

Bab LIMA : K E S I M P U L A N

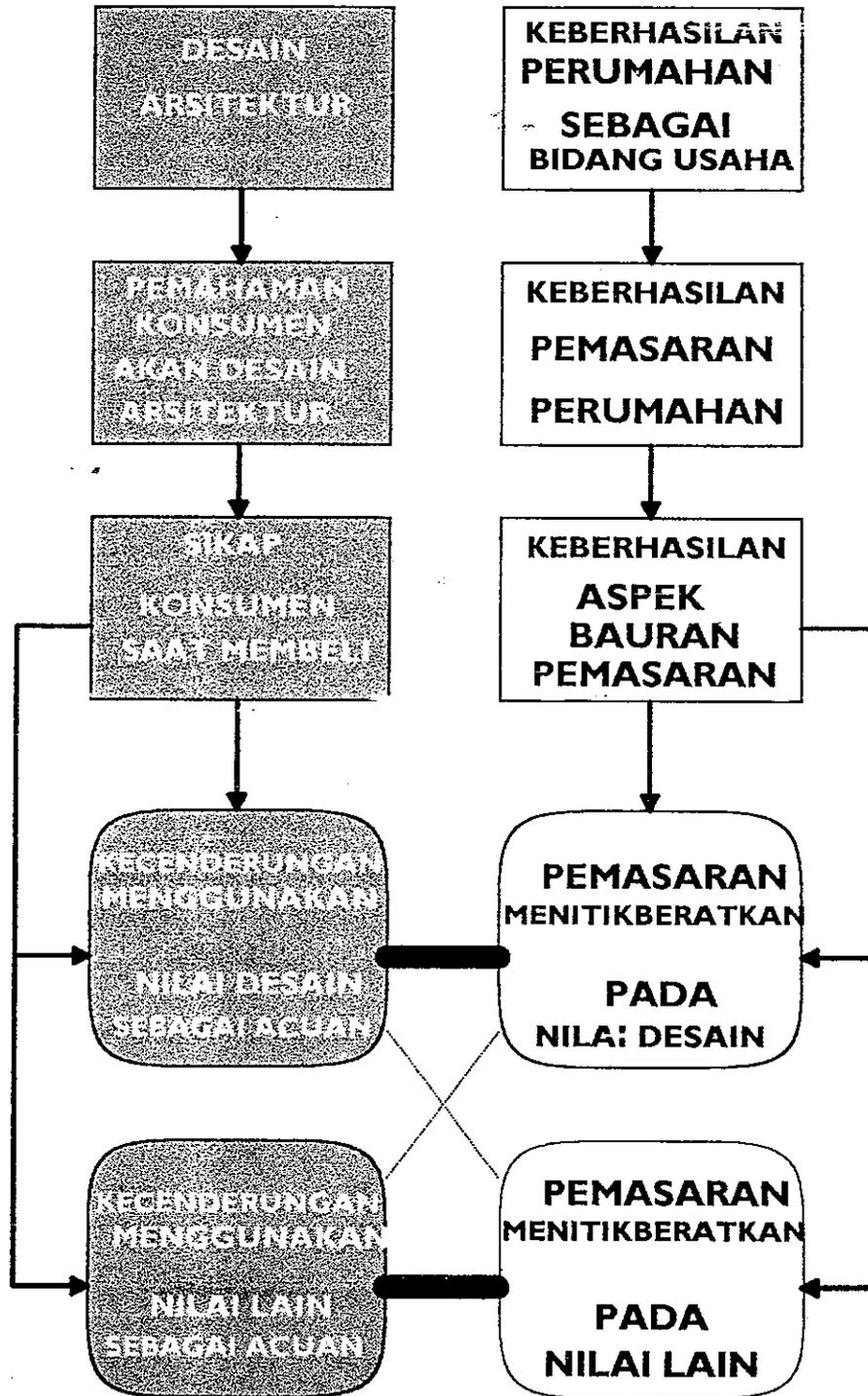
Setelah melalui tahap analisis sebelumnya, pada bagian ini akan disimpulkan hasil yang didapat. Kesimpulan yang diuraikan adalah kesimpulan mengenai hasil uji terhadap hipotesa, serta alasan yang mempengaruhinya. Sementara implikasi dan masukan, akan diuraikan pada bagian penutup sesudah bagian ini.

Pembahasan pada Bab sebelumnya, adalah bermaksud untuk menguji hipotesa yang diajukan. Hipotesa yang diduga dapat merupakan jawaban sementara terhadap permasalahan diformulasikan berdasarkan permasalahan yang ada serta uraian sebelumnya.

Hipotesa :

Bahwa produk perumahan yang didesain sesuai dengan kaidah desain arsitektur akan cenderung menciptakan keberhasilan perumahan sebagai sebuah bidang usaha

Ada dua variabel yang terdapat dalam uraian singkat sebelumnya. Variabel Desain Arsitektur disatu sisi, dan Variabel Keberhasilan Perumahan sebagai bidang usaha disisi yang lain. Kedua variabel ini kemudian diuraikan agar memudahkan tahap operasionalisasi-nya. Pada lembar berikut dapat dilihat kerangka argumentasi yang dijadikan acuan dalam pengujian terhadap dan pembahasan pada bagian sebelumnya.



yang diujikan adalah variabel desain arsitektur yang diujikan lewat:

- aspek fungsi bangunan
- aspek ekspresi bangunan
- aspek material (ekonomis) bangunan

5.1.2 Hasil pengujian :

Hasil yang didapat dari pengujian adalah, bahwa para penghuni dikompleks perumahan Griya-Mas mempunyai persepsi yang cukup tentang desain arsitektur. Sedangkan penghuni pada kompleks perumahan Kumala-Garden relatif tidak cukup memiliki persepsi tentang nilai desain arsitektur.

Dan ketika penghuni membeli rumah, penghuni cenderung untuk menggunakan pengetahuan dan persepsi desain arsitektur yang mereka miliki atau nilai lainnya sebagai nilai acuan. Hal ini disebabkan oleh karena kemungkinan seperti:

- Peran Penghuni. Pada perumahan Griya-Mas, penghuni dapat ikut berperan dalam menentukan tata letak ruang dalamnya, karena pengembang memberikan kesempatan untuk mengadakan perubahan pada tata ruang dalamnya, sebelum dan pada saat proses pembangunan. (92% responden mendukung fungsi rumah adalah sebagai tempat membina keluarga). Sedangkan pada perumahan Kumala-Garden, penghuni tidak "*concern*" dengan peran ini karena penghuni lebih menekankan fungsi rumah dengan nilai lain (69 % responden menjawab bahwa rumah yang ditinggalinya adalah lebih sebagai sarana investasi)
- Latar Belakang. Penghuni yang ada sekarang pada perumahan Griya-Mas, telah pernah memiliki rumah sebelumnya, dan sebagian besar penghuni (71%) mempunyai latar belakang teknik dan seni (66%),

dimana persepsi akan nilai teknis, seperti fungsi dan material, sangat dominan. Sementara penghuni pada perumahan Kumala-Garden, sebagian besar menjawab (56%) tidak tahu/tidak memiliki rumah sebelumnya. Dan sebagian besar penghuni (54%) mempunyai latar belakang lainnya, (ibu rumah tangga?)

■ Kemampuan ekonomi. Sebagian besar penghuni pada kedua kompleks perumahan (89%) mempunyai latar belakang kemampuan ekonomi yang cukup mapan, sehingga "needs" dan nilai yang diutamakan adalah pada "trade-off".

Seperti harga misalnya (diujikan dalam aspek penggunaan material, perawatan) tidak dilihat sebagai sebuah kendala, tapi merupakan nilai pertukaran yang sesuai dengan produk yang didapatkan.

5.1.3. Kesimpulan pengujian terhadap penghuni Penghuni Pada Perumahan Griya-Mas Relatif Memiliki Pemahaman Akan Desain Arsitektur Dan Cenderung Menggunakan Persepsi Ini Ketika Akan Membeli Rumah. Sedangkan Penghuni Pada Perumahan Kumala-Garden Relatif Tidak Memiliki Persepsi Akan Desain Arsitektur Dan Menggunakan Nilai Lain Sebagai Acuan Ketika Akan Membeli Rumah.

<i>Responden</i>	<i>Perumahan Griya-Mas</i>	<i>Perumahan Kumala-Garden</i>
Penghuni	<p>■</p> <p>Relatif Memiliki Persepsi Desain Arsitektur Yang Cukup, Dan Menggunakan Nilai Ini Sebagai Acuan Ketika Akan Membeli Rumah</p>	<p>■</p> <p>Tidak Memiliki Persepsi Desain Arsitektur Yang Cukup, Dan Menggunakan Nilai Lain Sebagai Acuan Ketika Akan Membeli Rumah</p>
Pengembang		
Pakar Arsitek		

5.2 PENGUJIAN TERHADAP PENGEMBANG

5.2.1 Pengujian :

Pengujian dilakukan kepada pengembang perumahan Griya Mas dan perumahan Kumala garden (kedua perumahan ini termasuk yang berhasil memasarkan perumahan lebih cepat dari target yang dicanangkan). Variabel yang diujikan adalah variabel keberhasilan perumahan sebagai sebuah bidang usaha yang diujikan lewat aspek-aspek Bauran Pemasaran (*marketing-mix*) :

- aspek produk perumahan (bangunan dan tatanan tapak)
- aspek harga (dan cara pembayarannya)
- aspek promosi (cara menawarkan produk bangunan)

5.2.2 Hasil pengujian :

Hasil yang didapat adalah, pada perumahan Griya-Mas, pengembang dalam menawarkan (memasarkan) perumahan, lebih menekankan pada aspek "nilai-produk" (wujud desain dan tatanan) dibandingkan dengan aspek harga dan promosi. Aspek harga dan aspek promosi, dijadikan aspek yang mengikuti aspek produknya. Sedangkan aspek produk mengambil acuan yang khusus pada "*target-market*".

Sedangkan pada perumahan Kumala Garden pengembang dalam memasarkan perumahan lebih menekankan pada aspek "harga-produk" dimana perumahan dapat dilihat sebagai sebuah sarana investasi yang akan menjanjikan "*gain*" lewat waktu. Hal-hal ini disebabkan oleh karena kemungkinan seperti:

- Target segmen. Pada perumahan Griya-Mas, Pengembang cukup tepat dalam menentukan segmentasi, dan cukup konsisten ketika melakukan proses "*targetting*".

Pengembang menetapkan segmen pasar diutamakan pada segmen pengusaha. Segmentasi ini membawa konsekuensi kepada target perilaku calon penghuni yang sudah cukup fokus. Preferensi calon penghuni dianggap lebih mengutamakan "nilai-produk" dibanding dengan nilai harga, atau nilai lain (misalnya rumah sebagai sarana investasi). Sedangkan pada perumahan Kumala-Garden, pengembang dalam memasarkan perumahan sebenarnya lebih kearah melihat "*opportunity*" yang ada akibat berhasilnya pemasaran perumahan Griya-Mas (Perumahan Kumala-Garden dimulai setahun sesudah perumahan Griya-Mas selesai). Sehingga proses segmentasi diarahkan pada calon "pembeli" (bukan calon penghuni) yang ingin mendapatkan "*gain*".

■ Produk. Pada perumahan Griya-Mas, konsekuensi dari pemilihan target segmen yang ada adalah, pengembang harus memberikan nilai yang setara (*trade-off*) pada calon penghuni mengenai produknya. Disini pengembang mengikutsertakan penghuni untuk dapat ikut berperan (mendesain) dalam menentukan tata letak ruang dalamnya sesuai dengan kebutuhan masing-masing. Walaupun masih ada batasan keterikatan dengan sistem struktur dan penampilan ekspresi bangunan. Sedangkan pada perumahan Kumala-Garden, konsekuensinya adalah pengembang berusaha menekankan produknya sebagai sebuah produk yang akan mendapatkan "*gain*" nantinya. Misalkan menekankan pada kemudahan cara pembayaran, dan juga pada "*resale-value*".

■ Harga Dan Promosi. Pada perumahan Griya-Mas, dengan menekankan pemasaran pada aspek "nilai-produk"nya, berarti dalam proses penentuan harga dan promosi, pengembang harus mempertimbangkan aspek produk sebagai acuan dasar. Dengan memperhatikan "*life-styles*" kelompok pengusaha

(*target-segmen*), didapat bahwa bagi segmen ini "harga" tidak terlalu dijadikan acuan. Tetapi lebih kearah "*trade-off*" nilai yang ditawarkan. Sedangkan pada aspek promosi, karena jumlah rumah relatif tidak banyak (kurang lebih 100 rumah) pengembang tidak menitik beratkan pada frekuensi promosi untuk umum yang terus menerus, tetapi lebih pada usaha promosi yang kearah "*word of mouth*" (penekanan lebih kearah kualitas). Strategi promosi ini, tentunya ditunjang dengan penampilan produk seperti putusan untuk membuat lebih dahulu sebuah rumah contoh melengkapinya dengan membuat jalan, taman dan tatanan tertutup dengan tingkat keamanan dan kenyamanan yang tinggi. Sedangkan pada perumahan Kumala-Garden, konskuensi logis dari menekankan "*opportunity-buyer*" adalah frekuensi promosi yang terus menerus dalam kurun waktu yang tertentu. Dimulai sejak masa perencanaan, pemilihan desainer (arsitek yang punya daya tarik penjualan), sampai setelah masa pelaksanaan.

5.2.3. Kesimpulan terhadap cara pengembang :

Pengembang Pada Perumahan Griya-Mas Menekankan Pemasaran Pada Produk Yang Menitik-Beratkan Desain Arsitektur (Dari Wujud Produknya). Sementara Pengembang Pada Perumahan Kumala-Garden Lebih Menekankan Nilai Lain Yaitu, Bahwa Adanya Opportunity Peningkatan Nilai Resale.

<i>Responden</i>	<i>Perumahan Griya-Mas</i>	<i>Perumahan Kumala-Garden</i>
Penghuni	■	■
Pengembang	■ Memasarkan Produknya Dengan Menitik-Beratkan Pada Desain Arsitektur	■ Memasarkan Produknya Dengan Menitik-Beratkan Pada Nilai Lain
Pakar Arsitek		

5.3 PENGUJIAN TERHADAP PENDAPAT ARSITEK

5.3.1 Pengujian :

Pengujian dilakukan kepada para pakar arsitek dengan maksud sebagai nara-sumber (*second-opinion*) yang dapat dipertanggung jawabkan nilai obyektivitasnya. Hal ini perlu untuk mengontrol apakah memang betul produk perumahan yang ditawarkan menekankan pada nilai yang ditekankan oleh pengembangnya. Hasil didapat, berdasarkan pengamatan dari kondisi fisik yang ada, wawancara, serta mempelajari produk semula yang ditawarkan pengembang. Pengujian hasil ini dilakukan lewat :

- aspek fungsi, ■ aspek ekspresi, ■ aspek material (keteknikan, ekonomi)

5.3.2 Hasil pengujian :

Hasil Yang Didapat Adalah Pada Perumahan Griya-Mas, Produk Perumahan Yang Ditawarkan Pengembang Memang Mempunyai Nilai Desain Yang Relatif Sesuai Dengan Kaidah Desain Arsitektur.

Sedangkan Pada Perumahan Kumala-Garden, Produk Yang Ditawarkan Pengembang Kurang Mempunyai Nilai Desain Yang Relatif Sesuai Dengan Kaidah Desain Arsitektur.

<i>Responden</i>	<i>Perumahan Griya-Mas</i>	<i>Perumahan Kumala-Garden</i>
Penghuni	■	■
Pengembang	■	■
Pakar Arsitek	Produk Mempunyai Desain Yang Relatif Sesuai Dengan Kaidah Desain Arsitektur	Produk Tidak Mempunyai Desain Yang Relatif Sesuai Dengan Kaidah Desain Arsitektur

5.4. KESIMPULAN :

Kesimpulan yang akan ditarik dari hasil pengujian yang dilakukan dalam studi ini, bersifat kondisional. Dimana faktor eksternal (lihat hal. 1-13) seperti "citra lokasi" dianggap setara karena letak kedua perumahan berdekatan, dan "citra pengembang" dapat dianggap setara karena kedua pengembang relatif pemain baru dalam bidang perumahan.

Hasil pengujian yang didapat, adalah sebagai berikut: Pertama, Pengembang perumahan Griya-Mas memasarkan produknya pada target segmen pengusaha (profesional), dengan menitikberatkan nilai desain arsitektur dan berhasil memasarkan seluruh produknya dalam waktu yang relatif singkat lebih cepat dari target awal (lihat hal 4-160).

Kedua, Pengembang perumahan Kumala-Garden memasarkan produknya pada segmen "pengusaha" (investor) dengan menitikberatkan nilai investasi, dan memerlukan waktu yang relatif lama untuk menjual sebagian besar produknya. (Lihat hal 4-162)

Ketiga, Produk perumahan Griya-Mas memiliki nilai desain yang relatif sesuai dengan kaidah desain arsitektur, sedangkan perumahan Kumala-Garden kurang cukup memiliki desain yang sesuai dengan kaidah desain arsitektur.

Keempat, "Calon-penghuni" yang memiliki persepsi desain arsitektur, cenderung menggunakan nilai ini sebagai acuan ketika akan membeli perumahan. Sebaliknya "calon-pembeli" yang kurang memiliki persepsi tentang desain arsitektur, akan cenderung mencari nilai lain sebagai acuan dalam membeli perumahan.

Perumahan Griya-Mas yang menekankan nilai desain pada produk (desain yang relatif sesuai dengan kaidah desain arsitektur) berhasil terjual dengan waktu yang relatif lebih cepat dari target yang dicanangkan, dan proses penghunian berjalan dengan baik.

Sedangkan perumahan Kumala-Garden yang menekankan harga-produk dimana perumahan ditekankan lebih sebagai sarana investasi, relatif lebih lama terjual dari target yang dicanangkan, dan proses penghunian tidak berjalan dengan baik.

Dari uraian diatas, dapat ditarik kesimpulan bahwa hasil pengujian (penelitian) yang dilakukan mendukung kerangka argumentasi yang ada, serta sekaligus mendukung hipotesa yang diajukan, yaitu :

Produk Perumahan yang didesain sesuai dengan kaidah desain arsitektur, akan cenderung menciptakan keberhasilan perumahan sebagai sebuah bidang usaha.

Bab ENAM :
P E N U T U P

Bagian ini merupakan bagian akhir dari penulisan. Setelah hasil penelitian disimpulkan pada bagian sebelumnya, pada bagian ini ditambahkan masukan berdasarkan hasil bahasan dan temuan selama penelitian, serta harapan untuk masa mendatang.

6.1. MASUKAN DAN HARAPAN

Studi yang dilakukan ini lebih difokuskan terhadap peran desain arsitektur (faktor internal) yang mempengaruhi keberhasilan perumahan sebagai sebuah bidang usaha secara khusus. Walaupun keberhasilan perumahan tentu tidak terlepas dari faktor eksternal yang juga memberikan pengaruh.

Penelitian disini mengungkapkan lebih dalam bahwa produk perumahan sebagai sebuah bidang usaha, mempunyai karakter produk yang sangat berbeda dengan produk *consumer-goods* lainnya. Sehingga perlakuan terhadap produk perumahan tidak dapat disamakan dengan perlakuan terhadap produk "*consumer-goods*" biasa. Konsumen sebagai calon penghuni rumah nantinya, perlu dipertimbangkan peran-aktifnya. "*Needs*" konsumen yang beragam ini, dapat diakomodasikan lewat desain wujud fisik perumahan.

Perkembangan dan perubahan selalu terjadi dalam kehidupan, demikian juga pada bidang perumahan. Perkembangan yang semakin pesat ini harus dapat diantisipasi dengan masukan yang bermanfaat. Diharapkan hasil penelitian ini dapat dipertimbangkan untuk dijadikan salah satu bahan masukan.

6.1.1 Masukan Bagi Penentu Kebijakan :

Mengingat peran desain arsitektur (tatanan bangunan-tapak) selain akan membawa keberhasilan

terhadap produk perumahan sebagai sebuah bidang usaha (jangka pendek), juga akan membawa pengaruh terhadap lingkungan binaan, dan lingkungan kota secara keseluruhan (jangka panjang), maka:

- Para penentu kebijakan seyogyanya sudah menyiapkan rencana detail untuk suatu daerah yang akan dikembangkan menjadi daerah perumahan. Rencana yang sebaiknya berbentuk tiga dimensi ini, (*guide-lines*) kemudian dikomunikasikan secara transparan pada masyarakat. Hal ini perlu mengingat akan adanya kecenderungan pengembang untuk membebaskan tanah secara tidak teratur. Lalu kemudian pengembang membuat rencana tata letak dengan pola, yang sama sekali tidak memperhatikan adanya hubungan dengan lingkungan perumahan yang telah ada ataupun lingkungan perumahan nantinya.

- Perlu adanya kebijakan yang mengatur aturan main dalam bidang perumahan, dimana para pengembang (perencana, perancang lingkungan) wajib mempunyai kualifikasi tertentu untuk diijinkan merancang dalam luasan tertentu. (*licences and registration*). Dengan bantuan aturan main dari penentu kebijakan diharapkan pihak penyandang dana tidak dapat bertindak atas dasar profitabilitas semata.

6.1.2. Masukan Bagi Pengembang, Perancang
Seperti telah diuraikan pada bagian sebelumnya, produk perumahan mempunyai karakter yang berbeda dengan produk lain.

- Oleh sebab itu para penyedia produk perumahan (Pengembang) seyogyanya mengerti benar bahwa peran produk tidak sekedar hanya sebagai sebuah produk usaha, tetapi juga wujud fisik yang akan menentukan pembentukan lingkungan, dan pembentukan kota.

Tatanan wujud fisik ini (desain arsitektur) akan mengakibatkan dampak terhadap tatanan yang lebih besar.

■ Keberhasilan perumahan dalam jangka pendek, yaitu rumah berhasil dipasarkan, menuntut kecermatan untuk menentukan segmen dan target pasar. Dimana dalam proses ini pola pendekatan "*life-style*" (pengelompokan kelompok dengan *life-style* tertentu) yang khusus untuk produk perumahan, lebih tepat untuk dijadikan acuan dibandingkan dengan pola segmentasi biasa (seperti segmen golongan pendapatan, geografis, dll.)⁽¹⁾ Diharapkan dengan menetapkan target segmen yang tepat, proses pemenuhan *needs* dan *wants* target konsumen akan lebih efektif dan fokus.

■ Mempertimbangkan peran aktif dari calon penghuni, akan banyak membantu keberhasilan ini, dimana calon penghuni perlu ikut aktif diberikan kesempatan untuk menentukan, merancang tatanan dalam sesuai dengan *needs* dan *wants* masing-masing. Dimana peran aktif ini dapat diantisipasi lewat fleksibilitas desain tertentu (*structure-infill*).⁽²⁾

■ Para perancang, sebaiknya mempunyai kualifikasi tertentu yang disyaratkan, dan yang terpenting para perancang harus sadar bahwa produk perumahan merupakan sebuah wujud fisik yang akan menampung kegiatan tingkat keluarga, tingkat kelompok, sampai tingkat kota. Oleh sebab itu, yang perlu ditekankan adalah perlunya kualitas pembentukan wujud fisik (desain yang sesuai dan mengacu pada kaidah desain arsitektur) agar tercipta keberhasilan perumahan sebagai sebuah bidang usaha untuk jangka panjang.

(1) WLILANTO, Herman, 1994, Lifestyles And Housing Choice In The City Of Bandung

(2) HABRAKEN, N J, 1972, 1981, Variations, The Systematic Design Of Supports,

D A F T A R B U K U A C U A N

BAB : SATU

- (1) NOORI, Hamid (1990:Introduction, Chap.1),
Managing The Dynamics Of New Technology, New Jersey:
Prentice Hall
- (2) KANTOR MENPERA, (1995:Bab-I),
Setengah Abad Perumahan Rakyat, Jakarta: Kantor MENPERA
- (3) SYAHRIR, (1996:27) ,
Artikel Dalam Majalah Swa, Jakarta: Edisi Januari,
- (4) DATA R E I,
pertumbuhan developer tahun 1995-1996 kurang lebih 30 %
- (5) ROSSI, ALDO, (1982:Introduction)
The Architecture Of The City, Cambridge:MIT Press.
- (6) DILWORTH, (1989:Chapter-2)
Production, Operation Management, NewYork:Mc Grawhill.
- (7) HARIAN PIKIRAN RAKYAT, (1995) ,
Edisi Agustus
- (8) WOLFORD, LARRY, (1986:Chapter-3)
Real Estate, NewYork:Willey & Son.
- (9) SALVATORE, DOMINICK, (1989:Chapter-8),
Managerial Economics,NewYork:Mc.Grawhill
- (10) KOTTLER,Phillip (1994:Chapter-1&2),
Marketing Management, London:Prentice Hall.
- (11) SOLOMON MICHAEL R (1996:Chapter-3),
Consumer Behaviour, NewYork:Prentice Hall.

BAB : DUA

- (1) RAPOPORT, AMOS, (1969:Chapter-3),
House Form And Culture, London:Prentice Hall
- (2) .ENCYCLOPEDIA BRITANICA, 1989, VOL II
- (3) OXFORD DICTIONARY, 1988, VOL 7
- (4) HAYWARD G (1975),
Home As Enviromental & Psychological Concept NewYork :
Oxford Press.
- (5) SOPHER, (1979)
The Intepretation Of Ordinary Landscapes, Newyork :
Oxford Press
- (6) SAEGERT, (1985)
Home Environment, Newyork:Plenum Press
- (7) GRUNFELD, (1970),
Habitat and Habitation, Amsterdam:Samson & Sijthoff
- (8) KENNEDY, (1966:Chapter-8),
House, NewYork:Prentice Hall.
- (9) HABRAKEN, (1974)
in The Responsive House, edited by Edward Allen,
Cambridge:MIT Press.
- (10) DILWORTH, (1989:Chapter-2&3),
Production And Operation Management, Cambridge:MIT Press..
- (11) HABRAKEN, (1974),
in The Responsive House, edited by Edward Allen,
Cambridge:MIT Press.

- (12) SEAN WESLEY M, (1974:10),
in The Responsive House, edited by Edward Allen,
Cambridge:MIT Press.
- (13) DRUCKER, Peter, (1973:64)
Marketing, Task, Responsibilities, London:Harper & Row.
- (14) KOTTLER, Phillip, (1994:25)
Marketing Management, London:Prentice Hall
- (15) KOTLER, PHILIP, 1995,
Principle Of Marketing,Cambridge:MIT Press.
- (16) WILIANTO, HERMAN (1994),
Life Style And The Housing Choice In The City Of Bandung,
A Doctoral Thesis.
- (17) RIES, ALL,(1993:Chapter-5)
Positioning, Cambridge : MIT Press.
- (18) GITMANN, LAWRENCE,(1990:Chapter-7)
Property Investment, Cambridge:MIT Press.
- (19) LANG, JON, (1987),
Creating Architectural Theory, NewYork:Van Nostrand.
- (20) SALVATORE, DOMINICK,(1989 : 435),
Managerial Economics, NewYork:Mc Grawhill.
- (21) KANTOR MENPERA,(1995),
Setengah Abad Perumahan Rakyat,
- (22) HAMLIN & TALBOT, (1973),
Form & Function, NewYork:Willey & Son
- (23) ATTOE, WAYNE, (1978),
Architecture & Critical Imagination, NewYork:Willey&Son

D A F T A R P U S T A K A

- ALBERTI, Leone Batista, (1955),
Ten Books On Architecture, London: Alec Tiranti
- ALEXANDER, Christopher, (1964),
Notes On The Synthesis Of Form, Cambridge:Harvard C.Press
- ALEXANDER, Christopher, (1977),
A Pattern Language, NewYork:Library of Congress Catalog
- ALLEN, Edward, (1972),
The Responsive House, Cambridge: MIT Press
- ANTONIADES, Anthony C,(1992),
Poetics Of Architecture, Theory Of Design, NewYork:Van Nostrand,
- ATTOE, Wayne, (1978),
Architecture And Critical Imagination, NewYork:John Willey & Son
- BILLINGS, Keith (1993),
Master Planning For Architecture, NewYork:Van Nostrand
- BROADBENT, Geoffrey, (1973),
Design In Architecture, London, NewYork:John Wiley,
- BROLIN, Brent. C, (1977),
The Failure Of Modern Architecture, NewYork: Van Nostrand
- CAUDILL, William Wayne, (1978),
Architecture And You, NewYork:Whitney library of design
- CRAVENS, David W, (1987),
Strategic Marketing, London:Irwin
- DAVIS, Sam, (1977),
The Form Of Housing, NewYork:Van Nostrand,
- DOYLE, Peter, (1994),
Marketing Management Strategy, London:Prentice Hall
- DICKINSON, Duo (1990),
Common Walls / Private Homes, NewYork:Mc Grawhill
- DILWORTH, (1989),
Production & Operation Management, NewYork:Mc Grawhill
- FRAMPTON, Kenneth, (1992),
Modern Architecture, London:Thames & Hudson
- HABRAKEN N J, (1972),
Supports And Alternatives To Mass-Housing, London: ArchitecturalPress

- HABRAKEN N J, (1981),
Variations, The Systematic Design Of Supports, Cambridge:
MITLibrary
- HANDLER, A. Benyamin, (1970),
System Approach To Architecture, New York:Pub Co,
- HOOLEY, Graham, (1993),
Competitive Positioning, NewYork:Mc Graw hill,
- JONES, Christopher J, (1970),
Design Methods, London:Willey & Sons,
- JOHNSON,Paul Alan, (1994),
The Theory Of Architecture, NewYork:Van Nostrand
- KRIER, Rob, (1988),
Architectural Composition, NewYork:Rizzoli
- KRIER, Rob, (1979),
Urban Space,NewYork:Rizzoli
- KOSTOV, Spiro (1991),
The City Shaped, London:Thames and Hudson
- KOSTOV, Spiro, (1992),
The City Assembled, London:Thames and Hudson
- KOTTLER, Philip, (1994),
Marketing Management, London:Prentice Hall,
- KOTTLER, Philip, (1993),
Marketing Places, Harvard: Library ofcongress catalog
- LANG, Jon, (1987),
Creating Architectural Theory, NewYork:Van Nostrand,
- LAWSON, Bryan, (1980),
How Designer Thinks, Cambridge: Arch. Press,
- LASSEAU, Paul, (1992),
Frank Lloyd Wright,Between Priciple & Form, NewYork:Van
Nostrand
- LOVELOCK, Christopher, (1994),
Product Plus, NewYork: Mc Graw Hill
- LYNCH, Kevin, (1960),
The Image Of The City, Cambridge:M I T Press
- MADSEN, David, (1983),
Succesfull Dissertation And Theses London:JosseyBassPub.
- MANN, Thoerbjoern, (1992),
Building Economic For Architect, NewYork:Van Nostrand

- MAYALL, W H, (1979),
Principle Of Design, London:Design Council,
- MICHELSON, William, (1975),
Behavioural Research Methods In Design, Stroudsburg:
Hutchinson & Ross
- MOORE, Charles, (1976),
Dimensions, Space, Shape & Scale, London:Architectural
Record
- NORBERG-SCHULZ, Christian, (1977),
Intentions In Architecture, Harvard:MIT Press,
- NORBERG-SCHULZ, Christian, (1971),
Existence, Space & Architecture, Cambridge:Studio Vista,
- NORBERG-SCHULZ, Christian, (1980),
Genius Loci, London:Academy Edition
- NORBERG-SCHULZ, Christian, (1985),
The Concept Of Dwelling, NewYork:Rizzoli
- PAPANEK, Victor, (1972),
Design For The Real World, Random house Inc.
- PEDERSON, Britt, (1999),
Develop Forms Of Buildings, Swedish Council for building
research,
- PENA, William, (1977),
Problem Seeking, Houston:Cahners Books
- RAPAPORT, Amos, (1996),
House Form And Culture, London:Prentice Hall
- RAHARDJO, Mauro P, (1992),
The Relationship Between Balinese Cultural Values And
Balinese House Form, Doctoral Thesis, Oxford,
- ROSSI, Aldo, (1982),
The Architecture Of The City, Cambridge: M I T Press,
- SALURA, Purnama, (1994),
Usulan Strategi Usaha, kasus PT JMK, Tesis Magister
Manajemen Teknologi, ITB
- SURIASUMANTRI, Jujun S, (1995),
Filsafat Ilmu, Jakarta:Pustaka Sinar Harapan
- SOLOMON, Michael R, (1996),
Consumer Behaviour, NewYork:Prentice Hall,
- SHERWOOD, Roger (1978),
Modern Housing Prototypes, Cambridge: Harvard Press

- SCHIFFMAN, Leon G, (1987),
Consumer Behaviour, NewYork:Prentice Hall,
- SCHIRMBECK, Egon, (1987),
Idea, Form, And Architecture, NewYork:Van Nostrand
- SWENSON, Chester A, (1990),
Selling To A Segmented Market, New York:Grenwood
- SANOF, Henry, (1991),
Visual Research Methods In Design, NewYork:Van Nostrand
- SIREGAR, Sandi A, (1990),
Bandung The Architecture Of A City In Development, KUL
Leuven, Unpublished Doctoral Thesis
- TURNER, John F C, (1972),
Freedom To Build, London:Macmillan Company
- TURNER, John F C, (1976),
Housing By People, London:Maryon Boyard, J. Wiley
- VEN, Cornelis Van De, (1987),
Space In Architecture, Assen:Van Gorcum Comp.
- WOLFORD, Larry E, (1983),
Real Estate, NewYork:Willey & Sons
- WILIANO, Herman, (1994),
Life Style And Housing Choice In The City Of Bandung,
Doctoral-Thesis, University of Waterloo, Canada
- WILSON, Forest (1990),
Architecture Fundamentals Issues, NewYork:Van Nostrand
- WIDODO, Yohannes, (1990),
Urban Development And The Chinese Settlements In The
Nothern Coast Of Java, Master tesis, KUL Belgia
- WINARWAN, Abang, (1985),
Suatu Kajian Terhadap Pertumbuhan Dan Perubahan Rumah
Inti Dengan Kasus Perumahan Sarijadi Bandung, Tesis
Magister Arsitektur, ITB