yang diperhitungkan oleh perbankan diantaranya termasuk adanya tambahan biaya dana (biaya bunga).

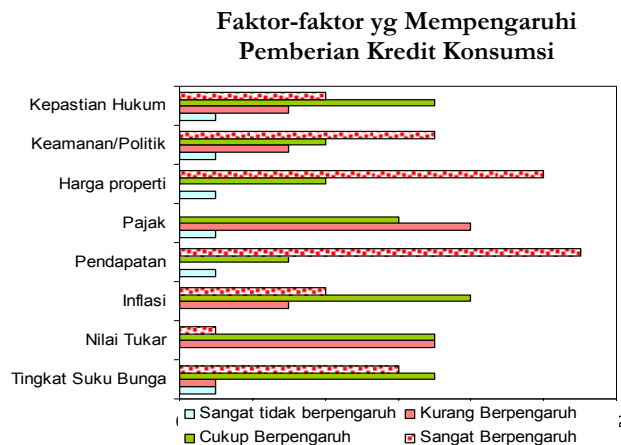
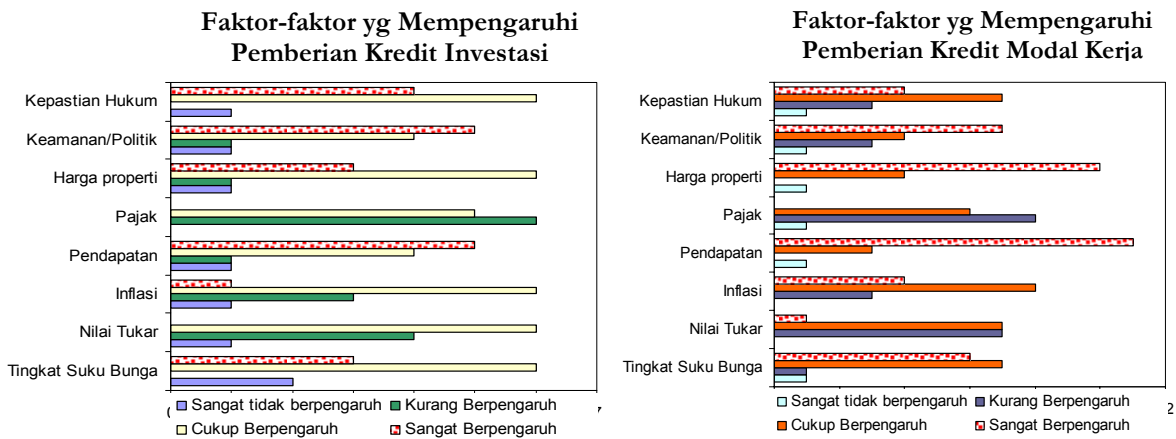


Jenis agunan yang dimiliki perbankan pada umumnya sebagian besar dalam bentuk objek properti yang dibiayai mencapai sekitar 70-80% sedangkan 20% lagi dalam bentuk tanah dan bangunan. Agunan dalam bentuk *cash collateral* relatif kecil hanya berkisar 2% pada kredit investasi, namun pada kredit modal kerja dapat mencapai 15% dan sama sekali tidak ada pada kredit konsumsi.





Dalam melakukan alokasi kredit investasi properti, perbankan cenderung untuk mempertimbangkan faktor keamanan/politik, pendapatan debitur dan kepastian hukum. Sementara itu nilai tukar, suku bunga, inflasi dan harga properti cukup mempengaruhi keputusan pemberian kredit. Faktor yang dianggap kurang mempengaruhi pemberian kredit adalah pajak. Sedangkan pemberian kredit modal kerja dan kredit konsumsi sangat dipengaruhi oleh harga properti dan pendapatan debitur. Dengan demikian, pada intinya pemberian kredit perbankan lebih ditentukan oleh prediksi kemampuan membayar kembali dari debitur.



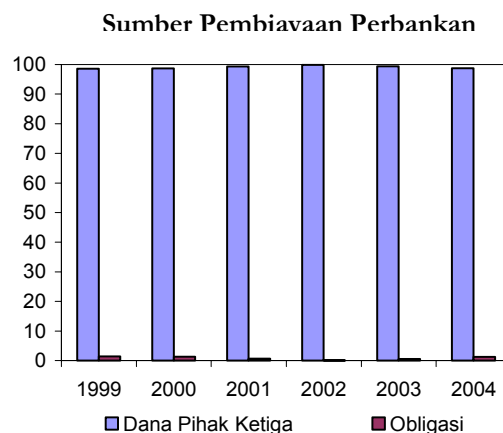
Dalam periode survei, suku bunga kredit investasi, modal kerja maupun konsumsi cenderung berada di sebaran sekitar 10-15% untuk semua jangka waktu baik pendek, menengah maupun panjang. Sementara itu perbankan yang memberikan suku bunga lebih tinggi dalam sebaran 15-20% relatif lebih sedikit hanya sekitar 3 bank..

Suku Bunga Kredit Properti (Jlh Responden Bank)

Jenis Kredit	Jangka Pendek (1 th)		Jangka menengah (1-5 th)		Jangka Panjang (>5 th)	
	10-15%	15-20%	10-15%	15-20%	10-15%	15-20%
Kredit Investasi	5	3	6	2	6	3
Kredit Modal kerja	6	3	6	3	5	3
Kredit Konsumsi	9	2	9	2	11	3

Sumber Pembiayaan

Sumber dana perbankan dalam membiayai sektor properti sebagian besar berasal dari dana pihak ketiga perbankan yang terdiri dari giro, tabungan dan deposito nasabah serta sebagian sangat kecil atau sekitar 1 % berasal dari penerbitan obligasi. Dengan demikian, perbankan masih sangat bergantung pada dana masyarakat. Dalam hal terjadi kehilangan kredibilitas pada suatu bank tertentu dan terjadi *bank run*, maka dipastikan akan terjadi *vulnerabilitas* dalam sistem perbankan. Namun, sebagian besar masyarakat Indonesia belum mengenal alternatif penanaman di pasar keuangan yang lain selain perbankan sehingga dana masyarakat masih tetap cenderung terkonsentrasi dalam perbankan.



BAB V. PROSPEK INDUSTRI PROPERTI DAN PERMASALAHAN PEMBIAYAAN

V.1. Prospek Industri Properti

V.1.1. Produksi

Rencana Produksi Pengembang

Sebagian besar responden survey (92%) merencanakan untuk tetap memproduksi dengan kecenderungan umum yang meningkat di setiap jenis produk properti. Rencana produksi tertinggi dalam unit masih pada segmen perumahan khususnya perumahan $< 70 \text{ m}^2$ dengan pertumbuhan produksi yang cukup tajam di jangka menengah-panjang. Demikian pula kecenderungan tersebut masih terjadi pada produksi perumahan $> 70 \text{ m}^2$. Optimisme yang tinggi dalam segmen perumahan ini terkait dengan masih terus meningkatnya pertumbuhan penduduk, serta adanya program pemerintah dalam GPSR (gerakan pembangunan sejuta rumah).

Sebaliknya untuk produksi apartemen akan mengalami kecenderungan yang menurun cukup signifikan khususnya dalam jangka panjang. Namun secara kuantitas unit produksi, perkembangan segmen apartemen masih cukup baik, bahkan dalam jangka pendek diperkirakan akan melampaui unit produksi rumah $> 70 \text{ m}^2$. Ekspansi produksi apartemen ini cenderung hanya terjadi di sebagian kota besar. Kejenuhan di segmen produk retail tampaknya sudah terwujud sehingga dalam jangka pendek rencana produksi dalam retail relatif kecil. Segmen ini sedikit menguat kembali di jangka menengah walaupun akan kembali melambat di jangka panjang. Sementara itu, properti perkantoran tampaknya mulai bangkit kembali dan cukup signifikan akan berkembang dalam jangka menengah, sedangkan shopping centre mulai bangkit kembali dalam jangka menengah-panjang. Namun demikian, berbeda dengan produk properti lainnya, kawasan industri tampaknya masih akan tetap mati rasa atau lesu akibat kondisi ekonomi yang belum pulih sepenuhnya dari krisis yang lalu.

Terkait dengan kondisi perekonomian saat ini, kenaikan harga BBM yang sangat tinggi telah berimbas pada kenaikan harga bahan bangunan secara signifikan. Selain itu, kecenderungan suku bunga SBI yang masih terus meningkat telah mendorong pengembang untuk menunggu dan mengkaji situasi kembali, sehingga sebagian

pengembang terpaksa menghentikan kegiatannya sejenak dan hanya berkonsentrasi dalam penyelesaian proyek yang sedang berjalan saja.

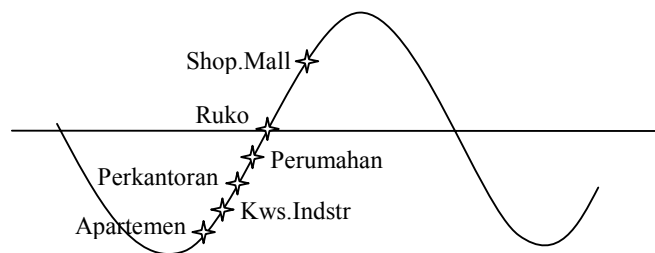
Rencana Produksi Pengembang

Jenis Produk Properti	Unit		
	Jangka Pendek	Jangka Menengah	Jangka Panjang
Perumahan < 70	11.295	61.921	71.383
Perumahan > 70	4.196	12.090	14.228
Apartemen	5.242	4.596	402
Retail	520	2.069	1.477
Shopping center	3	30	50
Kawasan Industri	10	10	10
Perkantoran	66	211	2

Siklus dan Persepsi Pengembang terhadap Industri Properti

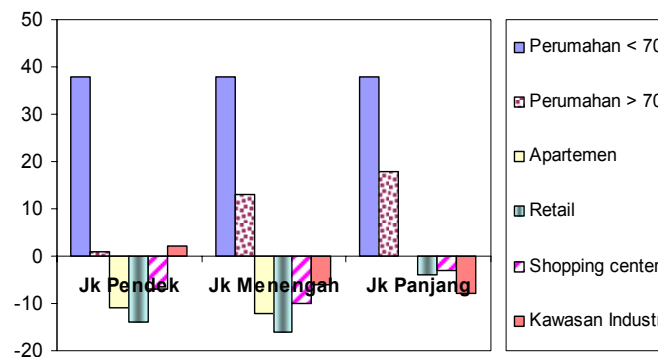
Berdasarkan persepsi responden pengembang, sebagian besar masih berpendapat bahwa siklus produksi dalam industri properti secara umum masih terus berkembang (*bullish*). Hanya sebagian kecil yang menyatakan bahwa perkembangan properti sudah mulai *bearish* atau dalam siklus yang menurun. Dengan demikian, pengembang berpendapat bahwa prospek dalam industri properti masih menjanjikan khususnya dalam produksi perumahan. Sementara itu, persepsi terhadap perkembangan kawasan industri dan perkantoran masih memiliki ketidakpastian yang cukup tinggi, disamping jumlah produsen dalam segmen ini relatif sedikit. Namun demikian persepsi sebagian besar responden masih tetap *bullish* baik terhadap kawasan industri maupun perkantoran. Segmen apartemen juga dianggap masih mempunyai peluang yang cukup tinggi untuk berkembang. Segmen pusat perbelanjaan secara umum dipersepsikan sudah mulai jenuh dan mendekati titik *peak* sehingga dalam waktu dekat diperkirakan akan mengalami *bearish*.

Siklus Industri Properti



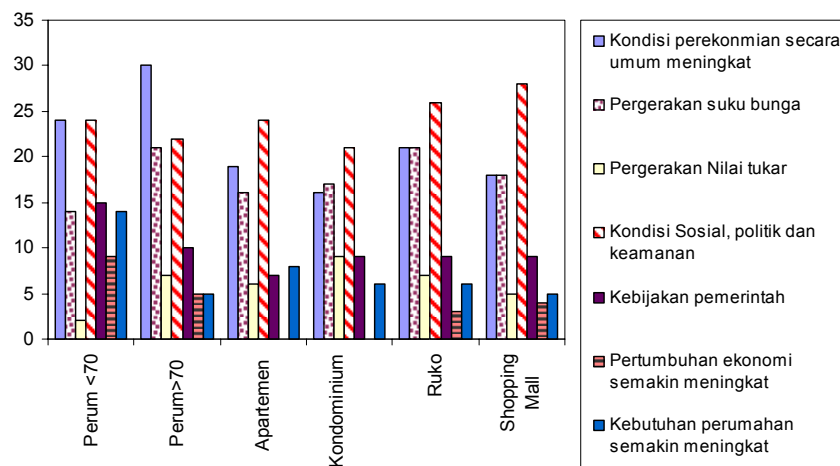
Berdasarkan net balance, persepsi responden terhadap perkembangan industri properti mendatang menunjukkan bahwa segmen perumahan baik $< 70 \text{ m}^2$ maupun $> 70 \text{ m}^2$ menunjukkan optimisme yang sangat kuat. Namun untuk segmen perumahan $> 70 \text{ m}^2$ dalam jangka pendek relatif belum memiliki potensi berkembang yang signifikan. Berbeda dengan segmen perumahan, segmen komersial lainnya baik apartemen, retail maupun shopping centre menunjukkan perkembangan yang semakin pesimis. Pendapat ini agak bertentangan dan kurang konsisten dengan persepsi siklus properti dimana seluruh segmen properti memiliki kecenderungan yang masih *bullish* (meningkat). Meninjau hal tersebut, dapat dikatakan bahwa potensi optimis yang signifikan hanya terjadi di segmen perumahan baik perumahan $< 70 \text{ m}^2$ maupun $> 70 \text{ m}^2$.

Net Balance Persepsi Perkembangan Industri



Persepsi perkembangan industri properti mendatang tersebut, sebagian besar lebih ditentukan oleh kondisi perekonomian secara umum, kondisi sosial politik dan keamanan dan pergerakan suku bunga. Sementara itu, pergerakan nilai tukar justru tidak terlalu mempengaruhi pandangan atas industri properti kedepan.

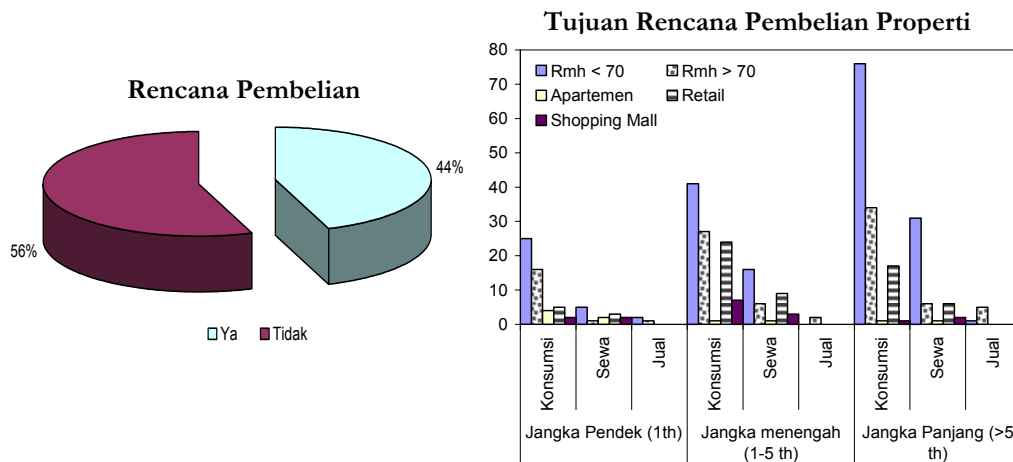
Alasan Persepsi Industri Properti ke Depan



V.1.2. Konsumsi

Rencana Konsumsi Konsumen

Dari sampling responden konsumen yang disurvei, 44% menyatakan akan membeli properti di masa mendatang. Tujuan dari pembelian tersebut baik dalam jangka pendek, menengah dan panjang; sebagian besar masih digunakan untuk konsumsi sendiri, khususnya dalam segmen perumahan < 70 m² atau > 70 m² dan retail. Pembelian tersebut cenderung direncanakan akan dilakukan dalam jangka panjang atau diatas 5 tahun yang akan datang. Dalam jangka pendek rencana pembelian produk properti oleh konsumen cenderung sedikit. Hal ini ditengarai menyangkut kondisi ekonomi saat ini yang kurang menggembirakan, serta ekspektasi daya beli konsumen akan lebih besar dalam jangka panjang sejalan dengan harapan meningkatnya pendapatan konsumen. Selain digunakan untuk konsumsi sendiri, pembelian properti dengan tujuan disewakan juga relatif cukup signifikan terutama dalam jangka panjang dalam segmen rumah < 70 m². Hal ini kemungkinan besar terkait dengan tujuan pembelian properti yang digunakan sebagai alat alternatif investasi yang mendatangkan pendapatan serta untuk menjaga *time value of money* dari kekayaan yang telah dikumpulkan konsumen. Sementara itu, rencana embelian produk properti komersial lainnya seperti apartemen dan shopping mall relatif kurang signifikan.

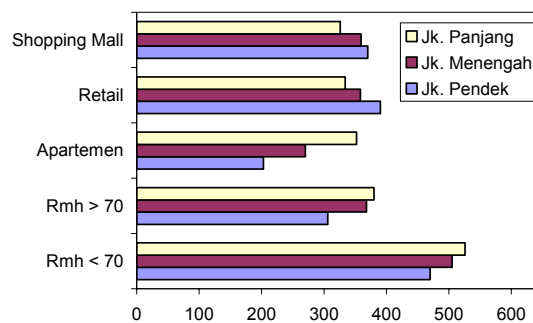


Persepsi Konsumen terhadap Industri Properti

Secara umum persepsi konsumen terhadap perkembangan industri properti mendatang masih tetap meningkat (*bullish*) pada seluruh segmen properti. Optimisme tertinggi masih terjadi pada segmen perumahan < 70 m² baik dalam jangka pendek, menengah maupun panjang. Sementara itu, untuk segmen perumahan > 70 m² persepsi konsumen tidak

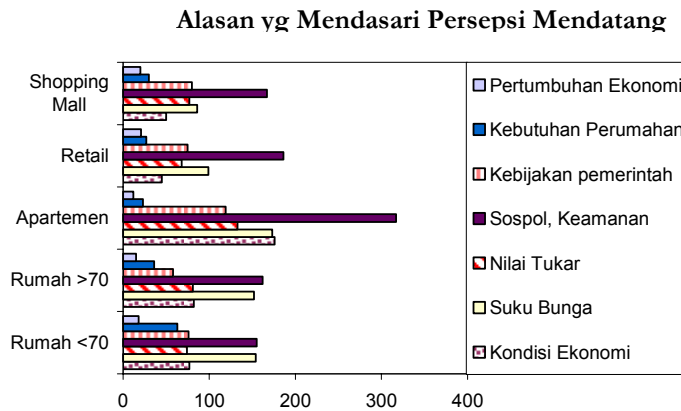
terlalu optimis dan relatif setara dengan perkembangan segmen retail dan shopping mall. Perkembangan segmen retail dan shopping mall yang dianggap terus meningkat cukup baik ini mengindikasikan minat yang masih tinggi pada konsumen untuk melakukan kegiatan usaha khususnya perdagangan. Masih menariknya bidang perdagangan didorong oleh populasi penduduk Indonesia yang tinggi dan adanya daya tarik kemudahan memperoleh keuntungan dalam sektor perdagangan. Optimisme terendah terjadi pada segmen apartemen, baik dalam jangka pendek maupun jangka menengah. Pendapat ini ditengarai karena apartemen secara umum masih memiliki segmen pasar yang cenderung eksklusif dengan kelompok konsumen berpendapatan tinggi dimana tingkat likuiditasnya sangat tinggi. Selain karena tingkat harganya yang tinggi, masyarakat Indonesia secara umum belum terbiasa untuk memiliki hunian yang tidak memiliki halaman dan bertingkat seperti apartemen. Sedangkan kondisi yg mendukung berkembangnya apartemen antara lain karena gaya hidup khususnya di kalangan eksekutif muda dan masalah kemacetan di dalam kota.

Persepsi Perkembangan Industri Properti



Alasan yang mendasari persepsi konsumen atas perkembangan industri properti mendatang di semua segmen properti terutama karena kondisi sosial politik dan keamanan. Hal ini mengindikasikan bahwa di Indonesia, faktor non ekonomi masih merupakan pertimbangan utama bagi pelaku ekonomi untuk mengambil keputusan. Pada dasarnya alasan ini sudah merupakan alasan klise yang selalu dikumandangkan oleh pelaku usaha (investor) sejak terjadinya kerusuhan tahun 1998. Dengan demikian, stabilitas sosial politik dan keamanan merupakan pekerjaan rumah utama pemerintah untuk mampu mengatasinya. Banyak faktor yang dianggap mengganggu stabilitas sosial politik dan keamanan, seperti kecenderungan intensitas dan frekuensi demonstrasi yang masih tinggi, tingkat keamanan usaha di daerah yang masih minim serta gejolak sosial yang cenderung sensitif terjadi di daerah tertentu. Suku bunga merupakan alasan kedua bagi konsumen dalam membentuk ekspektasi perkembangan properti ke depan.

Sementara itu, kondisi ekonomi dan nilai tukar merupakan alasan dalam urutan ketiga yang menentukan perkembangan industri properti mendatang. Mengkaji persepsi konsumen yang masih optimis secara umum, menunjukkan bahwa ekspektasi konsumen terhadap kondisi ekonomi secara umum masih relatif cukup baik.



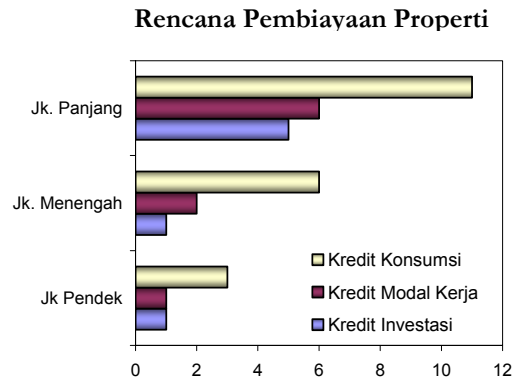
V.1.3. Pembiayaan

Rencana Pemberian Kredit

Perbankan sebagai salah satu institusi keuangan yang masih mendominasi kegiatan ekonomi di Indonesia, merencanakan untuk meningkatkan peranannya dalam membiayai industri properti. Ekspansi dalam kredit konsumsi masih mendominasi rencana pembiayaan perbankan dalam industri properti, baik untuk jangka pendek, menengah maupun panjang. Pengembangan kredit modal kerja dan kredit investasi dalam jangka pendek tampaknya cenderung akan terhambat. Secara umum, pemberian kredit akan semakin meningkat dalam jangka panjang atau dalam jangka waktu diatas 5 tahun dari sekarang.

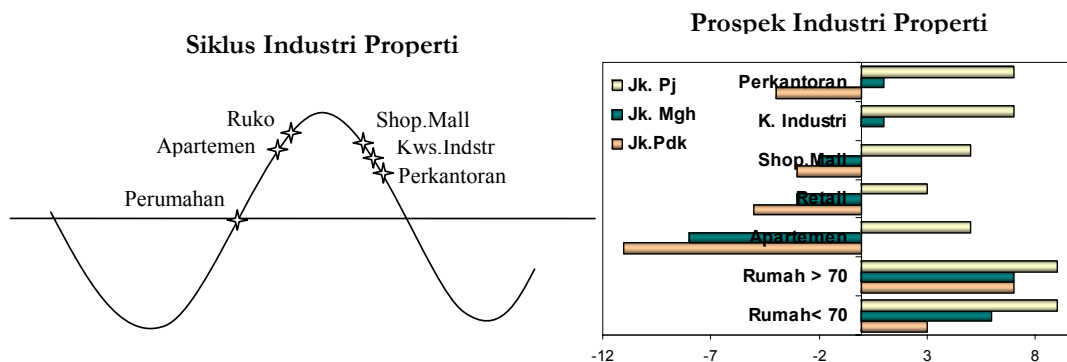
Perencanaan ini ditengarai terkait dengan ketidakpastian kondisi ekonomi dalam jangka pendek ini, sehingga ke depan justru perekonomian dalam jangka panjang yang diperkirakan sudah lebih stabil dan pasti. Berdasarkan survei tersebut, dapat diindikasikan bahwa perbankan menjadi semakin bersikap konservatif dalam mengalokasi kredit yang terkait dengan kegiatan produksi properti secara langsung melalui pengembang. Sementara optimisme dan alokasi kredit dalam konsumsi diperkirakan akan semakin aktif. Hal ini tampaknya perlu dicermati dengan seksama oleh perbankan terkait dengan kemampuan membayar (*repayment capacity*) debitur konsumen yang mau tidak mau akan sangat dipengaruhi oleh situasi ekonomi mendatang yang dalam jangka pendek ini diperkirakan masih belum terlalu menggembirakann. Inovasi pembiayaan

maupun kreatifitas dalam menciptakan pembiayaan properti melalui konsumen perlu dilakukan secara cermat dengan melakukan pertimbangan manajemen resiko yang lebih terukur.



Siklus dan Persepsi Perbankan terhadap Industri Properti

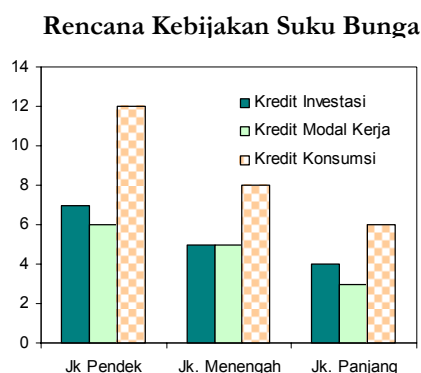
Persepsi perbankan terhadap siklus industri properti saat ini menunjukkan bahwa segmen perumahan (< 70 m² dan > 70 m²) masih meningkat (*bullish*) dan diperkirakan masih akan terus meningkat secara optimis. Sementara itu, segmen apartemen dan retail masih meningkat namun diperkirakan akan mendekati titik jenuh (*peak*). Sementara itu, shopping mall, kawasan industri dan perkantoran dianggap berada dalam siklus yang menurun (*bearish*) dan diperkirakan masih akan terus menurun. Persepsi perbankan ini menandakan bahwa kegiatan investasi dan produksi dianggap masih belum berjalan secara normal dimana permintaan terhadap segmen ini dianggap lesu. Ditinjau secara makro ekonomi, upaya membangun ekonomi berdasarkan pada kekuatan produksi domestik semakin menjauh dari harapan dan membuat perekonomian Indonesia semakin rentan terhadap ketergantungan dan shock di pasar internasional.



Dalam jangka panjang, perbankan menganggap bahwa prospek di seluruh segmen properti masih dapat berkembang positif. Sedangkan dalam jangka pendek, hanya

segmen perumahan yang memiliki prospek optimis sedangkan segmen lain dianggap kurang memberikan prospek yang cerah. Sementara itu dalam jangka menengah, segmen perumahan masih tetap memiliki prospek yang optimis sedangkan segmen kawasan industri dan perkantoran mulai menunjukkan prospek yang sedikit meningkat. Dengan demikian, dalam jangka panjang masih terdapat secerah harapan akan terjadi kebangkitan dalam kegiatan produksi dalam negeri. Segmen properti komersil lainnya seperti apartemen, retail dan shopping mall masih menunjukkan kecenderungan yang pesimis dalam jangka menengah. Faktor yang mendorong timbulnya persepsi dan ekspektasi prospek industri properti tersebut baik dalam jangka pendek, menengah dan panjang adalah ekspektasi terhadap kondisi ekonomi secara umum, termasuk pula pergerakan suku bunga.

Terkait dengan kebijakan suku bunga yang akan ditempuh perbankan di masa mendatang, sebagian besar responden menyatakan akan melakukan penyesuaian kebijakan suku bunga yang meningkat baik dalam jangka pendek, menengah dan panjang. Ekspektasi yang hampir merata di semua responden perbankan ini menunjukkan bahwa ekspektasi terhadap tingkat suku bunga ke depan masih akan terus meningkat terutama dalam jangka pendek ini. Namun jumlah responden bank yang tetap akan menaikkan suku bunga sampai dengan 5 tahun mendatang semakin menurun yang mengindikasikan bahwa suku bunga masih memiliki kemungkinan kecenderungan yang menurun kembali mulai jangka menengah. Hal ini secara tidak langsung mengindikasikan bahwa ekspektasi terhadap kondisi moneter, khususnya inflasi masih akan tetap tinggi. Persepsi ini apabila menjadi kenyataan akan sangat membahayakan perkembangan ekonomi makro mendatang, mengingat bahwa tingkat inflasi saat ini sudah tinggi. Alasan utama perbankan merencanakan untuk meningkatkan suku bunga kredit terutama didorong oleh faktor kondisi ekonomi dan pergerakan suku bunga SBI (BI rate).



V.2. Permasalahan terkait Perbankan

V.2.1 Bagi Pengembang

Dari sisi pengembang, permasalahan yang berkaitan dengan perbankan sebagian besar karena masih tingginya suku bunga kredit khususnya kredit untuk konsumsi, selain itu juga persyaratan administrasi perbankan dianggap masih terlalu ketat dan nilai agunan yang diminta dianggap masih terlalu besar. Angsuran kredit juga dianggap masih terlalu memberatkan debitur pengembang. Selain masalah kebijakan perbankan secara umum, juga terdapat tanggapan atas efisiensi dan *good corporate governance* perbankan walaupun relatif hanya dari 1-2 responden. Hal ini antara lain mencakup adanya uang pelicin maupun pelayanan yang bersifat manual. Pendapat debitur pengembang ini walaupun kecil, perlu menjadi perhatian perbankan dalam meningkatkan *good corporate governance* terhadap masyarakat.

Permasalahan Pengembang dg Perbankan

Jenis Permasalahan	Jml Responden
Suku bunga kredit masih tinggi	44
Persyaratan administrasi kredit terlalu ketat.	26
Nilai Agunan yang diminta terlalu besar	22
Angsuran terlalu memberatkan	20
Jangka waktu kredit kurang fleksibel	11
Adanya uang pelicin	2
Pelayanan masih manual sehingga kurang efisien	2
Biaya proses kredit masih tinggi	1
Tidak menyediakan kredit untuk tanah	1

Harapan pengembang terhadap perbankan antara lain mencakup suku bunga kredit yang dianggap wajar berkisar 12%, sedangkan rasio angsuran yang wajar terhadap pendapatan maksimum sekitar 25%, nilai agunan yang dapat diterima maksimum sebesar 130% dan jangka waktu kredit agar diperpanjang mencapai 12 tahun. Pada dasarnya harapan dari pengembang tersebut tidak jauh berbeda dengan nilai pasar yang ada di perbankan saat survei berlangsung, bahkan sebagian justru sudah lebih rendah dari nilai yang diharapkan tersebut. Sebagai contoh, untuk rasio angsuran terhadap pendapatan di perbankan berkisar 20-23%, sedangkan nilai agunan berkisar 112-118%. Permasalahan mendatang yang kemungkinan akan timbul adalah suku bunga yang dianggap wajar diperkirakan

akan sulit terwujud dalam jangka pendek mendatang, mengingat situasi ekonomi yang kurang kondusif bagi kegiatan industri properti.

Harapan Pengembang terhadap Perbankan

Harapan	Nilai
Suku bunga kredit (konsumsi) yang wajar.	12.64%
Rasio angsuran terhadap pendapatan yang wajar.	25.96%
Nilai agunan yang dapat diterima	131.39%
Jangka waktu kredit sebaiknya	11.91 thn

V.2.2 Bagi Konsumen

Harapan konsumen terhadap perbankan tidak jauh berbeda halnya dengan harapan pengembang. Konsumen berpendapat bahwa suku bunga yang wajar bagi kredit konsumsi properti berkisar 10%. Dalam periode survei, tingkat suku bunga pada saat itu masih memungkinkan untuk mencapai sekitar 10% pada sebagian perbankan. Namun, ke depan dalam jangka waktu 1 tahun keinginan konsumen tersebut akan sulit terlaksana, menimbang suku bunga domestik maupun internasional cenderung semakin meningkat dengan kecenderungan adanya inflasi yang semakin meningkat. Sedangkan ditinjau dari angsuran terhadap pendapatan debitur, harapan konsumen tersebut relatif tidak jauh berbeda dengan praktek yang dilakukan perbankan saat ini yang sedikit lebih tinggi. Demikian pula halnya rasio agunan terhadap nilai kredit properti masih berkisar 170-200%. Sama halnya dengan permasalahan pada pengembang, konsumen juga mengalami permasalahan uang pelicin pada beberapa bank. Kondisi ini tampaknya perlu menjadi pertimbangan perbankan dalam upaya membangun kredibilitas perbankan melalui praktek *good corporate governance*.

Harapan Konsumen terhadap Perbankan

Harapan	Nilai
Suku bunga kredit yang wajar	10%
Rasio angsuran terhadap pendapatan	23%
Nilai agunan yang dapat diterima	172%
Jangka waktu kredit yang sebaiknya	9 Tahun
Persyaratan administrasi	Tanpa uang pelicin

V.2.3 Bagi Perbankan

Dalam melakukan alokasi kredit kepada pengembang, perbankan secara umum menghadapi permasalahan terutama menyangkut objek kredit yang dianggap beresiko tinggi, nilai agunan yang tidak mencukupi serta terbatasnya informasi debitur yang *bankable*. Hal ini sejalan dengan pendapat pengembang yang menganggap bahwa nilai agunan yang diminta perbankan sangat tinggi, disamping posisi pengembang yang cenderung dilematis dalam memberikan agunan dalam bentuk objek properti yang dibiayai terkait dengan masalah hukum yang mungkin timbul. Kesulitan perbankan terhadap informasi debitur yang bankable, pada dasarnya tergantung dari kemampuan bank dalam melakukan studi kelayakan proyek maupun kondisi keuangan debitur. Sikap ini ditengarai terkait dengan pengalaman trauma perbankan di masa krisis sehingga perbankan cenderung semakin bersikap konservatif dalam menerima calon debitur baru yang belum dikenalnya sama sekali. Sebagian kecil perbankan juga berpendapat bahwa informasi mengenai industri/pasar properti masih belum lengkap/terbuka sehingga masih terdapat *asymmetric* information di pasar properti.

Permasalahan dalam Alokasi Kredit kepada Pengembang

Jenis Permasalahan	Jml Responden
Objek kredit beresiko tinggi	7
Nilai agunan tidak mencukupi	7
Terbatasnya informasi debitur yang bankable	6
Tidak memenuhi persyaratan administrasi kredit	4
Terbatasnya informasi industri/market properti	3
Tingkat kejenuhan pasar sehingga jaminan kurang likuid	1

Permasalahan perbankan dalam melakukan alokasi kredit properti kepada konsumen, pada dasarnya tidak jauh berbeda dengan pengembang dengan konsentrasi permasalahan pada hal yang serupa. Terbatasnya informasi debitur yang bankable dan terbatasnya nilai agunan merupakan masalah utama bagi bank. Hal ini menunjukkan bahwa bank masih mengalami kesulitan dalam melakukan studi kelayakan calon debitur konsumen dan masih bersikap sangat konservatif. Selain itu, sebagian kecil bank juga menganggap bahwa rendahnya pendapatan masyarakat merupakan permasalahan bagi bank, termasuk pula tingkat kejenuhan pasar, jaminan, aspek hukum pengikatan dan eksekusi penjamin serta adanya gap pendanaan jangka panjang dengan sumber dana jangka pendek.

Permasalahan dalam Alokasi Kredit kepada Konsumen

Jenis Permasalahan	Jml Responden
Terbatasnya informasi debitur yang bankable	9
Nilai agunan tidak mencukupi	9
Tidak memenuhi persyaratan administrasi kredit	6
Terbatasnya informasi industri/market properti	4
Objek kredit beresiko tinggi	3
Rendahnya pendapatan masyarakat	2
Tingkat kejenuhan pasar sehingga jaminan kurang likuid	1
Aspek hukum pengikatan dan eksekusi jaminan	1
Gap dana jangka pendek untuk pembiayaan jangka panjang	1

VI. KESIMPULAN

Kegiatan dalam industri properti dapat dijadikan indikator seberapa aktifnya kegiatan ekonomi yang sedang berlangsung. Setiap kegiatan ekonomi pada dasarnya akan selalu membutuhkan produk properti sebagai salah satu faktor produksi. Perkembangan kegiatan properti memberikan dampak berganda (*multiplier effect*) terhadap perkembangan sektor lain yang terkait secara langsung maupun tidak langsung. Dalam hal tidak terdapat permintaan terhadap produk properti, mengindikasikan bahwa perekonomian dalam situasi yang kurang berkembang. Di sisi lain perkembangan properti yang terlalu aktif sehingga mengakibatkan *over-supply* juga dapat mengganggu perkembangan ekonomi apabila terjadi *bubble burst* sehingga terjadi penurunan harga secara drastis. Gangguan dalam industri properti ini dapat mempengaruhi kondisi perbankan secara langsung melalui kinerja debitur properti dan secara tidak langsung melalui likuiditas dan penurunan nilai jaminan kredit. Menyadari bahwa gangguan dalam industri properti akan mempengaruhi stabilitas perbankan, perilaku pembiayaan industri properti saat ini perlu diketahui kecenderungannya.

Salah satu pembiayaan dalam kegiatan industri properti antara lain melalui kredit perbankan. Berdasarkan statistik, perkembangan kredit properti perbankan sampai dengan bulan Oktober 2005 telah mencapai nilai sekitar Rp.89 triliun dengan pangsa sekitar 12%. Nilai tersebut lebih tinggi dibandingkan pada saat krisis dan pangsaanya sudah menyamai rasio kredit properti pada saat krisis. Dibandingkan dengan periode pra-krisis, struktur portfolio kredit properti pasca krisis mengalami pergeseran dari semula dominasi kredit investasi (40%) dan modal kerja (35%) menjadi dominasi kredit konsumsi (64%). Kecenderungan meningkatnya kredit properti yang cukup pesat sejak krisis disertai pula dengan kecenderungan kredit bermasalah (*non performing loan – NPL*) yang menurun sampai dengan tahun 2004, merupakan insentif tersendiri bagi perbankan untuk meningkatkan ekspansi kredit properti. Namun demikian sejak awal tahun 2005 kecenderungan tersebut berbalik arah dan mulai menunjukkan kecenderungan yang meningkat dan sampai dengan Oktober 2005 telah mencapai 5.03%. Meningkatnya NPL tersebut ditengarai sebagai akibat meningkatnya harga BBM dan kecenderungan mulai meningkatnya suku bunga.

Berdasarkan studi analisis tabel input output diketahui bahwa peran perbankan dalam industri properti (sektor perumahan dan bangunan non perumahan) tidak dominan namun relatif cukup signifikan berkisar 5.9%. Sedangkan dalam sektor konstruksi (bangunan lainnya) mencapai sekitar 3.3%. Besarnya peranan perbankan tersebut cenderung lebih terkait dengan biaya yang harus ditanggung sektor properti karena menggunakan jasa perbankan (kredit) dalam membiayai proses produksinya. Sebaliknya penggunaan input sektor properti dalam sektor perbankan relatif sangat kecil hanya berkisar 1.7%. Hal ini menunjukkan bahwa kepemilikan fixed asset dalam bentuk properti pada neraca bank relatif sangat kecil karena kepemilikan properti tersebut dianggap memiliki resiko yang sama dengan asset produktif lainnya namun tidak menghasilkan. Kebutuhan akan produk properti dalam melaksanakan kegiatan perbankan, dapat dipenuhi antara lain melalui persewaan bangunan.

Dalam rangka mengetahui pola perilaku pembiayaan dalam industri properti, telah dilakukan survei mengenai hal itu dengan responden sejumlah 830 yang terdiri dari 15 bank terbesar, 114 pengembang dan 700 konsumen. Pelaksanaan survei dilakukan di 8 kota besar yaitu Jabodetabek, Surabaya, Batam, Palembang, Medan, Yogyakarta, Semarang dan Makassar dengan cakupan segmen properti residential dan komersial. Survei tersebut dilaksanakan pada bulan Juli sampai dengan Oktober 2005. Berdasarkan hasil survei tersebut diperoleh informasi berikut:

Ditinjau dari sisi Pengembang

- Sebagian besar proyek properti masih berada di wilayah Jabodetabek dengan pangsa tertinggi ada pada segmen perumahan >70 m², sedangkan proyek di Jawa, Sumatera dan Kawasan Timur Indonesia relatif berimbang dalam dominasi perumahan < 70 m² dan > 70 m².
- Cara penjualan produk properti didominasi oleh *pre-selling* (stok properti belum ada) mencapai sekitar 75% hampir pada semua segmen properti, sedangkan *post selling* (stock properti sudah ada) hanya berkisar 25%. Rata-rata waktu indent tersebut dari pembelian secara *pre-selling* mencapai sekitar 6-9 bulan kecuali pada segmen apartemen dan perkantoran yang dapat mencapai 18-24 bulan.
- Pembayaran pembelian produk properti sekitar 75% dilakukan secara angsuran kredit. Berkembangnya pembayaran secara tunai ditunjang oleh inovasi pembiayaan oleh pengembang melalui pembayaran secara tunai lunak (angsuran dengan jangka waktu sampai dengan 24 bulan). Rata-rata waktu angsuran kredit tersebut berkisar 6

s.d 8 tahun pada perumahan < 70 m² dan 8 s.d 15 tahun untuk kawasan industri dan perkantoran. Sedangkan segmen lain memiliki rata-rata angsuran yang lebih pendek.

- Sumber pembiayaan kegiatan produksi properti sebagian besar menggunakan modal sendiri sebesar 50-60%, kredit bank 20-30% dan uang muka 10-20% pada segmen perumahan. Dalam segmen apartemen sumber pembiayaan sebagian besar berasal dari uang muka sedangkan kredit hanya berkisar 10%. Demikian pula pada segmen kawasan industri dan shopping mall lebih banyak menggunakan modal sendiri.
- Berdasarkan jangka waktunya, kredit jangka pendek, menengah dan panjang didominasi oleh segmen perumahan. Sedangkan ruko lebih banyak berada pada kredit jangka menengah dan panjang. Untuk segmen shopping mall lebih terkonsentrasi pada kredit jangka pendek.
- Rasio angsuran kredit terhadap pendapatan berkisar 20-30% kecuali untuk kawasan industri yang mencapai 60%. Tingginya rasio angsuran pada kawasan industri ditengarai karena pendapatan yang semakin menurun dari sektor kawasan industri sejalan dengan masih lesunya kegiatan investasi domestik. Sementara itu jenis agunan lebih banyak dalam bentuk objek properti itu sendiri dan tanah/bangunan lainnya dengan rasio agunan terhadap kredit berkisar 150%.
- Faktor yang mendorong pengembang mengajukan kredit terutama karena modal yang tidak mencukupi dan faktor keamanan/politik.

Ditinjau dari Sisi Konsumen

- Produk properti yang dikonsumsi konsumen sebagian besar masih dalam segmen perumahan dengan tujuan pembelian untuk dikonsumsi.
- Pembelian produk properti oleh konsumen dilakukan berimbang baik secara post selling maupun pre-selling, kecuali di tahun 2004 dimana gap post-selling cukup signifikan lebih tinggi dari pre-selling. Adapun jangka waktu indent dalam pre-selling berkisar 6-9 bulan.
- Pembayaran pembelian tersebut hampir berimbang dilakukan secara tunai keras maupun tunai lunak, namun di tahun 2004 terjadi kecenderungan tunai lunak yang lebih dominan. Pembelian secara kredit lebih banyak terjadi pada segmen perumahan, khususnya perumahan < 70 m² dan > 70 m². Peningkatan kredit tersebut naik signifikan di tahun 2003 dan 2004. Hal ini diduga didorong oleh inflasi residential yang menurun dan aktifnya perbankan melakukan ekspansi kredit konsumsi. Jangka waktu angsuran kredit terpanjang mencapai 10 tahun dan lebih terjadi pada segmen perumahan.

- Sumber pembiayaan yang berasal dari perbankan lebih banyak terjadi pada segmen perumahan dengan rasio mencapai sekitar 60%. Penggunaan kredit oleh segmen apartemen dan shopping mall relatif kecil hanya berkisar 15-20% dan lebih didominasi oleh pembiayaan modal sendiri maupun dana non bank. Jangka waktu kredit terpanjang lebih terkonsentrasi pada segmen perumahan dengan nilai < Rp.100 juta. Rasio angsuran kredit terhadap pendapatan mencapai sekitar 25-30%, dengan rasio agunan terhadap kredit berkisar 170-200%.
- Pengajuan akan kredit timbul karena kekurangan dana sendiri dengan mempertimbangkan faktor pendapatan, suku bunga dan harga properti sendiri.

Ditinjau dari Sisi Perbankan

- Alokasi kredit properti perbankan sebagian besar pada kredit konsumsi dalam rupiah dengan pangsa mencapai sekitar 60%, diikuti oleh kredit modal kerja dan kredit investasi dengan pangsa masing-masing mencapai 20%. Penyebaran kredit properti perbankan secara nasional relatif sudah mulai merata di seluruh wilayah nasional.
- Jangka waktu kredit sebagian besar dalam jangka panjang khususnya pada jenis kredit konsumsi yang mencapai sekitar 80%, sedangkan kredit modal kerja lebih terkonsentrasi pada jangka pendek (sekitar 50%).
- Sumber dana perbankan sebagian besar berasal dari dana pihak ketiga dan hanya sekitar 1 % yang berasal dari obligasi.
- Maksimal partisipasi pembiayaan perbankan dalam proyek properti berkisar 70% dengan rasio angsuran terhadap pendapatan berkisar 20-23% dengan kebijakan maksimal rasio angsuran sekitar 35%.
- Rasio agunan terhadap kredit mencapai sekitar 113-118% dengan bentuk agunan sebagian besar masih dalam bentuk objek properti yang dibiayai sekitar 70-80%.
- Keputusan bank dalam memberikan kredit dipengaruhi oleh faktor pendapatan debitur dan keamanan/politik untuk kredit investasi. Sedangkan dalam kredit modal kerja dan kredit konsumsi sangat dipengaruhi oleh faktor pendapatan dan harga properti serta keamanan/politik.

Prospek Industri Properti

- Sebagian besar pengembang (92% responden) merencanakan untuk tetap melakukan produksi khususnya dalam segmen perumahan dalam jangka pendek, menengah maupun panjang. Optimisme ini terbentuk terkait dengan penambahan penduduk

yang masih terus berlangsung. Sementara itu rencana produksi apartemen dalam jangka pendek dan menengah masih cukup baik sedangkan retail dan perkantoran akan bangkit kembali di jangka menengah.

- Berdasarkan persepsi pengembang, prospek produksi yang masih cukup baik ada pada segmen perumahan rumah $< 70 \text{ m}^2$ maupun $> 70 \text{ m}^2$ di semua jangka waktu, sedangkan segmen komersial lainnya seperti retail, apartemen dan shopping mall cenderung lebih pesimis. Faktor penentu persepsi tersebut didasari oleh perkembangan perekonomian secara umum, kondisi sosial/politik/keamanan dan pergerakan suku bunga.
- Rencana pembelian produk properti oleh konsumen akan dilakukan oleh sekitar 44% responden dengan waktu pembelian pada saat jangka panjang, khususnya dalam segmen perumahan. Kecilnya rencana pembelian dalam jangka pendek ditengarai terkait dengan kondisi ekonomi saat ini yang belum menggembirakan dimana daya beli masyarakat cenderung menurun. Dalam jangka panjang, kondisi ekonomi diperkirakan relatif lebih pasti dan daya beli telah pulih kembali. Tujuan pembelian tersebut sebagian besar untuk dikonsumsi sendiri, sedangkan tujuan untuk disewakan baru timbul dalam jangka panjang.
- Persepsi konsumen terhadap industri properti masih tetap optimis pada segmen perumahan khususnya perumahan $< 70 \text{ m}^2$, sedangkan untuk segmen apartemen relatif pesimis. Alasan yang mendasari persepsi tersebut terutama karena faktor sosial/politik/keamanan, pergerakan suku bunga dan kondisi ekonomi.
- Sementara itu perbankan merencanakan untuk melakukan pembiayaan dengan konsentrasi masih pada kredit konsumsi baik dalam jangka pendek, menengah dan panjang. Dalam jangka panjang ekspansi kredit properti perbankan semakin meningkat namun tetap dengan pangsa tertinggi pada kredit konsumsi.
- Persepsi bank terhadap prospek industri masih optimis pada segmen perumahan baik $< 70 \text{ m}^2$ maupun $> 70 \text{ m}^2$ dalam semua jangka waktu. Sedangkan dalam jangka panjang seluruh segmen dianggap akan tetap berkembang. Dalam jangka pendek dan menengah segmen komersial seperti apartemen, retail dan shopping mall cenderung pesimis. Faktor yang menentukan persepsi bank tersebut adalah ekspektasi terhadap kondisi ekonomi secara umum dan pergerakan suku bunga.
- Secara umum perbankan akan melakukan penyesuaian kebijakan suku bunga dengan kecenderungan yang meningkat khususnya dalam jangka pendek ini, khususnya dalam kredit konsumsi. Faktor yang membentuk ekspektasi perbankan

terhadap suku bunga tersebut adalah kondisi ekonomi dan pergerakan suku bunga SBI (BI rate). Hal ini mengindikasikan bahwa ekspektasi inflasi paling tidak sampai dengan jangka menengah masih tetap tinggi dan prospek perekonomian masih pesimis.

- Harapan pengembang, konsumen dalam hal tingkat suku bunga, rasio angsuran, rasio agunan dan jangka waktu kredit terhadap kondisi yang pada umumnya berlaku di perbankan saat ini, tidak mengindikasikan perbedaan (*gap*) yang terlalu jauh. Sementara itu masih terdapat permasalahan yang menyangkut adanya uang pelicin pada saat berhubungan dengan perbankan.
- Dari sisi perbankan masih terdapat permasalahan terkait dengan objek kredit properti yang dianggap beresiko tinggi, nilai agunan yang tidak mencukupi serta sulitnya memperoleh debitur yang bankable.

Berdasarkan hasil survei tersebut, secara implisit dapat ditarik kesimpulan bahwa resiko perbankan dalam produksi properti maksimal bergerak disekitar 20-30% nilai properti. Peran perbankan dalam pembiayaan kegiatan produksi properti tersebut cenderung menjadi semakin berkurang sebagaimana terindikasi dari pangsa kredit investasi dan modal kerja yang semakin mengecil menjadi hanya berkisar 35% dibandingkan periode pra-krisis yang mencapai 79%. Namun demikian, peran pembiayaan perbankan cenderung secara tidak langsung melalui konsumsi produk properti sebagaimana tercermin dari penggunaan kredit yang tinggi oleh konsumen dalam segmen perumahan yang mencapai sekitar 50% dan pangsa kredit konsumsi perbankan yang mencapai sekitar 65%. Sementara itu resiko perbankan dalam segmen properti komersil seperti apartemen, ruko (retail) dan shopping mall juga relatif kecil sebagaimana ditunjukkan oleh sangat kecilnya penggunaan kredit baik dalam produksi maupun konsumsi segmen ini.

Kondisi ini menunjukkan bahwa resiko yang dihadapi perbankan dalam industri properti saat ini cenderung lebih terkonsentrasi pada segmen perumahan dari sisi kredit konsumsi. Sementara itu dari persepsi prospek industri properti mendatang baik dari sisi pengembang, konsumen dan perbankan, segmen perumahan masih cukup optimis dan berkembang dengan baik termasuk sampai dengan jangka panjang. Hal ini mengindikasikan terdapat kesesuaian ekspektasi baik dari sisi supply, demand maupun pembiayaan. Kondisi ini pada dasarnya dapat menggiring pada perkembangan segmen

perumahan yang lebih efektif dan efisien mengingat bahwa kebutuhan akan papan (perumahan) masyarakat masih sangat tinggi. Namun demikian, mengingat bahwa situasi perekonomian saat ini dan dalam jangka pendek ini masih belum terlalu menggembarakan serta daya beli masyarakat diperkirakan masih rendah, maka perlu dikembangkan inovasi pembiayaan yang dapat meringankan kemampuan membayar konsumen namun mampu tetap mempertahankan perkembangan industri properti. Salah satu upaya tersebut antara lain dengan memperpanjang jangka waktu kredit sehingga dapat meringankan beban angsuran debitur atau melalui kerjasama perusahaan untuk melakukan pembiayaan bersama terhadap pegawainya.

Sifat kredit properti yang cenderung lebih merupakan jangka panjang, merupakan permasalahan tersendiri bagi perbankan mengingat sebagian besar sumber dana perbankan berasal dari dana pihak ketiga yang bersifat jangka pendek sehingga terjadi *maturity mismatch*. Dengan hadirnya lembaga *secondary mortgage facility* (SMF), diharapkan permasalahan dalam kesenjangan ini dapat lebih teratasi sehingga mampu mendorong semakin berkembangnya industri properti baik dari sisi produksi maupun konsumsi dan sekaligus dapat menunjang program pemerintah dalam GPSR (gerakan pembangunan sejuta rumah). Disamping itu, perbankan dapat mulai memanfaatkan pasar modal dalam upaya menghimpun dana jangka panjang melalui penerbitan obligasi jangka menengah dan panjang sehingga struktur pendanaan dapat lebih bersifat jangka panjang.

Kendati demikian, resiko yang ditanggung perbankan pada akhirnya sangat ditentukan oleh kemampuan perbankan sendiri dalam melakukan manajemen resiko, termasuk kejelian dalam mengukur resiko situasi ekonomi secara umum maupun sektoral serta resiko debitur sendiri. Keaktifan perbankan untuk mampu memperoleh informasi yang lebih *symmetric* dan lebih menekankan faktor *forward looking* akan menentukan kinerja perbankan ke depan.

Disamping itu, dari sisi pengembang upaya untuk melakukan ekspansi produksi properti memerlukan pertimbangan yang sangat matang, mengingat situasi saat ini belum mencerminkan kemampuan daya beli masyarakat yang mendukung industri properti. Kejelian untuk memanfaatkan peluang yang timbul dan memperoleh informasi yang bersifat *forward looking* dalam situasi sulit seperti saat ini merupakan persyaratan mutlak. Menyadari semakin menurunnya daya beli masyarakat, pengembang perlu menyiasati

produksi properti secara lebih berhati-hati dengan melakukan inovasi-inovasi produk maupun pembiayaan yang dapat membentuk keseimbangan sisi supply dan demand yang lebih baik dalam jangka panjang. Perkembangan terkini menunjukkan pengembang sangat bersifat inovatif dalam melakukan pemasaran dan menciptakan permintaan masyarakat yang dapat lebih bertahan dan berkembang secara berkelanjutan (*sustainable*). Hal ini antara lain dilakukan dengan menentukan lokasi properti yang tepat, didukung oleh infrastruktur eksternal yang tepat dan infrastruktur internal yang mampu menciptakan *one stop living* dengan berbagai kemudahan dan fasilitas bagi konsumen dalam satu lokasi. Satu hal utama yang perlu dipertimbangkan dalam jangka pendek ini adalah daya beli atau kemampuan konsumen untuk melakukan pembayaran baik secara tunai maupun angsuran dari setiap segmen yang menjadi target pengembang. Selain itu, perlu diwaspadai bahwa ekspektasi yang sama pada setiap pengembang kadang kala justru menggiring pada terjadinya kondisi *over-supply* pada segmen tertentu. Pengembang dituntut untuk mampu mengukur situasi pasar secara cermat dan kemampuan daya beli masyarakat di periode mendatang. Hanya pengembang yang bersifat kreatif dan inovatif yang dapat menghadapi tantangan kondisi mendatang, yang dalam jangka pendek ini diperkirakan masih belum menggembirakan.

Kerjasama diantara pengembang yang mampu menciptakan situasi *win-win solution* yang bersifat sinergi dapat merupakan salah satu solusi untuk mampu menciptakan industri properti yang lebih efisien dan mampu memenuhi kebutuhan konsumen dan menjangkau daya beli masyarakat. Upaya dan partisipasi seluruh pihak untuk membentuk industri properti yang lebih *sustainable* (berkelanjutan) mampu mencegah dan memitigasi kemungkinan terjadinya *asset bubble* yang dapat menimbulkan *bubble burst* (*property crash*). Hal ini antara lain dapat dilakukan dengan menciptakan sistem informasi yang lebih transparan bagi seluruh pengembang dalam hal situasi supply, rencana produksi dan pengukuran daya serap pasar melalui kerjasama asosiasi dari seluruh pengembang maupun perbankan dan institusi keuangan lainnya.

Referensi

- Alexander HB, “ Ketika Keseimbangan Pasar Terjadi”, Properti Indonesia, Juni 2005.
- Badan Pusat Statistik, “Kerangka Teori dan Analisis Tabel Input-Output”, Januari 2000.
- Badan Pusat Statistik, “Tabel Input-Output” Indonesia 2000, Jilid I-III, PT Berkarya Asa Jaya, 2002.
- Badan Pusat Statistik, “Teknik Penyusunan Tabel Input-Output”, Januari 2000.
- Davis, E Philips & Zhu Haibin, “Bank Lending and Commercial Property Cycles : Some Cross-Country Evidence”, BIS Working Paper No.150, 2004
- Hoffman, Boris, “The Determinants of Private Sector Credit in Industrialised Countries: Do Property Prices Matter?” , BIS Working Paper No.108, 2001.
- Miller, Ronald E dan Peter D Blair, “Input-Output Analysis-Foundations and Extensions”, Prentice Hall, Inc, Englewood Cliffs, New Jersey, 1985.
- Pusat Studi Properti Indonesia, “Kinerja Pasar Perumahan 2004 dan Prospek Bisnis Properti 2005”, Jurnal Properti, Edisi XI tahun 2005-03-02
- Pyhrr, Stephen A., Stephen E. Roulac and Waldo L.Born, “Real Estate Cycles and Their Strategic Implications for Investors and Portfolio Managers in the Global Economy”, Journal of Real Estate Research, vol 18 no.1, 1999.