

PERENCANAAN PEMBELIAN RUMAH TINGGAL

Laily Dwi Arsyanti

Staf Pengajar pada Program Studi Ekonomi Syariah, Institut Pertanian Bogor dan mengajar pada Program Studi Ekonomi Islam Universitas Ibn Khaldun Bogor.

Abstrak

Salah satu kebutuhan hidup manusia yang utama adalah memiliki tempat tinggal. Namun, tidak jarang ditemukan kendala untuk membeli rumah, salah satunya adalah ketersediaan dana tunai yang cukup di saat yang sama. Oleh karena itu, tulisan ini mencoba berbagi pengetahuan mengenai skema kepemilikan rumah serta bagaimana merencanakan kepemilikan tersebut sejak awal. Pada akhirnya, rumah tidak harus dimiliki secara fisik saja melainkan dapat pula dimiliki manfaatnya tanpa harus memiliki fisiknya. Perencanaan yang terinci perlu diperkirakan sejak awal untuk dapat memiliki rumah secara fisik.

Kata Kunci: skema kepemilikan rumah, perencanaan

Abstract

One of the basic needs of human being is having a house to live in. However, we quite often find obstacles in buying a house, one of which is availability of sufficient cash at the time we need. Therefore, this paper tries to share the knowledge about ownership schemes of having house(es) and how to make a plan or a financial design in order to own a house as soon as possible. Eventually, a house or a home in various physical shapes can be owned not only in physical appearance but also through its usufruct without having its physicality. Detailed planning needs to be estimated at early stage in order to fulfill the need of living in a home. While at the same time, we need to maintain our qana'ah lifestyle.

Keywords: ownership schemes of having house, financial design

I. Pendahuluan

Salah satu kebutuhan hidup manusia yang utama adalah memiliki tempat tinggal. Sebagaimana tercantum dalam QS Thaha: 117-119 yang menceritakan tentang kehidupan Nabi Adam bahwa di surga, manusia tidak akan kelaparan, tidak akan telanjang, tidak akan kehausan dan tidak akan tertimpa terik panas matahari. Artinya, manusia butuh makan, butuh pakaian untuk menutup aurat, butuh minum dan butuh tempat tinggal agar terlindungi dari panas matahari.

Penduduk Indonesia diperkirakan telah menyapai 237 juta jiwa pada tahun 2010¹. Ternyata data menunjukkan bahwa pola konsumsi terhadap makanan telah bergeser kepada non makanan. Rata-rata konsumsi terhadap makanan per kapita pada tahun 2010 adalah 51,43 persen, menurun dibandingkan pada tahun 1999 sebesar 62,94 persen. Yang menarik adalah, konsumsi non makanan terbesar dihabiskan untuk perumahan dan fasilitas rumah

¹ http://www.bps.go.id/tab_sub/view.php?tabel=1&daftar=1&id_subyek=12¬ab=1, diunduh pada 23 Februari 2012 pukul 19:16.

tangga, yaitu sebesar 20,36 persen, meningkat dibandingkan tahun 1999 sebesar 15,92 persen. Angka ini disusul oleh konsumsi terhadap barang dan jasa sebesar 16,76 persen². Pola konsumsi yang bergeser kepada non makanan menunjukkan bahwa penduduk Indonesia mulai memikirkan pemenuhan kebutuhan atas tempat tinggal.

'Memiliki' tempat tinggal yang dimaksud adalah kita dapat bernaung di suatu tempat, baik yang dimiliki dengan transfer kepemilikan seperti jual-beli, maupun dengan transfer manfaat seperti menyewa. Sehingga, tempat tinggal yang dimaksud dapat berupa rumah teras, apartemen/rumah susun, rumah kontrakan, maupun rumah toko, bahkan ada juga yang memiliki rumah *mobile* (rumah yang bisa berpindah tempat). Pada tahun 2010, 78 persen rumah tangga di Indonesia memiliki rumah milik sendiri, sementara yang menyewa 10,32 persen³. Apapun bentuknya, semua tipe tempat tinggal tersebut dapat diperoleh melalui transfer kepemilikan atau transfer manfaat.

II. Literatur Transfer Kepemilikan

Transfer kepemilikan adalah status pemilik properti akan berpindah dari penjual kepada pembeli. Perolehan tempat tinggal dengan transfer kepemilikan pada umumnya dilakukan melalui dua jenis akad: jual-beli tunai dan jual-beli tangguh. Jual-beli tunai (*cash*) adalah pembayaran yang dilakukan secara *lump sum* (lunas) maupun bertahap, istilah yang sering digunakan adalah tunai keras dan tunai lunak, ditukar dengan rumah saat itu juga. Kelebihan dari akad ini adalah kita tidak perlu repot memenuhi persyaratan administrasi yang lebih rumit karena biasanya penjual lebih *welcome* dengan pembeli yang membayar secara tunai. Dalam jangka panjang pun kita tidak perlu memikirkan pelunasan utang properti. Selain itu, seorang Muslim juga didorong untuk berjual-beli secara tunai, yaitu pertukaran dilakukan saat itu juga, meskipun tidak menafikan dan dihalkan berjual-beli secara tangguh (dengan cicilan ataupun dibayar kemudian) sebagaimana firman Allah dalam QS al-Baqarah: 282-283.

Tantangan dari jenis akad ini adalah dibutuhkannya dana yang cukup untuk membeli tempat tinggal tersebut. Sangat jarang seorang bujang maupun pasangan yang baru menikah dapat melakukan akad ini, karena dana untuk membeli sebuah tempat tinggal tidak sedikit. Saat ini rata-rata harga rumah sudah di atas 150 juta. Itupun terletak di wilayah suburban atau bahkan di wilayah rural. Artinya, seseorang yang berpenghasilan rata-rata 10 juta per bulan membutuhkan waktu 30 bulan jika komposisi penghasilan yang disisihkan untuk investasi adalah 50 persen dari penghasilannya. Dengan asumsi, harga rumah tersebut 30 bulan kemudian tidak berubah atau target harga rumah yang akan dibeli 30 bulan kemudian adalah 150 juta.

Tabel 1. Perencanaan Awal

Penghasilan rata-rata sebulan: 10 juta
Komposisi dana investasi rumah: 50% x 10 juta = 5 juta
Target harga rumah yang akan dibeli 30 bulan kemudian: 150 juta.

² http://www.bps.go.id/tab_sub/view.php?tabel=1&daftar=1&id_subyek=05¬ab=7, diunduh pada 23 Februari 2012 pukul 20:46

³ http://www.bps.go.id/tab_sub/view.php?tabel=1&daftar=1&id_subyek=29¬ab=1, diunduh pada 23 Februari 2012 pukul 19:54

Akan tetapi, tidak ada yang bisa menjamin harga rumah 30 bulan atau sekitar 5,5 tahun kemudian masih 150 juta. Apalagi, harga ditentukan oleh pasar, jika populasi bertambah, maka sangat dimungkinkan permintaan rumah akan meningkat. Jika penambahan penawaran rumah tidak sejalan dengan permintaannya, maka sangat dimungkinkan harga akan meningkat, sehingga kita juga perlu memperhitungkan inflasi. Inflasi adalah fenomena pasar yang mungkin terjadi, bahkan di zaman Rasulullah pernah terjadi inflasi dan Rasulullah tidak mau mengintervensi harga. Jadi, harga yang berlaku di pasar tidak diubah oleh Rasulullah. Pada kenyataannya, di kuartal keempat 2011, harga rumah kecil naik sebesar 1,15 persen dari kuartal ketiga dan 5,05 persen dari kuartal keempat 2010. Namun, Bank Indonesia memperkirakan, di kuartal pertama 2012, harga rumah hanya naik sekitar 0,83 persen dari kuartal keempat 2011 dan 3,6 persen dari kuartal pertama 2011⁴.

Oleh karena itu, di sinilah tantangan memiliki rumah dengan jual-beli tunai. Kecuali, jika seseorang memperolehnya melalui hadiah atau diberi oleh pihak lain, seperti orangtua, maka ia memperoleh kenikmatan. Salah satu solusi untuk menjawab tantangan ini adalah dengan mendapatkan penghasilan halal lainnya melalui kerja keras atau dipancing dengan infak, atau memperolehnya melalui jual-beli tangguh.

Jenis akad jual-beli tangguh yang umum di Indonesia adalah murabahah dan istisna. Secara konvensional, jika pembiayaan tersebut melalui bank dikenal dengan KPR. Di kuartal keempat 2011, konsumen Indonesia lebih banyak mengandalkan KPR, sebesar 77,23 persen, meningkat dari kuartal pertama 2011 sebesar 74,56 persen. Sementara, 14,13 persen lainnya memilih membayar dengan cara tunai bertahap, dan hanya 8,64 persen yang membayar secara tunai⁵. Konsep dasar murabahah sebenarnya berupa jual-beli dengan profit margin yang diketahui oleh kedua pihak yang bersepakat melakukan jual-beli tersebut. Pembayaran yang dilakukan pembeli dapat dilakukan tunai maupun tangguh cicilan. Akad yang akan dibahas di sini adalah yang dibayar dengan cicilan. Sehingga, syarat yang harus dipenuhi secara syar'i terdiri dari: ada pihak yang menjual dan ada yang membeli, ada barang yang diperjualbelikan, dan harga beli dari penjual diketahui oleh pembeli berikut dengan margin profit yang diinginkan penjual.

Akad inilah yang paling banyak digunakan di Indonesia untuk saat ini. Dalam praktiknya di bank, murabahah banyak digunakan untuk pembelian tempat tinggal baru baik melalui *developer* ataupun tidak, biasanya disertai dengan akad wakalah. Artinya, nasabah yang mengajukan pembiayaan rumah bertindak menjadi wakil bank sebagai pihak pembeli dari *developer* atau penjual asal. Kemudian, bank yang sudah membeli rumah akan menjualnya kepada nasabah. Jadi, nominal pembiayaan yang disetujui bank adalah harga beli bank dari penjual asal. Besar nominal tersebut biasanya sekitar 80 persen dari harga terkecil antara yang diajukan penjual asal dengan yang dinilai oleh penilai independen (*appraisal*).

Penilai independen adalah pihak luar yang tidak terkait dengan penjual asal, nasabah, maupun bank sendiri, sehingga relatif lebih objektif dalam menilai rumah ataupun tempat tinggal yang menjadi barang yang diperjualbelikan. Sebagai contoh, *developer* menjual seharga 200 juta, namun menurut penilai independen harganya hanya 150 juta, maka bank akan memberikan maksimum pembiayaan sebesar 120 juta, karena nilai terkecil dari kedua harga tersebut adalah sebesar 150 juta. Sisanya, yaitu 30 juta, ditutup oleh nasabah di awal. Jadi, untuk bisa membeli properti tersebut dari *developer*, nasabah harus punya dana awal 30 juta ditambah 50 juta (selisih harga *developer* dengan penilai independen) menjadi 80 juta. Bukan berarti kemudian total cicilan nasabah ke bank hanya 120 juta. 120 juta hanyalah harga beli bank dari *developer*. Bank akan mengajukan margin profit ke nasabah,

⁴ <http://properti.kompas.com/index.php/read/2012/02/23/11445898/Harga.Rumah.Kecil.Paling.Melejit>, diunduh pada 23 Februari 2012 pukul 20:07

⁵ <http://properti.kompas.com/index.php/read/2012/02/23/11445898/Harga.Rumah.Kecil.Paling.Melejit>, diunduh pada 23 Februari 2012 pukul 20:07

misalnya 15 persen per annum (per tahun) untuk 15 tahun, sehingga total harga jual ke nasabah menjadi 120 juta ditambah margin 270 juta menjadi 390 juta selama 15 tahun. Per bulannya, nasabah harus membayar cicilan sekitar 2,167 juta.

Tabel 2. Perencanaan Murabahah⁶

Harga jual <i>developer</i> :	200 juta
Harga penilai independen:	150 juta
Maksimum pembiayaan/harga beli (pokok) bank dari <i>developer</i> :	80% x 150 juta (harga terkecil) = 120 juta
Pembayaran di muka oleh nasabah =	150 juta - 120 juta = 30 juta (di luar biaya-biaya)
Selisih harga <i>developer</i> dengan penilai independen =	200 juta - 150 juta = 50 juta
Modal awal investasi properti =	30 juta + 50 juta = 80 juta (di luar biaya-biaya)
Margin profit yang diajukan bank =	15% (per annum) x 15 (jangka waktu pelunasan) x 120 juta (harga beli bank dari <i>developer</i>) = 270 juta
Total harga jual hingga pelunasan =	120 juta + 270 juta = 390 juta
Cicilan per bulan =	390 juta : 180 bulan (15 tahun x 12) ~ 2,167 juta

Harga jual tidak boleh berubah, sehingga cicilan per bulan tidak berubah. Namun, biasanya ada dua jenis penawaran terkait komposisi pembayaran cicilan: flat dan efektif. Cicilan flat berarti komposisi antara cicilan untuk harga pokok dengan cicilan untuk margin profit akan sama sepanjang pelunasan. Cicilan efektif biasanya berarti komposisi antara cicilan untuk harga pokok akan membesar, sementara cicilan untuk margin profit akan mengecil sepanjang pelunasan, sehingga margin profit akan cepat terlunasi dibandingkan harga pokok. Sehingga, total pelunasan tetap sama antara yang flat dan yang efektif, jika margin profit yang ditawarkan sama.

Dalam pengajuan pembiayaan bank, terdapat berbagai persyaratan yang harus dipenuhi termasuk persyaratan administrasi dan biaya yang harus dikeluarkan untuk proses pembelian properti. Biaya yang termasuk di dalamnya terdiri dari: administrasi pengurusan, notaris, pengikatan hak tanggungan, asuransi, dan appraisal. Skema ini juga dapat digunakan pada jual-beli tanpa melalui pembiayaan bank. Terutama jika penjual properti tersebut bersedia dibayar sesuai dengan skema murabahah yang diajukan bank. Mengingat biasanya penjual membutuhkan dana cepat sehingga yang bersangkutan menjual propertinya, saat ini memang sangat sulit ditemukan penjual yang mau ditawarkan skema ini. Namun, tidak ada salahnya kita coba untuk mengajukannya.

⁶ Penulis sangat berterima kasih kepada rekan profesional perbankan yang menjadi narasumber wawancara untuk kepentingan penelitian ini.

Murabahah juga dipakai untuk memperoleh pembiayaan renovasi, properti *second*, dan *take over*. Khusus *take over*, bank syariah tertentu lebih memilih *take over* dari lembaga keuangan konvensional. Sehingga, di sinilah kesempatan kita untuk beralih ke syariah jika sudah terlanjur *deal* dengan lembaga keuangan konvensional.

Akad yang kedua, yaitu istisna, biasanya diperuntukkan untuk nasabah *developer*, atau yang sudah punya PT. Artinya, jika kita seorang *developer* dan ingin membangun perumahan, maka bisa mengajukan skema ini. Akad ini jarang digunakan oleh individu untuk satu buah properti tertentu. Pencairan dana pembiayaan ini biasanya dilakukan sesuai *progress* pembangunan, misalnya diberikan tiga tahap dengan komposisi berurut per tahap 40-40-20 persen.

Kelebihan transaksi jual-beli tangguh adalah kita tidak membutuhkan dana awal yang lebih besar dibandingkan dengan jual-beli tunai. Untuk contoh di atas, daripada kita harus mengumpulkan 150 juta dalam 30 bulan (asumsi harga masih sama dalam 30 bulan), kita hanya membutuhkan 80 juta (belum termasuk biaya-biaya) yang bisa terkumpul dalam 16 bulan (asumsi harga masih sama dalam 16 bulan, 80 juta dibagi 5 juta). Sementara itu, tantangannya adalah harga properti incaran kita menjadi relatif lebih tinggi dibanding transaksi jual-beli tunai, persyaratan yang harus dipenuhi pun cenderung lebih ketat. Selain itu, dalam jangka relatif panjang, kita masih harus memikirkan pelunasan utang properti.

III. Literatur Transfer Manfaat

Cara lain untuk memperoleh tempat tinggal adalah melalui transfer manfaat. Maksudnya adalah manfaat properti sebagai tempat tinggal berpindah dari pemilik properti kepada yang menempati properti tersebut tanpa perpindahan kepemilikan. Sehingga, yang menempati properti tersebut membayar sejumlah uang, biasa disebut uang sewa, kepada pemilik properti karena sudah menggunakan manfaat properti sebagai tempat tinggal. Dalam transaksi keuangan syariah disebut dengan ijarah.

Kelebihan transaksi ini kita tidak perlu memikirkan modal awal yang relatif besar untuk memiliki sebuah tempat tinggal, yang dibutuhkan hanya pembayaran uang sewa. Kita juga dapat berpindah-pindah sesuai kebutuhan maupun selera, tidak monoton di satu tempat seperti memiliki rumah sendiri di suatu tempat tertentu. Apalagi jika memang kegiatan kita dituntut untuk selalu *mobile*, seperti wartawan atau tugas dinas yang berpindah-pindah. Yang tidak diperoleh dari transaksi ini adalah kepemilikan properti. Kita hanya bisa menyewa manfaatnya, tidak propertinya. Selain itu, kita perlu memenuhi syarat dan ketentuan yang berlaku yang diajukan oleh pemilik properti dan yang sesuai syariah.

IV. Literatur Perencanaan dari Kemampuan Riil yang Dimiliki

Nadesul (2009) melaporkan hasil penelitian yang dilakukan oleh Adrian White dari Universitas Leicester bahwa bangsa yang paling bahagia adalah Denmark. Bangsa Denmark dianggap sebagai bangsa yang mudah bersyukur menikmati hidup tanpa perlu bergelimpangan harta, hidup secukupnya serta merasa tidak perlu diperbudak oleh kesuksesan. Hal ini sejalan dengan HR at-Tirmidzi tentang sikap qana'ah: "Alangkah beruntungnya orang yang mendapat hidayah kepada Islam, lalu dia menyukupkan diri dengan kehidupan yang sederhana, serta bersikap qana'ah (senantiasa merasa cukup)". Berikut adalah poin yang perlu diperhatikan untuk perencanaan keuangan untuk tempat tinggal sesuai kemampuan riil yang dimiliki jika telah terkumpul sejumlah dana.

Hitung rata-rata penghasilan per bulan

Hitung komposisi yang disisihkan untuk investasi. Komposisi yang baik adalah jika kita bisa meninggalkan dana likuid (tunai atau yang mudah dicairkan) sebesar 3-6 kali penghasilan rata-rata per bulan. Misal, jika penghasilan rata-rata per bulan 10 juta, maka sisihkan 30-60 juta dalam bentuk dana likuid dari dana saat ini. Jika saat ini sudah terkumpul dana 200 juta, maka maksimum dana untuk investasi adalah 170 juta, termasuk investasi properti. Jika semua investasi dialokasikan untuk properti, maka dana yang tersedia untuk membeli atau memperoleh sebuah tempat tinggal sebesar 170 juta.

Pilih tempat tinggal dengan harga sesuai. Dengan contoh di atas, maka pilihlah tempat tinggal seharga 170 juta saat ini, atau tempat tinggal yang membutuhkan modal awal sekitar 170 juta (sudah termasuk biaya-biaya yang harus dikeluarkan) dan cicilan tidak lebih dari 1,5 juta per bulan (jika 200 juta atas hasil penyesihan setengah dari penghasilan rata-rata tiap bulan, maka 200 juta terkumpul selama 40 bulan ($200 \text{ juta} : 5 \text{ juta}$), sehingga $60 \text{ juta} : 40 \text{ bulan} = 1,5 \text{ juta}$) sebagai komposisi aman untuk saat ini. Sehingga kita bisa tahu skema apa yang kita butuhkan: jual-beli tunai atau tangguh atau sewa jika 170 juta masih belum mencukupi.

Berikut adalah poin yang perlu diperhatikan untuk perencanaan keuangan untuk tempat tinggal sesuai kemampuan riil yang dimiliki jika belum terkumpul sejumlah dana atau baru memulai.

Cari tahu harga tempat tinggal yang menjadi incaran dalam jangka waktu yang diinginkan ke depan. Misal, harga rumah saat ini 200 juta, rencana memiliki rumah dalam 2 tahun ke depan, inflasi di wilayah tersebut 10 persen per tahun, dana yang dibutuhkan dalam 2 tahun ke depan diperkirakan sebesar 242 juta⁷ (dapat dihitung dengan menggunakan kalkulator finansial). Jika penghasilan rata-rata selama 2 tahun ke depan sebesar 15 juta per bulan, maka paling tidak dibutuhkan dana tambahan sebesar 45-90 juta. Sehingga, dalam 2 tahun ke depan dibutuhkan dana sekitar 332 juta untuk bisa membeli rumah.

Hitung kebutuhan dana per bulan hingga jangka waktu yang diinginkan. Dengan contoh di atas, selama 24 bulan, ia butuh menyisihkan dana sebesar 12,54 juta⁸ per bulan (dapat dihitung dengan menggunakan kalkulator finansial), atau jika bagi hasil diabaikan maka yang harus disisihkan sebesar 13,83 juta. Sehingga dari rata-rata penghasilan 15 juta per bulan, ia perlu menyisihkan 83,6-92,2 persennya hanya untuk membeli rumah seharga 242 juta 2 tahun kemudian. Jika dikurangi penyesihan untuk zakat infak sadaqah sebesar 500 ribu, maka yang bisa dikeluarkan untuk kebutuhan konsumsi per bulannya sebesar 15 juta - 500 ribu - 12,54 juta = 1,96 juta, atau jika bagi hasil diabaikan maka tersisa 670 ribu, per hari maksimal sekitar 65 ribu. Padahal, Kapoor, et al (2001) menyarankan proporsi cicilan total per pendapatan bulanan maksimum adalah sebesar 20 persen⁹. Jadi, jika pendapatan 3 juta per bulan maka cicilan maksimum yang dibayarkan sebaiknya tidak lebih dari 600 ribu. Dana tersebut termasuk uang sewa jika ia memutuskan untuk menyewa tempat tinggal terlebih dahulu.

Pilih skema perolehan tempat tinggal yang sesuai. Jika dirasakan bisa terpenuhi dengan dana seketat itu, maka bisa dilakukan pembelian tunai. Namun jika dirasakan terlalu berat dengan gaya hidup seketat itu, maka dapat dipilih skema selain jual-beli tunai. Yang perlu diingat adalah dana zakat infak dan sadaqah tidak boleh diabaikan, karena bisa jadi Allah akan menolong kita dikarenakan pertolongan kita terhadap orang lain, sebagaimana janji Allah. Kita hanya dapat berikhtiar, selanjutnya berdoa kepada Allah.

⁷ Catatan: Asumsi hanya inflasi yang memengaruhi harga properti dan tingkat pengembalian dipengaruhi inflasi.

* $n=2$, $PV=200$, $i=10$, $FV? = PV \times (1+i)^n$

⁸ ** $n=24$, $FV=332$, $i=10/12$, $PMT? = FV / [((1+i)^n - 1) / i]$

⁹ Halaman 176

Selain skema perolehan tempat tinggal seperti yang disebutkan di atas. Sebagian perusahaan menyediakan skema rumah dinas sebagai fasilitas yang bisa diperoleh pegawainya. Cari tahu tentang fasilitas tersebut, jika kita bekerja pada suatu perusahaan. Siapa tahu fasilitas tersebut lebih memudahkan kita dalam merencanakan kepemilikan tempat tinggal untuk jangka waktu yang lebih lama, sehingga persiapan kita menjadi lebih leluasa.

V. Kesimpulan dan Saran

Pada akhirnya, rumah tidak harus dimiliki secara fisik saja melainkan dapat pula dimiliki manfaatnya tanpa harus memiliki fisiknya. Perencanaan yang terinci perlu diperkirakan sejak awal untuk dapat memiliki rumah secara fisik. Yang perlu diingat adalah ketika membuat perencanaan harus melihat kondisi riil keuangan rumah tangga. Sikap qana'ah perlu dijaga agar tidak tergoda oleh tim pemasaran perumahan yang di luar jangkauan kondisi riil. Warsono (2010) mengungkapkan bahwa kebahagiaan tidak harus dicapai dengan kekayaan yang besar. Wallahua'lam.

Referensi

Indreswari, A. D. 2012. *Harga Rumah Kecil Paling Melejit*. Kompas, 23 Februari.

Kapoor, J. R., L. R. Dlabay, dan R. J. Hughes. 2001. *Personal Finance*. Edisi Keenam. McGrawHill Book, Co., Singapore.

Nadesul, H. 2009. *Seberapa Bahagia Bangsa Kita*. Kompas, 12 Desember.

Warsono. 2010. Prinsip-Prinsip dan Praktik Keuangan Pribadi. Jurnal Salam, Vol.13 No. 2, Juli-Desember.

www.bps.go.id. Penduduk Indonesia menurut Provinsi 1971, 1980, 1990, 1995, 2000 dan 2010.

www.bps.go.id. Indikator Perumahan 1993-2010.

www.bps.go.id. Persentase Pengeluaran Rata-rata per Kapita Sebulan Menurut Kelompok Barang, Indonesia, 1999, 2002-2010