

## **GATED COMMUNITY, CLUSTER, SISTEM KEAMANAN 24 JAM: MENELUSURI BENTUK PERUMAHAN DARI SISI PENGEMBANG**

### ***Gated Community, Cluster, 24-hours Security System: Unveiling Form of Housing Estates from Developers' Perspective***

**Fenita Indrasari**

Direktorat Bina Teknik Permukiman dan Perumahan, Direktorat Jenderal Cipta Karya, Kementerian Pekerjaan Umum dan Perumahan Rakyat, Jalan Panyawungan Cileunyi Wetan, Kab. Bandung  
Surel: f.indrasari@puskim.pu.go.id

Diterima: 09 Mei 2021 ; Disetujui: 28 Oktober 2021

#### **Abstrak**

*Bentuk perumahan berbenteng (gated community) telah banyak dikaji karena dianggap lebih banyak menimbulkan masalah daripada memberikan manfaat. Namun pada prakteknya, pengembang tetap membangun perumahan yang sejenis—bahkan dibuat sebagai cluster dengan skala yang lebih kecil dari sebelumnya. Artikel ini mengupas sudut pandang pengembang perumahan di kawasan pinggiran Kota Bandung dalam mengambil keputusan untuk membangun perumahan dengan bentuk yang serupa dengan gated community untuk menjadi dasar pengaturan bentuk perumahan. Berdasarkan wawancara diketahui bahwa selain analisis pasar, perizinan merupakan salah satu faktor yang berperan dalam proses tersebut. Dalam perizinan, bentuk perumahan tidak diatur secara langsung. Aturan yang ada hanya mencantumkan besaran nilai tertentu yang masih perlu diterjemahkan ke dalam bentuk dan melalui proses yang panjang. Pelibatan masyarakat sekitar perumahan dalam proses perizinan pun masih sangat terbatas, bahkan sering kali disalahgunakan demi kepentingan pengembang dan alasan ekonomi. Dalam artikel ini juga telah diungkap pemahaman aparat pemerintah terhadap perizinan yang mempengaruhi bentuk perumahan. Pada akhirnya, telah diidentifikasi beberapa celah potensial untuk mengarahkan pengembang supaya membangun perumahan yang memberikan lebih banyak manfaat bagi masyarakat luas.*

**Kata Kunci:** *Bentuk perumahan, perizinan, pengembang, cluster, gated community*

#### **Abstract**

*Abundant research has addressed problems associated with gated community which considered to cause more problems rather than benefits. In practice, however, developers are still building the similar form—even made as cluster with smaller scale than before. This article tries to unveil developers' view point in making decisions to build housing estates similar to gated community—yet different label—in suburban Bandung in order to provide basis to regulate housing form. Based on interviews, it was found that permit has become one of the influential factors in the process beside market analysis. Form of housing estates is not directly regulated within the permit. The current regulation merely states certain values which require a long process and further translation into form. There is also limited community involvement within the permit, in fact most of the time it has been mistreated for developers' need and economic reasons. This article has also revealed the comprehension of government officials on permits that affect housing forms. Nonetheless, some potential breaches to direct developers in building housing estates with more benefit for public are available*

**Keywords :** *Housing estate form, permit, developer, cluster, gated community*

#### **PENDAHULUAN**

Banyak perumahan di Indonesia sejak tahun 1990an dilengkapi dengan gerbang dan benteng—menyerupai *gated community*. Kawasan pinggiran Kota Bandung pun tidak luput dari elemen ini (Samsirina, Pratiwi, dan Harun 2017). Perumahan yang dibangun dengan pembatas tersebut memisahkan penghuni perumahan dengan

masyarakat lainnya dalam mengakses jalan dan fasilitas perumahan. Pemisahan ini tentu membawa dampak terhadap kondisi perkotaan baik secara spasial maupun sosial. Meskipun dampak telah ditimbulkan selama lebih dari dua dekade terakhir, perumahan berbenteng (*gated community*) tetap banyak dibangun. Artikel ini membahas alasan dibalik maraknya pembangunan *gated community* yang dikupas melalui sudut pandang pengembang.

Untuk itu terlebih dahulu diperlukan pemahaman tentang fenomena *gated community* dan jejak pembangunannya di Indonesia. Sebagai sebuah bentuk yang dihasilkan dari pembangunan perumahan yang marak di kawasan pinggiran kota, *gated community* telah menjadi sebuah fenomena global meskipun berasal dari Amerika Utara (Bagaeen dan Uduku 2010; Grant dan Mittelsteadt 2004; Hogan et al. 2012; Kozak 2008; Le Goix dan Webster 2008; Tedong, Grant, dan Abd Aziz 2014). *Gated community* didefinisikan sebagai kawasan perumahan dengan akses yang terbatas, biasanya dikontrol dengan penghalang fisik, benteng atau pagar perimeter, dan pintu gerbang serta satpam, yang membuat ruang yang seyogyanya bersifat publik menjadi privat (Blakely dan Snyder 1997; 1998a; 1998b). Karakter fisik ini terbentuk oleh elemen yang dibangun pada dua fase: Fase pertama oleh pengembang dan fase kedua oleh penghuni perumahan seperti portal yang dibangun pada masa pascakonstruksi.

Meskipun telah menjadi fenomena global, karakter *gated community* beragam di setiap tempat berdasarkan konteks lokalnya (Bagaeen dan Uduku 2010; Le Goix dan Webster 2008; Hogan et al. 2012). *Gated community* di luar Amerika Serikat tidak seluruhnya merepresentasikan apa yang dijabarkan oleh Blakely dan Snyder (Grant dan Mittelsteadt 2004). Meskipun eksistensi dan bentuk perumahan memiliki keterkaitan dengan konteks lokal sosio-kultural, tidak dapat dipungkiri bahwa peningkatan kekayaan membuat orang membeli privasi dan mengontrol hubungan terhadap orang lain. *Gated community* berfungsi sebagai wadah sekelompok orang yang memiliki keseragaman; mayoritas merupakan kelas menengah yang memiliki ketakutan, baik yang nyata maupun persepsi, terhadap kriminalitas dan kontaminasi dari masyarakat lain yang tidak sekelompok dengan status sosio-ekonomi mereka (Bagaeen dan Uduku 2010; Blakely dan Snyder 1997; Leisch 2002).

Di Indonesia, *gated community* mulai dibangun sejak tahun 1980an saat Presiden Suharto mengarahkan perubahan dari pendekatan terpusat (*state-directed approaches*) menjadi liberalisasi ekonomi berbasis pasar ala Amerika (Kusno, 2000; Marks, 2007). Namun maraknya perumahan semacam ini bukanlah menjadi hal yang positif.

Dalam literatur disebutkan bahwa *gated community* menimbulkan permasalahan. *Gated community* mencegah lingkungan menjadi matang dengan tidak adanya keragaman fungsi dan koneksi terhadap jaringan transportasi (Duany, Plater-Zyberk, dan Speck 2001). Jalan dibuat menjadi privat dengan terbatasnya akses publik (Charmes 2010; Grant dan

Curran 2007) dan gerbang satu akses menciptakan efek *cul-de-sac* yang mengakumulasi semua jenis lalu lintas pada satu titik. Hal ini berdampak pada pembatasan kemampuan penghuni untuk melakukan perjalanan serta tidak sesuai dengan siklus hidup manusia yang tumbuh dan berkembang mulai dari anak-anak. Dewasa dan berkeluarga hingga akhirnya menjadi lansia (Duany, Plater-Zyberk, dan Speck 2001). *Gated community* juga telah menjadi sebuah istilah yang merefleksikan ketidakacuhan dan pemisahan dari masyarakat luas (Hastijanti 2003; Lang dan Danielsen 1997; Le Goix dan Webster 2008; Yandri 2015). Konflik kepentingan dan akses terhadap jalan juga muncul hingga menimbulkan komunitas yang terpisah-pisah (Hastijanti 2003; Yandri 2015).

Meskipun banyak eksternalitas negatif yang ditimbulkan oleh *gated community*, masih banyak pengembang yang membangunnya untuk segmen kelas masyarakat menengah ke atas sampai yang kelas bawah (Samsirina, Pratiwi, dan Harun 2017). Untuk memahami alasan dibalik terbangunnya *gated community*, artikel ini bermaksud mengupas sudut pandang pengembang yang membangun perumahan di kawasan pinggiran Kota Bandung.

*Gated community* di Indonesia telah banyak dikaji, mulai dari segi tipologinya (i.e. Diningrat 2015; Hartanto 2016; Samsirina, Pratiwi, dan Harun 2017; Sueca dan Fitriani 2012; Wulangsari dan Pradoto 2014) sampai dengan preferensi konsumennya (i.e. Aini dan Kusuma 2016; Hapsariniaty, Sidi, dan Nurdini 2013). Namun alasan yang menjadi dasar bagi pengembang untuk membangun *gated community* tidak terbatas pada preferensi konsumen dan tren yang terjadi tapi juga terkait dengan apa yang diatur dalam proses perizinan sebagai bagian dari tata kelola penyediaan perumahan dan juga perilaku pengembang sebagai pencari profit. Artikel ini mencoba memberikan kebaruan dari sudut pandang tersebut.

## METODE

Pertanyaan penelitian ini adalah: (1) Apakah proses perizinan mempengaruhi bentuk perumahan hingga membentuk *gated community*; (2) Mengapa perumahan *gated community* memiliki variasi bentuk yang berbeda-beda (akses ke kampung sekitar, benteng, gerbang, luas).

Penelitian ini bersifat kualitatif dengan menggunakan wawancara semi terstruktur dalam pengambilan datanya. Wawancara dilakukan dengan sembilan pengembang yang telah membangun total 22 perumahan di kawasan pinggiran barat laut Kota

Bandung. Pemilihan pengembang dilakukan dengan terlebih dahulu mengunjungi lokasi proyek pembangunan perumahan atau kantor pemasarannya. Pada kunjungan ini baru kemudian diatur jadwal wawancara yang sesuai. Data wawancara berupa rekaman selama 45 menit sampai dengan 2 jam lalu dibuat menjadi transkrip dan diolah dengan *content analysis*. Tahapan pertama yang dilakukan adalah *open coding* yaitu mengidentifikasi kata-kata kunci dari data teks yang ada. Berdasarkan deskripsi dari responden, didapatkan beberapa kata kunci dari permasalahan yang ada pada pembangunan *gated community* dan serah terima perumahan. Selanjutnya, dilakukan *axial coding* untuk mengelompokkan kata-kata kunci yang telah didapatkan menjadi kategori. Kategori-kategori ini kemudian digunakan untuk tahap analisis selanjutnya, yakni analisis distribusi.

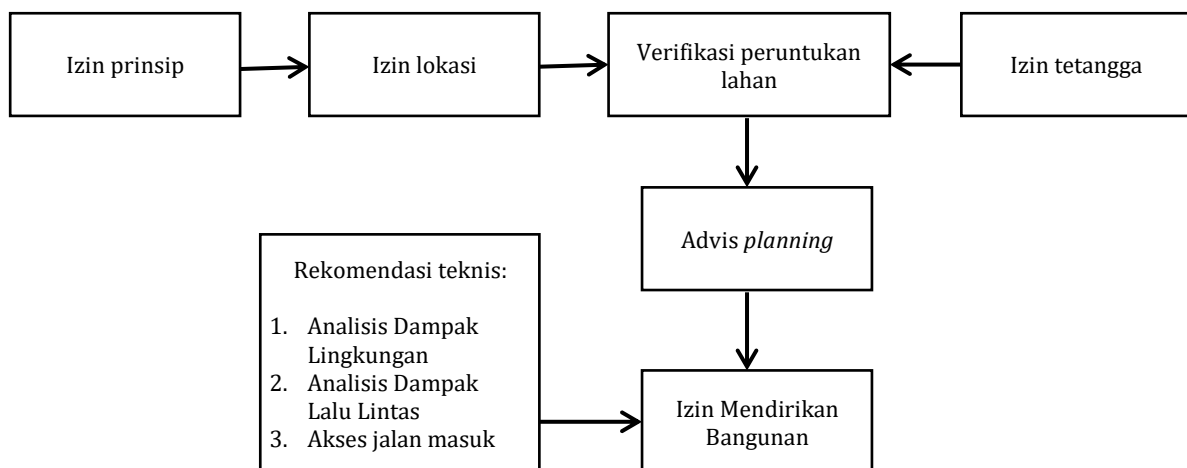
## HASIL DAN PEMBAHASAN

### Bentuk Perumahan Sebagai Respon Perilaku Pengembang Terhadap Perizinan

Dalam proses perizinan pembangunan perumahan yang tertuang dalam Peraturan Pemerintah No. 12/2010 disebutkan bahwa izin lokasi harus diperoleh dari BPN setelah pengembang mengajukan proposal. Proposal ini dikaji bersama dengan Bappeda untuk dapat disetujui oleh walikota atau bupati. Izin lokasi ini memperbolehkan pengembang untuk membeli lahan. Izin pemanfaatan lahan lalu harus diperoleh melalui Bappeda dan Dinas Tata Ruang dengan turut mencantumkan izin tetangga. Proses tersebut dimaksud agar warga sekitar tidak keberatan dengan adanya pembangunan perumahan di kawasan tersebut dan gambar site plan prarencana yang diajukan oleh pengembang sesuai dengan peruntukan lahan dalam rencana tata ruang

yang ditentukan oleh pemerintah daerah. Izin pemanfaatan lahan lalu dihasilkan sebagai gambar advis plan yang memuat aturan utama terkait selubung bangunan seperti Garis Sempadan Bangunan (GSB) dan Koefisien Lantai Bangunan (KLB). Advis plan bersama beberapa rekomendasi teknis lalu menjadi dasar untuk pemberian Izin Mendirikan Bangunan (IMB). Proses ini diilustrasikan pada gambar 1. Namun pada perkembangannya, IMB telah diganti menjadi Persetujuan Bangunan Gedung (PBG) dengan adanya Peraturan Pemerintah Nomor 16 Tahun 2021 tentang Peraturan Pelaksanaan Undang-Undang Nomor 28 Tahun 2002 tentang Bangunan Gedung yang turut menyertakan proses lanjutan Sertifikat Laik Fungsi (SLF) sebelum akhirnya bangunan gedung dapat dihuni. Secara proses, PBG masih meliputi konsultasi perencanaan, yang sebelumnya disebut sebagai advis *planning*, dan penerbitan. Konsultasi perencanaan, yang terdiri dari pendaftaran, pemeriksaan dan pernyataan pemenuhan standar teknis, diselenggarakan tanpa dipungut biaya.

Literatur tentang proses perizinan di Indonesia menyatakan bahwa proses perizinan dapat memakan waktu selama bertahun-tahun (Monkkonen 2013). Lamanya proses ini bergantung pada upaya pengembang untuk mengakuisisi lahan dan mematuhi aturan. Salah satu pengembang menyebutkan bahwa mereka membutuhkan waktu selama dua tahun untuk memperoleh lahan dan dua tahun lagi untuk memperoleh izin. Namun, pengembang juga mengisyaratkan bahwa proses perizinan diwarnai dengan hubungan layaknya klien dimana aplikasi izin dan setiap komunikasi terkait dengan prosesnya dilakukan secara personal dengan satu orang tertentu, tidak dengan institusi. Hal ini diutarakan dalam wawancara salah satu pengembang berikut:



**Gambar 1** Proses Perizinan Perumahan

*“Proses perizinan lumayan lama, setahun-an kurang lah. Tapi intinya sih cepat, IPPT kan cepat. Izin lain yang memang terkendala, karena belum selesai. Person-nya yang kita percaya pensiun. UPL UKL yang lama, itu yang menentukan juga sebenarnya karena yang menentukan site plan kan.” (D11)*

Walaupun alur proses perizinan telah dipahami oleh pengembang, hasil wawancara menunjukkan bahwa waktu yang dibutuhkan untuk memperoleh semua izin tidak menghalangi mereka untuk melakukan pemasaran sedini mungkin. Pengembang bahkan menganggap bahwa mengantongi izin lokasi merupakan sebuah jaminan yang memungkinkan mereka untuk melaksanakan proses konstruksi—padahal IMB belum diperoleh. Salah satu pengembang menjelaskan sebagai berikut:

*“Sejak izin prinsip sudah dapat, kita bisa mulai memasarkan. Bahkan booking fee sudah ada yang masuk.” (D15)*

Selain memakan waktu lama, proses perizinan juga memerlukan biaya yang substansial meskipun dalam aturannya tidak menyebutkan biaya apapun. Studi yang dilakukan oleh (2013) menyingkap fakta bahwa biaya transaksi (informal) untuk perizinan perumahan bisa lebih besar daripada biaya perolehan lahan. Ketidakjelasan biaya ini lah yang dianggap pengembang cenderung menjadikan rencana anggaran yang *over calculated*. Sebagai konsekuensinya, hal ini turut meningkatkan harga jual rumah. Oleh karenanya, proses perizinan ini digambarkan sebagai proses yang menyulitkan serta memakan waktu dan biaya (Monkkonen 2013). Ketidakjelasan aturan ini juga diutarakan dalam kutipan wawancara berikut:

*“Biayanya tidak jelas, tidak ada yang baku segini...Kita kan pakai konsultan, konsultan ‘segini, pak’. Sebenarnya ga ada duitnya (retribusi), cuma IMB. Tapi di Indonesia kalau tidak ada duitnya ya tidak jalan. Mereka punya aturan tapi untuk ekspos, transparansi ke masyarakat masih sangat kurang, terutama ke harga ... Akhirnya kita menghitung RAB-nya itu biar ga beresiko kita up-in, RAB kan menentukan harga jual rumah. Yang terjadi perizinan itu tidak murah, sangat mahal, nah itu yang memberatkan ... Lebih baik mahal tapi jelas tidak masalah sehingga kita bikin RAB kan tepat.” (D18)*

Kondisi ini sangat jauh dari ideal karena mendorong terjadinya penyuaipan. Namun sayangnya, hal ini tidak hanya terjadi antara pengembang dan perencana tapi juga dengan warga karena pengembang juga menyebutkan izin tetangga sebagai

elemen lain yang mahal. Untuk memperoleh izin tertulis dari masyarakat yang tinggal di kawasan yang bersebelahan dengan perumahan, biasanya pengembang mengadakan pertemuan dengan warga dan mengundang setiap kepala keluarga.

Maksud dari pertemuan ini adalah untuk mendiskusikan jika masyarakat menolak atau merasa keberatan dengan dibangunnya perumahan tersebut. Jika masyarakat merasa keberatan, pengembang akan mencoba untuk mencapai kesepakatan. Namun, yang umumnya terjadi adalah pengembang hanya mengundang beberapa ketua RT/RW pada pertemuan khusus yang tidak dihadiri oleh warga lainnya. Hal ini diutarakan oleh salah satu aparat perencana berikut:

*“Kadang kalo aturan itu kan harus tetap ada izin masyarakat ya tinggal masyarakat tertentu aja, kasih duit, udah beres. Terus tau-tau di tengah masyarakat yang lainnya tidak tau apa-apa kok begini ya.” (P01)*

Dalam pertemuan ini, pengembang mencoba untuk memberikan kompensasi supaya warga sepakat dan memperbolehkan dibangunnya perumahan. Salah satu pengembang menyebutkan bahwa mereka memerlukan waktu dua bulan untuk memperoleh izin tetangga. Kompensasi umumnya dimaksudkan untuk memperbaiki kondisi fisik dari fasilitas dan infrastruktur lingkungan, tapi bentuknya berbeda-beda antara satu lokasi dengan lokasi lainnya. Pengembang kadang diminta untuk tetap membuka akses pejalan kaki ke dalam perumahan. Gang yang terhubung dengan akses tersebut pun kadang diperlebar dan diberi perkerasan seperti dijelaskan dalam kutipan berikut:

*“Ada beberapa akses warga yang kita biarkan dan permintaan warga untuk bisa akses kesana ... awalnya jalan setapak tapi kita perbagus, masuk ke jalan kompleks, diperlebar, itu dicor, yang semula hanya tanah.” (D11)*

Pertimbangan untuk mempertahankan akses pejalan kaki, atau dengan kata lain untuk tidak memotong akses warga, biasanya dilakukan dengan melihat keuntungan ataupun kerugian pengembang dengan adanya akses tersebut terhadap pentingnya proyek pembangunan perumahan tetap berjalan tanpa ditolak oleh warga sekitar. Jika akses dipotong dan membuat resiko kegagalan pada proyek mereka maka pengembang tidak akan melakukannya seperti dikemukakan dalam kutipan berikut:

*“Itu dulu kan ada jalan setapak warga itu tidak bisa dimatikan. Sebetulnya kalau pakai kendaraan mereka bisa lewat jalan tapi kan untuk supaya situasi juga kondusif dengan*

*tetangga tidak bisa juga serta merta. Mereka kan sudah mewakafkan tanahnya untuk dijadikan jalan ke kampung sehingga salah satu klausul di izin tetangga yang begitu.” (D09)*

Pada kasus lainnya, warga sekitar meminta kompensasi berupa uang. Beberapa pengembang, telah mengaku memberikan uang saku untuk setiap kepala keluarga ataupun hanya beberapa pemuka masyarakat yang tinggal di kawasan sekitar. Meskipun nominal uang saku tersebut terlihat kecil, tapi akumulasinya mengambil bagian yang cukup besar dari total anggaran pembangunan perumahan. Hal ini dikemukakan oleh salah satu pengembang berikut:

*“Kita meeting-nya 1-RW 3-RT di kantor desa. Permintaan dari warga banyak sekali. Kita bangun kantor RW 30 juta. Kompensasi per rumah tangga bentuknya uang, ada 25 juta dibagi-bagiin ke warga ... Kompensasi itu dimana-mana ... Beda lokasi beda kompensasinya, tergantung lingkungan. Lingkungan kota mungkin orangnya lebih berpendidikan tapi mintanya lebih besar. Izin tetangganya juga ribet. Bahkan teman saya ada bikin cuma 28 unit dia sampai ngaspal dari depan, sampai habis 280juta untuk kompensasi doang” (D18)*

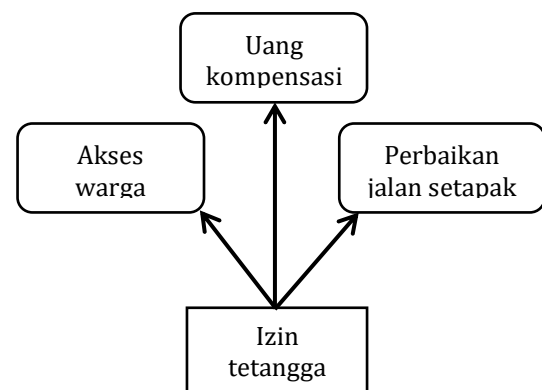
Cara lain dalam memperoleh izin tetangga yang juga lazim dilakukan oleh pengembang adalah dengan membujuk. Persuasi dilakukan dengan memberikan pengandaian akan kemungkinan terjadinya peningkatan nilai lahan yang juga diikuti dengan peningkatan jumlah konsumen yang berbelanja di warung atau usaha milik masyarakat sebagai hasil dari kenaikan jumlah populasi dari adanya perumahan baru. Hal ini telah diakui oleh salah satu pengembang sebagai salah satu trik untuk mengakali masyarakat sekitar:

*“Asal kita bisa mengkomunikasikan menguntungkan juga untuk warga sekitar; warga dengan disitu ada pembangunan juga mungkin secara ekonomi bisa naik. Mungkin mereka bikin usaha, penduduk disana makin banyak kan buka toko makin laku. Lalu harga tanahnya, mungkin sebelumnya 1 juta setelah ada developer, makin dipasarkan, tanah juga makin habis, otomatis harga rumah warga juga makin naik ... Pintar-pintarnya kita lah menjelaskan.” (D17)*

Data hasil wawancara dalam sub-bab ini menunjukkan bahwa akses sebagai salah satu elemen yang menentukan bentuk perumahan *gated community* dipengaruhi oleh proses perizinan, khususnya izin tetangga seperti terlihat pada gambar

2. Meskipun bentuk kompensasi yang disepakati antara pengembang dan penghuni kampung sudah sangat spesifik, sayangnya tidak dicantumkan dalam surat pernyataan izin tetangga yang dilampirkan saat pengurusan izin di Pemda. Dalam surat pernyataan, hanya disebutkan bahwa warga memperbolehkan pembangunan perumahan di lokasi mereka tinggal. Jika saja klausul kesepakatan dicantumkan, persyaratan teknis dapat diverifikasi oleh perencana dari Pemda dan hal ini dapat menjadi salah satu cara informal bagi Pemda untuk mengarahkan bentuk-bentuk fisik yang tidak termasuk ke dalam lingkup perizinan.

Proses perizinan yang ada sekarang belum banyak ditaati oleh pengembang karena proses yang memakan waktu lama, biaya yang besar meskipun tidak ada standard biaya, dan klientelisme. Selain itu, proses perizinan memiliki potensi untuk mengarahkan bentuk perumahan tapi harus disiasati dengan cara-cara yang dapat mengimbangi trik pengembang, salah satunya dalam berdialog dengan masyarakat yaitu untuk memperoleh izin tetangga.



**Gambar 2** Bentuk Kompensasi dalam Memperoleh Izin Tetangga

### Tanggapan Aparat tentang Perizinan yang Mempengaruhi Bentuk Perumahan

Sementara itu, beberapa hasil dengan wawancara aparat pemerintah yang bekerja pada dinas teknis terkait perizinan perumahan disajikan dalam sub-bab ini. Perizinan perumahan yang dibangun oleh pengembang dimulai dengan proses izin perencanaan pada Dinas Penataan Ruang. Salah satu peran dari Dinas Penataan Ruang adalah melakukan verifikasi yang terdiri dari tata ruang (peruntukkan), rencana (persil) dan intensitas (KDB, KLB dll). Dalam verifikasi persil dilakukan pengukuran. Di dalam proses ini, tidak hanya intensitas pemanfaatan ruang yang dibahas, tapi juga arah peletakan bangunan dan orientasinya. Jika proses ini dilakukan secara benar, pengembang tidak bisa leluasa menutup akses dan

membuat jaringan jalan baru yang tidak tersambung dengan jaringan jalan eksisting hingga membuat tanah-tanah mati. Pengembang harus menyesuaikan peletakan bangunan dengan orientasi yang mengikuti jaringan jalan yang sudah ada seperti dalam kutipan wawancara dengan salah satu personil dari DPKP3 Kota Bandung berikut:

*“Dulu ada peraturan mengenai garisan rencana kota, semua jalan harus ada sambungan jalan dan drainase dan ini dilakukan pada saat pembahasan site plan. Setiap rumah juga ada aturannya harus menghadap jalan atau sungai. Jadi sesuai ketentuan ini, tidak seharusnya dibuat jalan baru kalau misalnya sudah ada jalan eksisting. Bahkan kalau diperlukan, dibuat rencana pelebaran jalan dan penyambungan jaringan sirkulasi berdasarkan jaringan yang sudah ada. Jalan baru hanya dibuat jika diperlukan dan tidak ada sambungan yang bisa dibuat.” (NDP)*

Pada pelaksanaannya, penyambungan jaringan jalan antar perumahan ini sulit dilakukan. Salah satu alasannya karena jika kawasan di sekitar perumahan berupa perkampungan maka tidak ada izin yang dimiliki warga. Pengembang mungkin akan mengalami kesulitan karena akan terjadi kesenjangan baik dalam bentuk spesifikasi ukuran dan bahan maupun pengelolaannya nanti. Hal ini dikemukakan pada kutipan berikut:

*“Jalan masuk di dalam site itu dia harus publik ya..bukan privat..kalau dulu sih jaman saya dulu kalau misalnya ada satu site plan dia tetep harus ada akses yang menghubungkan dengan sebelah-sebelahnya. Banyak kan sekarang yang rumahnya tertutup benteng tapi kadang-kadang developer ini dia ga mau karena disana itu belum tentu ada izinnya. Selain masalah keamanan, dalam pemberian akses perumahan, kadang pengembang tidak mau tersambung dengan kawasan sebelahnya kalau tidak ada IMB, sementara di kampung jarang yang memiliki izin. [Akhirnya] dia bikin jalan untuk perumahannya saja jadi eksklusif.. tapi kita lihat saja rencana kota.” (NDP)*

Untuk menghasilkan rekomendasi teknis yang komprehensif, diperlukan keterlibatan beragam dinas. Peran dari setiap dinas berbeda-beda sesuai dengan tupoksinya. Di tingkat pemerintah kota, Bappelitbangda memberikan rekomendasi teknis untuk perumahan dalam bentuk Surat Persetujuan Pemanfaatan Ruang (SPPR) dan masuk ke dalam Tim Koordinasi Penataan Ruang Daerah (TKPRD). Dinas PU hanya melakukan kajian advis planning perhitungan KDB *site plan*. Untuk aspek fisik seperti tinggi benteng dsb mungkin dikaji pada saat

pengurusan IMB di DPMTSP namun informasi dari Bappeda menunjukkan bahwa belum ada arah perencanaan perumahan yang membatasi pembangunan *gated community*. Analisis Dampak Lingkungan (Amdal) dikaji oleh Dinas Lingkungan Hidup. Laporan Amdal tetap jadi persyaratan untuk lahan diatas 10.000 m<sup>2</sup> namun belum tentu dilihat berdasarkan luasan tetapi dilihat juga fungsinya untuk apa. Luasan di bawah standar tersebut dilakukan oleh UPL/UKL. Terkait hal itu Dinas Perhubungan mengkaji Analisis Dampak Lalu Lintas (Andalalin).

Aturan mengenai tinggi dan material benteng biasanya diatur oleh Dinas PU, begitu pula halnya dengan jarak antar persimpangan atau lokasi akses perumahan. Akses dan lebar jalan masuk untuk perumahan biasanya diatur sebagai berikut:

- a) Untuk 1 akses, lebar jalan 8 meter
- b) Untuk 2 akses yang dibedakan antara keluar dan masuk, lebar jalan 5-6 meter.

Dinas Perhubungan cenderung tidak memperhatikan akses gang untuk pejalan kaki dan memprioritaskan pada kendaraan bermotor. Akses untuk kendaraan cenderung dibatasi karena dianggap menyulitkan dalam membuat kajian serta untuk mengurangi jumlah bangkitan dari perumahan sebagaimana dijelaskan dalam kutipan wawancara berikut:

*“Kalau saya, membatasi akses sih sebetulnya. Ruas jalan yang harus dikaji yang kena imbas dari akses. Saya kadang suka kasih masukan ke konsultannya: satu akses aja biar ga ribet kajiannya. Kalau di andalalin ga diatur jalan motor ke gang. Setiap akses yang dibuat jadi menambah bangkitan dari perumahan itu” (DHC).*

Dalam perizinan tidak pernah ada yang menyebutkan izin untuk membangun sebagai *gated community* dan walaupun sudah terbangun tidak ada aturan yang mengaturnya. Hal ini diutarakan oleh salah satu personil Bappelitbang Kota Bandung dalam kutipan berikut:

*“Izin pasti bukan gated, mereka tidak mencantumkan akan ada gated atau tidak. Izinnya itu hanya ada berapa tapak, site plan apa. Kalau satpam iya, tidak bisa juga melarang orang pakai satpam. Permasalahannya kalau sudah jadi [terbangun], mereka pasang portal, tidak ada aturan melarang. [Padahal] seharusnya aparat kewilayahan segera turun ke lokasi [dan memberi teguran yang] sifatnya himbauan. Kalau alasannya menjaga keamanan [bisa diperbolehkan] tapi kemudian [kalau] terlalu eksklusif tentu tidak baik, seolah*

*ada negara dalam negara, wilayah dalam wilayah, [contohnya kalau sampai] tukang bakso [dan pedagang keliling] tidak bisa masuk.” (BPLB).*

### Bentuk Perumahan Sebagai Fungsi atau Strategi Pengembang

Jika *gated community* telah menjadi istilah yang lazim diantara para perencana kota, pengembang lebih mengenal istilah *cluster*. Berdasarkan observasi dan wawancara, *gated community* dan *cluster* tidak memiliki elemen yang berbeda jauh. Namun, sangat sulit untuk menemukan brosur pemasaran yang mencantumkan istilah ‘*gated community*’. Pengembang lebih banyak mencantumkan istilah ‘*cluster*’, keamanan 24 jam atau *one-gate-system*, seperti terlihat pada gambar 3, untuk mempromosikan keamanan sebagai salah satu daya jual.

Mengenai bentuk perumahan, setiap pengembang memiliki brand masing-masing yang sesuai dengan tren, seperti minimalis dsb. Aspek yang diatur oleh pemerintah hanya harga rumah untuk mendapatkan FLPP dan spesifikasi teknis. Pasca konstruksi, pengembang disyaratkan untuk menerbitkan SLF untuk setiap unit rumah sebelum dilakukan akad kredit dengan bank. Kemungkinan untuk rekomendasi kebijakan yang mengatur tentang bentuk perumahan disambut dengan baik oleh asosiasi pengembang asalkan tujuannya untuk mempermudah, misalnya untuk mempermudah serah terima. Kutipan wawancara berikut ini menjelaskan hal tersebut:

*“Tidak ada pengaturan bentuk karena bentuk itu biasanya pihak developer yang nentuin. masih bebas. sekarang ini rangkanya aja yang jadi problem, terkait besi berapa. Permasalahan dalam perizinan untuk awal biasanya pendekatan terhadap instansi [dinas terkait], setiap wilayah itu beda-beda ada yang lancar ada yang terbentur. Sebetulnya kita pengembang kalau ada hal-hal lain yang memudahkan ya senang-senang aja.*

*pengembang kadang sulit juga ... tiap daerah beda-beda kebijakan. tiap korwil tiap kabupaten pasti ada kendala lain.” (AGS).*

Sementara itu, benteng perumahan berfungsi untuk membentuk karakter perumahan yang lebih mudah dijual seperti dikemukakan oleh salah satu pengembang dalam kutipan berikut:

*“Benteng dibangun untuk membatasi, kenyamanan konsumen ... keamanannya mereka, rasa amannya pembeli kita aja sih sebetulnya. Kalau dibuat terbuka dengan warga kampung, memang seperti mengeksklusifkan diri sih sebetulnya tapi ternyata memang ini yang terbaik. Kalau dibuat terlalu blong juga malah menjadi tidak nyaman mereka ... keamanan memang jadi daya jual yang lumayan. Sekian meter, dibenteng, 1 akses, ya lebih menarik lah dibanding kawasan kita kan ada gang. Meskipun kita selalu infokan keamanan 24 jam tapi dengan luas yang sekian belas hektar juga agak sedikit susah mungkin ya kontrolnya. Tapi kalau yang cul-de-sac satu hektar, itu sih kaya semacam menarik minat aja sih sebetulnya karena kalau kecurian mah kecurian we ... jadi support marketing sih jadi mendorong marketing supaya jualnya lebih percaya diri.” (D09).*

Alasan dibalik perubahan dari perumahan terbuka menjadi *gated community* adalah karena kondisi pasar dan preferensi konsumen. Pertimbangan yang dilakukan oleh Perumnas sebagai badan usaha yang akhirnya membangun *gated community* diutarakan dalam kutipan berikut:

*“Strategi (cluster) gini kan eksternal juga kan ... kemudian turun ke internalnya seperti apa ... kita punya strategi dimana segmentasi pasarnya, ada low cost [housing], rumah komersil. sekarang difokusin lagi misalnya komersil itu sebenarnya disurvei lagi ke masyarakat.. konsumennya yang butuh seperti itu, kita olah gimana keinginan masyarakat sama produk ini bisa mix, bisa diperjualbelikan,*



Gambar 3 Label Lain dari *Gated Community*

bisa mengurangi backlog perumahan. kita kan ga mungkin product oriented, kita customer oriented. karena kita menyediakan kebutuhan untuk konsumen. Ada benchmarking, dibandingkan dengan kompetitor-kompetitor developer lain. Developer lain ngambil segmennya yang mana, pasar yang mana, kalau mereka ambil yang ini kita ambil yang lain.. nanti dari benchmark ada threat... Semua bisnis sekarang berangkatnya dari pasar.” (PRN).

Untuk mengetahui kebutuhan konsumen, salah satu pengembang yang diwawancarai melakukan survei konsumen sebagai salah satu bagian dari proses bisnis yang mereka lakukan. Hal ini diungkapkan dalam kutipan wawancara berikut:

“Ada kuesioner untuk standard indeks kepuasan pelanggan dan keluhan masyarakat seperti apa. Nanti dari situ kita maintenance strategi pemasaran, [kalau] ada masukan baru kita ke business development, baru nanti ada perencanaan. Awalnya dulu ada kuesioner [ke konsumen] tapi sekarang di beberapa tempat ada google forms. Kita ada kriteria- kriteria untuk mencari sebenarnya konsumen ini prefernya kemana, kenapa mereka pilih [perumahan yang dibangun oleh] kami. Tiap minggu, tiap bulan ada laporan nanti ada historinya nanti kita strateginya seperti apa... atau secara annually, grafiknya itu kan kaya musiman.. kaya lebaran, sekolah masuk, kaya bunga bank juga.” (PRN).

Dari survei konsumen tersebut, data menunjukkan bahwa konsumen memang lebih cenderung memilih bentuk perumahan *gated community*. Sama seperti perkembangan *gated community* di Indonesia, *gated community* yang dikembangkan oleh salah satu pengembang ini awalnya ditujukan untuk segmen menengah ke atas namun kemudian bergeser hingga ke kelas menengah dengan harga rumah yang lebih terjangkau. Pembangunan *gated community* untuk segmen kelas menengah dimungkinkan dengan adanya subsidi dari area komersil yang bisa dijual dengan harga tinggi. Kutipan wawancara berikut menjelaskan dengan lebih detail:

“Hasilnya konsumen pilih cluster karena dari segi keamanan [tampaknya lebih baik pada bentuk perumahan] cluster. Tapi nanti trade-offnya ke masalah price ya. Untuk sasaran menengah ke atas akan beda dengan sasaran menengah bawah, ga sama. Awalnya [cluster] untuk menengah atas tapi sekarang RSS pun kita sudah pakai pagar cluster ... [trade-off] cluster bisa mahal bisa murah ... [mencari solusi] mungkin ga subsidi, misalnya ada townhouse, townhouse kan harganya bisa tinggi..

[kemungkinan subsidi lain] dari komersial area, misalnya pasar modern.. ada model-model bisnisnya.” (PRN)

Selain pertimbangan preferensi konsumen, gerbang membedakan antara satu perumahan dengan perumahan lain atau area lain dalam suatu kawasan. Di kawasan ini, benteng yang dibangun oleh pengembang bukanlah yang sederhana tapi yang mewah dan dirancang memiliki nilai estetika. Pengembang menyatakan bahwa gerbang dibangun untuk memberikan kesan eksklusif terlepas dari jumlah rumah yang ada. Namun, terkadang pengembang terlalu mementingkan desain gerbang tanpa mempertimbangkan kesan yang didapat dalam kawasan perumahannya. Dalam gambar 4 terlihat bahwa benteng dirancang cukup tinggi dan masif tapi dibaliknya terdapat rumah-rumah berukuran kecil dengan jalan yang sempit. Kesan yang kontras seperti ini memang disengaja. Gerbang perumahan dianggap lebih menarik daripada elemen desain lainnya bagi pembeli dari masyarakat kelas menengah, ujar pengembang dalam kutipan berikut:

“Cluster X, ada 20-an lah. Itu lebih eksklusif, sudah sedikit, dibuat gerbang sendiri lagi yang bagus...dengan harapan konsumen lihatnya oh niat...walaupun cuma berapa unit, terasa eksklusif” (D12).



**Gambar 4** Eksterior Gerbang Perumahan yang Kontras dengan Ambience Perumahan

Melihat sejarah perubahan sosial di Indonesia dan perspektif pengembang, tampaknya fenomena membenteng atau ‘*walling or forting up*’, sebagaimana Blakely dan Snyder (1998a), mendefinisikan sebagai proses membangun benteng untuk menciptakan *gated community*, juga berkaitan dengan tujuan untuk melindungi nilai properti. Benteng bermanfaat bagi



pengembang untuk membeli lahan yang kurang layak secara pertimbangan pasar karena dapat memisahkan realisme antara kawasan perumahan dengan lingkungan sekitarnya (Lang dan Danielsen 1997), misalnya karena terletak bersebelahan dengan kampung yang dianggap padat dan kumuh. Hal ini umum berlaku di Indonesia karena telah banyak diketahui bahwa benteng berfungsi untuk mendapatkan harga lahan yang lebih murah.

Selain pertimbangan terhadap calon pembeli, salah satu pengembang menyatakan bahwa keputusan untuk membangun benteng juga didasarkan pada proses perolehan lahan. Pengembang sengaja memblok akses bagi lahan masyarakat yang berada di belakang perumahan yang belum terbeli. Blokade ini akan menyulitkan pemilik lahan untuk menjual lahannya karena tidak adanya akses ke jalan. Pada akhirnya, pemilik lahan akan terpaksa menjual lahannya ke pengembang dan sering kali dengan harga jual yang rendah. Tindakan blokade ini diutarakan oleh salah satu pengembang dalam kutipan berikut:

*"Sekarang ada proyek lain tahap satu 96 unit. Tahap berikutnya masih ada 10 hektar tapi belum dibebaskan ya ke belakang. Tapi sudah diblok dari depan gerbang kita" (D18)*

Strategi pengembang untuk melakukan blokade menggunakan benteng ternyata tidak hanya ditujukan untuk menarik calon pembeli tapi juga untuk merencanakan perolehan lahan di masa yang akan datang serta perluasan proyek yang dapat dilakukan dalam beberapa tahapan. Tahapan pembangunan perumahan ini dapat diilustrasikan seperti pada gambar 5. Tahap pertama, pengembang mendesain sejumlah jalan buntu (tanda panah kuning) yang diakhiri dengan benteng perumahan. Sewaktu-waktu benteng ini dapat dibongkar jika diperlukan untuk memperluas perumahan menjadi

gambar kedua. Di tahap kedua ini, pengembang membangun jalan buntu lain untuk memungkinkan pembangunan tahap ketiga. Begitu pula pada tahap-tahap selanjutnya.

Jalan buntu lazim ditemui dalam kawasan perumahan. Pengembang menganggap bahwa bentuk jalan buntu memudahkan mereka untuk membuat koneksi baru—sebuah strategi desain untuk mengamankan pembangunan yang akan datang tapi tergantung pada lokasi lahan yang masih kosong. Jika akan melakukan ekspansi kawasan perumahan ke sebelahnya, jalan buntu dapat mudah disambungkan ke blok rumah yang baru. Tapi bentuk ini tidak selalu dimaksud untuk tujuan tersebut, pengembang selalu menginginkan profit yang maksimal sehingga lahan yang ada harus dibuat semaksimal mungkin sebagai kavling daripada dibuat sebagai jalan. Salah satu pengembang menjelaskan sebagai berikut:

*"Kita selalu berpikir bahwa suatu saat kita akan mengembangkan lokasi, sehingga bentuk jalan kita selalu mentok, itu suatu saat ini bisa kebuka, kita bikin blok baru. Selalu begitu...kalau dibuat keliling saya hilang 2 kavling... 1 sqm. kali sekian juta, itu yang dihitung, hilang...ujung-ujungnya efektifitas lahan yang bisa dijual...kita yang jualan harus sangat efektif" (D09).*

Keterlibatan developer dalam pemeliharaan PSU terbatas selama kawasan perumahan tersebut masih dalam masa konstruksi. Namun kini ada kecenderungan bisnis baru dari para pengembang hingga mencakup *property management*. Hal ini disebutkan dalam kutipan wawancara dengan Perumnas berikut:

*"Yang sudah terjual nunggu semuanya [dalam master plan] baru serah terima.. Kalau dari*



Gambar 5 Tahapan Pembangunan Perumahan

*masyarakat belum ada yang minta [untuk tetap pemeliharaan oleh perumnas] atau gimana.. tapi kami sudah ada estate management, belum ke landed [perumahan tapak], masih apartemen.. ini bisnis unit baru.. masih akan berkembang [mungkin saja hingga ke perumahan tapak].. Cluster biasanya udah ada RT/RW untuk kelola sendiri.. di Cilegon belum serah terima jadi kita [kenakan penghuni] ada biaya estate management, kita kelola.. [besarnya biaya tersebut] tergantung kebutuhannya apa dulu, dihitung.. sampah, rumput, biaya petugas keamanan.. dijaga 24 jam ada satpamnya.” (PRN)*

Selain kesamaan elemen fisik gerbang dan benteng, terdapat faktor pendorong yang membedakan terciptanya *cluster*. Menurut perencana kota, *cluster* muncul karena masa *boom* pembangunan perumahan membuat pemilik lahan individual tertarik untuk membagi lahannya dan mengkonversikannya menjadi kavling-kavling dan membangun rumah. Salah satu perencana yang bekerja di Pemda bahkan mengaku dulu pernah menjadi salah satu pengembang tersebut. Individu pemilik lahan tersebut dapat bertindak sendiri atau menggunakan jasa kontraktor untuk membangun perumahan *cluster* tapi pada umumnya mereka tidak memiliki izin apapun. Praktek ini sudah lazim dilakukan. Serupa dengan praktek pembangunan di kampung dimana lahan dibagi menjadi kontrakan-kontrakan, logika pembagian lahan untuk membangun rumah dan dijual dalam bentuk *cluster* juga serupa.

Pengembang selalu mencari lahan kosong untuk dikembangkan. Kedua faktor yang dibahas sebelumnya mendorong pengembang untuk mengambil jalan lain dalam memperoleh lahan. Daripada membeli lahan, empat dari sembilan pengembang melakukan kerjasama dengan sejumlah pemilik lahan berdasarkan pembagian hasil. Kerjasama ini memungkinkan individu yang memiliki lahan berukuran medium untuk menjual lahannya serta pengembang berskala kecil untuk mengembangkan perumahan. Pengembang dapat melangsungkan proses perizinan dan konstruksi tanpa harus membuat pengeluaran untuk membeli lahan. Praktek seperti ini dijelaskan oleh salah satu pengembang dalam kutipan berikut:

*“Developer pasti menjajaki lahan yang bisa dikembangkan sementara perolehan lahan semakin sulit karena harga. Untuk proyek kita ada yang beli dan ada yang kerjasama dengan pemilik lahan, kita yang mendesain lalu sistem bagi hasil.” (D17)*

Dalam bentuk kerjasama seperti ini, pemilik lahan tidak dibayar penuh selama proses pembangunan masih berlangsung. Pemilik lahan dibayar lunas jika semua rumah telah terjual. Alasan untuk menahan pembayaran ini mungkin dikarenakan pengembang ingin menghindari resiko seandainya penjualan rumah bermasalah. Dengan adanya bentuk kerjasama seperti ini, maraknya pembangunan perumahan *cluster* dapat dimaklumi, apalagi dengan tingginya permintaan perumahan *cluster* dari masyarakat kelas menengah seperti diutarakan salah satu pengembang:

*“Kerjasama dengan pemilik lahan, jadi rumahnya udah laku baru tanahnya dilunasin. Di KBB banyak pengembang kecil, tanah cuma 4000 km<sup>2</sup>. bikin perumahan. Tanah cluster banyak, peminat banyak.” (P02)*

Kerjasama tidak hanya dilakukan dengan pemilik lahan, tapi juga dengan perusahaan atau pengembang lain yang telah memiliki izin lokasi namun proses pembangunannya terhenti. Praktek seperti ini pengembang memberikan keuntungan bagi pengembang untuk membangun dengan luasan yang lebih besar karena izin lokasi yang dimiliki biasanya berlaku sebelum adanya peraturan tentang Kawasan Bandung Utara pada tahun 2008 yang mengurangi batasan KDB. Salah satu pengembang menjelaskan kerjasama dengan pengembang lain dalam kutipan berikut:

*“Saya ada proyek lain. Itu dari 1987 kita yang kelola sampai 2004. 2004 kolaps kemudian dijual ke developer lain. 2012 ada lahan diatasnya, masih izin yang lama, mau kita coba garap lagi 2 hektar-an. Ngorehan sisa-sisa, dimana yang masih bisa dijual dimanfaatkan.” (D09)*

Selain terkait dengan kalkulasi nilai lahan, membangun perumahan berskala kecil dalam bentuk *cluster* juga dianggap menguntungkan jika dilihat dari sudut pandang penyediaan sarana. Hal ini merefleksikan kurangnya kepercayaan diri dan keterbatasan kapasitas dari pengembang skala kecil. Persyaratan sarana yang ada sekarang adalah semakin besar ukuran perumahan berarti semakin banyak sarana yang harus disediakan sementara perumahan *cluster* hanya disyaratkan untuk menyediakan ruang terbuka hijau atau masjid di dalam kawasan perumahannya. Selain itu, pengembang juga menganggap bahwa mengembangkan perumahan *cluster* memberikan profit yang lebih banyak daripada mengembangkan perumahan berskala besar meskipun logikanya lebih banyak pengeluaran untuk perizinan. Hal ini diutarakan salah satu pengembang dalam kutipan berikut:

“Ada beberapa ketentuan yang menjadi hilang kalau luasannya berkurang ... misalnya perumahan X dengan luasan yang besar jadi harus ada fasilitas sekolah, rumah sakit. Kalau dari segi hitung-hitungan bisnis sebetulnya 5x5 itu lebih menguntungkan daripada 1x10 dari sisi cashflow ... biaya yang dikeluarkan lebih mahal sebetulnya karena perizinan banyak tapi begitu dihitung di ujung proyek, cash-on kita lebih bagus yang kecil-kecil” (D09)

Bentuk *cluster* juga dianggap serupa dengan bentuk *cul-de-sac* karena menciptakan area privat. Jika sebenarnya *cul-de-sac* adalah sebuah jalan tanpa koneksi atau jalan buntu, istilah ini telah banyak digunakan untuk merujuk kepada sebuah layout dengan satu akses. Pengembang mengaku bahwa preferensi pasar yang memaksa mereka untuk membangun bentuk tersebut. Jika tidak mengikuti, penjualannya tidak sebaik *cul-de-sac* sehingga mereka terpaksa menurunkan harga jual rumahnya dan memasang portal untuk menciptakan efek privatisasi jalan yang serupa dengan *cul-de-sac*. Pengalaman pengembang seperti ini dikemukakan dalam kutipan berikut:

“Preferensi pasarnya *cul-de-sac* lebih menjual. saya ada cluster yang tidak *cul-de-sac*, banyak orang tanya ‘kok tidak *cul-de-sac* ya’, jadi kurang suka gitu. Saya dulu bikin 10 unit tapi memang itu jalan umum ya...akhirnya saya jualnya juga dimurahin... akhirnya kita kasih portal.” (D18)

Tidak hanya ukuran area perumahan, ukuran rumah yang lebih kecil juga lebih diminati terutama oleh keluarga muda dengan pendapatan total lebih dari 10 juta rupiah per bulan. Karena sibuk bekerja, mereka memiliki sedikit waktu di rumah sehingga rumah yang berukuran kecil akan lebih mudah untuk dibersihkan dan dirawat. Salah satu pengembang mengutarakan pengalamannya dalam kutipan berikut:

“Sekarang kalau misalnya kita bangun rumah yang cluster gitu, 1000 m<sup>2</sup>. ada beberapa puluh unit, kita bisa jual mahal karena yang belinya juga para pasangan muda yang baru punya 1-2 anak dengan posisi kerja yang punya joint income yang lumayan besar. Mereka sudah tidak mau beli perumahan yang terbuka, lebar, dan belinya tipe 40 mereka tidak mau. Kita selaku penjual juga mengikuti tren akhirnya..karena ternyata pasangan-pasangan muda rata-rata lebih suka yang itu cluster-cluster yang 20-30 unit. Akhirnya tren itu terjadi ketika pasarnya meminta sebetulnya...Jualan saya dari 2009 sampai sekarang bagusnya di tipe 40, 40-50 m<sup>2</sup>.. Ketika

bangun rumah tipe 80 aja sudah mulai susah jualannya. Saya disini 80 hanya beberapa kapling, sampai sekarang cuma laku 6-7 kavling ... yang tadinya besar, kita kecilin lagi” (D09)

Pada akhirnya, keputusan untuk membentuk perumahan menjadi *gated community* tidak hanya berujung di pihak pengembang. Walaupun pengembang bersedia untuk membuat akses umum, hal ini belum tentu dilaksanakan jika ada pertimbangan preferensi konsumen. Tapi tentu perlu diingat bahwa hal ini umumnya terjadi pada kondisi tidak adanya persyaratan dari Pemda.

## Pembahasan

Bentuk perumahan dipengaruhi oleh proses perizinan. Dari proses perizinan diketahui bahwa beberapa pengembang telah mempertahankan akses warga. Namun alasan dibalik akses ini tidak hanya untuk menghormati warga yang sudah menyumbangkan tanahnya untuk akses publik tapi juga supaya warga kampung yang tinggal bersebelahan ini memberikan izin tetangga kepada pengembang. Izin tetangga ini menjadi salah satu prasyarat dalam mendapatkan *advis planning* yang kemudian dapat ditindaklanjuti dengan mendapatkan rekomendasi teknis serta diakhiri dengan IMB atau kini PBG.

Selain proses perizinan, kombinasi antara pasar tanah dan segmen pasar perumahan di pinggiran Kota Bandung ini turut mempengaruhi pengembang untuk menentukan harga jual dan bentuk perumahan yang spesifik: benteng, gerbang dan *cul-de-sacs*— yang merepresentasikan *gated community* dan *cluster*. Pengembang sebagai pelaku pasar diasumsikan sebagai *profit maximizers* yang menghasilkan setiap keputusan berdasarkan perhitungan profit (Campbell, Tait, dan Watkins 2014). Tidak hanya untuk menarik calon pembeli, benteng dan gerbang perumahan juga sengaja dibangun untuk memenuhi kebutuhan pengembang akan perolehan lahan di masa yang akan datang.

Karena alasan eksklusifitas, sebagai salah satu daya tarik dalam menjual properti, desain perumahan dengan layout grid dan tanpa benteng tidak dianggap sebagai solusi yang baik karena bertolak belakang dengan aspirasi pasar. Sebagaimana temuan dari Rahadi et al. (2013) bahwa selayaknya sektor privat, pengembang membangun perumahan berdasarkan preferensi masyarakat baik fakta maupun asumsi, pengembang dalam kajian ini cenderung menghindari akses ke kampung sekitar karena dianggap tidak menarik oleh pembeli yang umumnya masyarakat kelas menengah. Dari segi desain, sepertinya diperlukan adanya solusi yang memungkinkan transisi yang lebih halus dari jalan

umum ke dalam area perumahan daripada sekedar gerbang dan benteng.

Ditujukan supaya terpisah dari warga kampung sekitar, *clusters* dan *gated community* juga berfungsi sebagai alat pembagian kaveling yang efisien. Efisiensi dalam hal ini tentunya yang dianggap oleh pengembang dapat memberikan profit yang lebih banyak dengan menghasilkan lebih banyak produk yang dijual dan mengurangi biaya untuk penyediaan sarana. Perumahan yang memiliki sarana lengkap memerlukan biaya yang tinggi dalam penyediaannya, sehingga strategi berbasis pasar tidak lagi sesuai (Talen 2013).

Dilihat secara sekilas, pengembang cenderung tidak mengikuti aturan tapi praktek yang mereka lakukan sebenarnya hanya menunjukkan bahwa pengembang bertindak untuk mendapatkan profit tanpa adanya aturan yang melarang terbangunnya *gated community*. Diperlukan adanya intervensi dari pemerintah untuk mengurangi efek negatif dari *gated community*. Upaya yang dapat dilakukan diantaranya adalah dengan memberikan definisi fisik yang jelas serta panduan untuk mengatur bentuk perumahan *gated community*. Tahap awal untuk pendefinisian dan kategori ini sudah dilakukan oleh beberapa studi, misalnya Samsirina (2015). Sementara panduan yang dapat dijadikan acuan diantaranya dapat ditemui di Malaysia yang membedakan antara *gated community* dan *guarded neighbourhood* (Kementerian Perumahan dan Kerajaan Tempatan Semenanjung Malaysia 2010). Panduan ini memuat ketentuan diantaranya: lokasi yang diperkenankan, jenis batas yang diperbolehkan digunakan, luas minimum, jumlah unit minimal dan maksimal di dalamnya, perletakan fasilitas umum, dan tersedianya akses darurat selain gerbang masuk.

## KESIMPULAN

Artikel ini telah mengungkap alasan yang menjadi dasar bagi pengembang untuk membangun *gated community*. Temuan menunjukkan bahwa tidak hanya preferensi konsumen dan tren yang terjadi yang menentukan keputusan terkait bentuk perumahan, pengembang juga bertindak cukup leluasa untuk membangun *gated community* karena hubungan personal dalam perolehan izin serta kebiasaan pengembang dalam membujuk warga sekitar terutama dalam menentukan apakah akan dibuat akses atau tidak. Selain itu, *gated community* juga dibuat untuk memfasilitasi pengembang dalam memperoleh profit yang lebih tinggi dengan cara memberikan pentahapan pembangunan, dan pengurangan kewajiban penyediaan fasilitas. Seluruh alasan inilah yang akhirnya menentukan bentuk

perumahan untuk memiliki akses ke kampung sekitar, benteng, gerbang, dan luas perumahan yang relatif kecil.

*Gated community* tetap banyak dibangun oleh pengembang meskipun banyak efek negatif yang dihasilkan dari bentuk pembangunan perumahan semacam ini. Alasan dibalik maraknya pembangunan *gated community* yang dikupas melalui sudut pandang pengembang serta dilengkapi dengan sudut pandang aparat pemerintah yang terlibat pada dinas teknis terkait perizinan perumahan menunjukkan bahwa pemerintah tidak berperan banyak dalam menentukan bentuk perumahan yang boleh dibangun. Sebaliknya, proses pengambilan keputusan berbasis pasar yang lebih banyak menentukan bentuk perumahan yang dibangun oleh pengembang. Bentuk perumahan yang baik seyogyanya perlu diarahkan oleh pemerintah melalui regulasi, salah satunya adalah perizinan perumahan.

## UCAPAN TERIMA KASIH

Artikel ini dibuat berdasarkan data dari studi penulis di RMIT University, Australia, dan kegiatan inovasi dengan sumber dana APBN TA 2019 yang dilakukan penulis bersama dengan Siti Zubaidah Kurdi dan Kunthi Herma Dwidayati

## DAFTAR PUSTAKA

- Aini, N, dan HE Kusuma. 2016. "Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Ketertarikan pada Perumahan Berbasis Agama." In *Temu Ilmiah IPLBI 2016*, 147-57.
- Bagaeen, Samer, dan Ola Uduku. 2010. *Gated Communities: Social Sustainability in Contemporary and Historical Gated Developments. Gated Communities: Social Sustainability in Contemporary and Historical Gated Developments*. Routledge. <https://doi.org/10.4324/9781849774772>.
- Blakely, Edward J, dan Mary Gail Snyder. 1997. *Divided We Fall: Gated and Walled Communities in the United States.* *Architecture of Fear*. Vol. 320. New York: Princeton Architectural Press New York.
- . 1998a. "Forting up: Gated communities in the United States." *Journal of Architectural and Planning Research*, 61-72.
- . 1998b. "Separate places: Crime and security in gated communities." *Reducing crime through real estate development and management*, 53-70.

- Campbell, Heather, Malcolm Tait, dan Craig Watkins. 2014. "Is there space for better planning in a neoliberal world? Implications for planning practice and theory." *Journal of Planning Education and Research* 34 (1): 45-59.
- Charmes, Eric. 2010. "Cul-de-sacs, superblocs and environmental areas as supports of residential territorialization." *Journal of Urban Design* 15 (3): 357-74.
- Diningrat, Rendy Adriyan. 2015. "Spatial Segregation of Large Scale Housing: The Case of Kota Harapan Indah New Town, Bekasi." *Journal of Regional and City Planning* 26 (2): 111-29.
- Duany, Andres, Elizabeth Plater-Zyberk, dan Jeff Speck. 2001. *Suburban nation: The rise of sprawl and the decline of the American dream*. Macmillan.
- Goix, R Le, dan C Webster. 2008. "Gated communities." *Geography Compass* 2 (4): 1118-1214.
- Grant, Jill, dan Andrew Curran. 2007. "Privatized suburbia: The planning implications of private roads." *Environment and Planning B: Planning and Design* 34 (4): 740-54. <https://doi.org/10.1068/b32136>.
- Grant, Jill, dan Lindsey Mittelsteadt. 2004. "Types of gated communities." *Environment and planning B: Planning and Design* 31 (6): 913-30.
- Hapsariniaty, Alia Widyarini, Boedi Darma Sidi, dan Allis Nurdini. 2013. "Comparative Analysis of Choosing to Live in Gated Communities: A case study of Bandung metropolitan area." *Procedia-Social and Behavioral Sciences* 101: 394-403.
- Hartanto, Tri. 2016. "Gated Community Studi Kasus: Perumahan Casa Grande di Yogyakarta." *Jurnal Teknik Sipil dan Arsitektur* 18 (22).
- Hastijanti, Retno. 2003. "Kampung Kota sebagai 'Permukiman Berpintu Gerbang.'" *Nalars* 2 (2): 59-63.
- Hogan, Trevor, Tim Bunnell, Choon-Piew Pow, Eka Permanasari, dan Sirat Morshidi. 2012. "Asian urbanisms and the privatization of cities." *Cities* 29 (1): 59-63.
- Kementerian Perumahan dan Kerajaan Tempatan Semenanjung Malaysia. 2010. *Garis Panduan Perancangan Gated community and Guarded Neighbourhood*. [https://www.mpklang.gov.my/sites/default/files/panduan/Garis Panduan Guarded and Gated Community.pdf](https://www.mpklang.gov.my/sites/default/files/panduan/Garis%20Panduan%20Guarded%20and%20Gated%20Community.pdf).
- Kozak, Daniel. 2008. "Assessing urban fragmentation: The emergence of new typologies in central Buenos Aires." *World Cities and Urban Form: Fragmented, Polycentric, Sustainable*, 269-92. <https://doi.org/10.4324/9781315811871>.
- Lang, Robert E, dan Karen A Danielsen. 1997. "Gated communities in America: Walling out the world?" *Housing Policy Debate* 8 (4): 867-99.
- Leisch, Harald. 2002. "Gated communities in Indonesia." *Cities* 19 (5): 341-50.
- Monkkonen, Paavo. 2013. "Urban land-use regulations and housing markets in developing countries: Evidence from Indonesia on the importance of enforcement." *Land Use Policy* 34: 255-64. <https://doi.org/10.1016/j.landusepol.2013.03.015>.
- Rahadi, Raden Aswin, Sudarso Kaderi Wiryo, Deddy P Koesrindartoto, dan Indra Budiman Syamwil. 2013. "Attributes influencing housing product value and price in Jakarta metropolitan region." *Procedia-Social and Behavioral Sciences* 101: 368-78.
- Samsirina. 2015. "Tipe-Morfologi Gated Communities di Metropolitan Jakarta." Disertasi Program Doktor Arsitektur ITB.
- Samsirina, S, WD Pratiwi, dan IB Harun. 2017. "Tourism inside gated: The transformation of gated housing in peri-urban of Bandung." *ASEAN Journal on Hospitality and Tourism* 15 (1): 24-35.
- Sueca, N, dan LDR Fitriani. 2012. "Profile gated community di Denpasar." In *Temu Ilmiah IPLBI 2012*, 45-48.
- Talen, Emily. 2013. "Prospects for walkable, mixed-income neighborhoods: Insights from US developers." *Journal of Housing and the Built Environment* 28 (1): 79-94.
- Tedong, Peter Aning, Jill L Grant, dan Wan Nor Azriyati Wan Abd Aziz. 2014. "The social and spatial implications of community action to enclose space: Guarded neighbourhoods in Selangor, Malaysia." *Cities* 41: 30-37.
- Wulangsari, Amalia, dan Wisnu Pradoto. 2014. "Tipologi Segregasi Permukiman berdasarkan Faktor dan Pola Permukiman di Solo Baru, Sukoharjo." *Jurnal Pembangunan Wilayah & Kota* 10 (4): 387-99.
- Yandri, Pitri. 2015. "Conflicts and segregation of housing cluster communities and its surrounding." *Jurnal Kependudukan Indonesia* 10 (2): 75-88.