



ANALISIS TINGKAT DISKON JUAL PAKSA DALAM LELANG EKSEKUSI SEBAGAI PENENTU BESARAN NILAI LIKUIDASI

Rachmat Kurniawan¹, Badrud Duja², Hari Sutarmin³ dan Anteng Sefiani⁴

Direktorat Penilaian, Direktorat Jenderal Kekayaan Negara

E-mail: badrud@kemenkeu.go.id

INFORMASI ARTIKEL	ABSTRAK
File Diterima: [11 Mei 2023]	<i>Determination of the liquidation value in forced sales through the auction mechanism requires accuracy and prudent. A value that is too high will cause the auction to become uninterested, on the other hand, if it is too low, it has the potential for a lawsuit. To understand the exact liquidation price level, it is necessary to understand the forced selling discount rate. This study aims to find the level of forced selling discount in the buyer's perspective and the factors that influence its formation. By using execution auction data, especially those that have objects in the form of land and buildings, this study finds that the average discount rate for forced selling from the market value is 29.7%, with the influencing factors are the presence or absence of potential problems, the type of object, the location where the object is located, and the year of the auction transaction. Based on these results, the regulatory provisions related to the liquidation value policy can be improved, by not only taking into account risk factors for potential buyers.</i>
Revisi: [23 Juli 2023]	
Diterima: [30 Juli 2023]	
Kata Kunci: Diskon Jual Paksa, Lelang, Nilai Likuidasi, Penilaian	
Penentuan nilai likuidasi dalam penjualan paksa melalui mekanisme lelang memerlukan ketepatan dan kehati-hatian. Nilai yang terlalu tinggi akan menyebabkan lelang menjadi tidak ada peminat, disisi lain jika terlalu rendah memiliki potensi akan gugatan. Untuk memahami tingkat harga likuidasi yang tepat maka diperlukan pemahaman akan tingkat diskon jual paksa. Penelitian ini bertujuan untuk mencari tingkat diskon jual paksa dalam perspektif pembeli beserta faktor-faktor yang mempengaruhi pembentukannya. Dengan menggunakan data lelang eksekusi, khususnya yang memiliki objek berupa tanah dan bangunan, penelitian ini menemukan bahwa tingkat-rata diskon jual paksa dari nilai pasar adalah sebesar 29,7%, dengan faktor-faktor yang mempengaruhi adalah ada tidaknya potensi permasalahan, jenis objek, lokasi tempat objek berada, dan tahun pelaksanaan transaksi lelang. Berdasarkan hasil ini, maka ketentuan peraturan terkait kebijakan nilai likuidasi dapat disempurnakan, dengan tidak hanya memperhitungkan faktor risiko bagi calon pembeli.	

1. PENDAHULUAN

Penjualan aset yang dilakukan secara tidak sukarela memerlukan penentuan nilai likuidasi. Setidaknya nilai ini digunakan dalam dua bentuk penjualan yaitu: jual paksa (*Forced sale*) – penjualan yang dilaksanakan sebagai tindak lanjut penyitaan atau perintah pengadilan atau jual tertekan/jual cepat (*distressed sale*) penjualan dalam kondisi yang mendesak disisi penjual seperti menghindari penyitaan, pembagian harta dalam proses perceraian, akan pindah ke tempat lain, atau tekanan sejenis lainnya yang mempengaruhi penjual.

Kedua bentuk penjualan ini, paling tidak memiliki perbedaan dari siapa yang akan bertindak selaku penjual. Dalam *forced sale*, yang bertindak selaku penjual untuk menawarkan objek ke pasar adalah pihak yang memegang hak menjual yang dikarenakan oleh perjanjian atau ketentuan peraturan. Sebagai contoh untuk barang yang dibebani hak tanggungan maka yang memiliki hak menjual adalah pemegang hak tanggungan atas objek tersebut. Adapun untuk *distressed sale*, maka pemilik objek masih dapat bertindak selaku penjual.

Perbedaan siapa yang menjual ini menjadikan penentuan nilai likuidasi pada jual paksa menjadi lebih rumit. Terdapat dua pihak yang harus menerima nilai tersebut. Pertama adalah pihak yang memaksa penjualan, seperti pemilik hak tanggungan, institusi negara yang menjalankan tugas penjualan barang sitaan, seperti Direktorat Jenderal Pajak (DJP) dan Direktorat Jenderal Kekayaan Negara (DJKN), atau pihak lain yang memegang hak. Pihak kedua adalah pemilik objek yang dipaksa untuk dijual. Ketidaktepatan penentuan nilai likuidasi dapat mengakibatkan adanya gugatan sehingga dapat menjadi hambatan untuk proses pemasaran ke pasar dan proses penjualannya, atau dapat menyebabkan kerugian bagi pemegang hak jika objek menjadi sulit terjual.

Penentuan nilai likuidasi pada jual paksa yang tepat dapat dilakukan melalui analisis terhadap histori data jual paksa sebelumnya. Untuk memenuhi asas akuntabilitas, umumnya penjualan paksa dilakukan melalui mekanisme lelang, karena dilakukan secara terbuka dan bersifat penjualan umum. Harga terbentuk yang terjadi pada penjualan paksa dengan mekanisme lelang tersebut dapat dipandang sebagai tingkatan harga yang diterima oleh pembeli yang telah memperhitungkan berbagai aspek dalam penjualan secara paksa, termasuk risiko-risiko yang akan diterima pembeli akibat sifat jual paksa itu sendiri.

Dalam praktek di Indonesia, jual paksa melalui mekanisme lelang dilakukan dengan perantara Kantor Pelayanan Kekayaan Negara dan Lelang (KPKNL). Pemegang hak tanggungan, pengadilan, instansi pemerintah yang memiliki tugas penjualan barang sitaan, atau kurator dalam kasus kepailitan akan bertindak selaku penjual. Penjual akan mengajukan permohonan lelang secara tertulis kepada KPKNL. Dalam hal ini KPKNL akan mensyaratkan penjual mencantumkan nilai limit penjualan yang didasarkan pada nilai hasil Penilaian. Berdasarkan Peraturan Menteri Keuangan No. 213 Tahun 2020 tentang Petunjuk Pelaksanaan Lelang, nilai limit ditetapkan setinggi-tingginya sebesar nilai pasar, dan serendah-rendahnya sebesar nilai likuidasi.

Sebagai upaya mitigasi gugatan terhadap pelaksanaan lelang, penjual biasanya akan mengajukan permohonan lelang pertama dengan nilai limit sama dengan nilai pasar. Jika pada saat lelang pertama, objek tidak terjual, maka penjual akan mengajukan permohonan lelang kedua atau bahkan sampai lelang ketiga dengan nilai limit yang berada diantara nilai pasar dan nilai likuidasi. Jika tetap tidak terjual, maka pemohon baru mengajukan dengan nilai limit sama atau mendekati nilai likuidasi. Pada level harga ini, lelang terkadang dilakukan beberapa kali sampai dengan berhasil terjual. Penjual terkadang juga harus melakukan penilaian ulang, jika tanggal penilaian telah berusia satu tahun ke atas.

Pada praktiknya objek lelang dapat terjual sama dengan nilai pasar, di antara nilai likuidasi dan nilai pasar, serta pada nilai likuidasi. Dengan mempelajari harga terbentuk pada lelang tersebut diharapkan dapat memberikan pemahaman atas tingkat harga likuidasi, atau tingkat diskon jual paksa dari nilai pasarm yang dapat diterima pembeli untuk memutuskan pembelian.

Tulisan ini dimaksudkan untuk memberikan gambaran besaran diskon yang terjadi pada pelaksanaan jual paksa melalui mekanisme lelang, serta factor - faktor apa saja yang mempengaruhi besaran tingkat diskon jual paksa tersebut dan berapa besar pengaruhnya. Pemahaman ini dapat berguna bagi instansi pemerintah ataupun profesi penilai untuk menyusun formula penetapan nilai likuidasi pada jual paksa, dengan memberikan tingkatan diskon tertentu pada nilai pasar. Pemahaman ini dapat juga berguna bagi para pemegang hak untuk menjual, untuk menentukan nilai limit dalam pelaksanaan lelang agar bisa berjalan lebih efektif.

2. KERANGKA TEORI

Nilai Likuidasi (*Liquidation Value*) didefinisikan sebagai sejumlah uang yang mungkin diterima dari penjualan suatu aset dalam jangka waktu yang relatif pendek untuk dapat memenuhi jangka waktu pemasaran dalam definisi Nilai Pasar (Standar Penilaian Indonesia, 2018). Pada beberapa situasi, Nilai Likuidasi dapat melibatkan penjual yang tidak berminat menjual dan pembeli yang membeli dengan mengetahui situasi yang tidak menguntungkan penjual (Standar Penilaian Indonesia 102 Butir 3.7.1).

Nilai likuidasi didefinisikan sebagai sejumlah uang yang akan diterima ketika suatu aset atau sekelompok aset dijual secara sedikit demi sedikit (*International Valuation Standard*). Nilai Likuidasi tersebut harus memperhitungkan biaya untuk menjadikan aset dapat dijual sebagaimana proses penghapusan (*International Valuation Standard 104 Point 80.1*). Penentuan nilai likuidasi dibagi menjadi dua premis yaitu transaksi teratur dengan periode pemasaran yang khas (*orderly transaction*) dan transaksi paksa dengan periode pemasaran yang dipersingkat (*Force transaction*) (*International Valuation Standard 104 Point 80.1*).

Istilah *Forced Sale*/Jual Paksa digunakan pada kondisi dimana penjual berada di bawah paksaan untuk melakukan penjualan, dimana paksaan tersebut menyebabkan lamanya periode pemasaran yang memadai tidak dapat dicapai (*International Valuation Standard*). Di sisi lain ini juga bisa berakibat pembeli tidak dapat melakukan pemeriksaan secara memadai. Harga yang dapat diperoleh pada kondisi ini akan tergantung pada sifat tekanan pada penjual, dan alasan mengapa periode pemasaran yang memadai tidak dapat dilakukan (*International Valuation Standard*).

Terdapat tiga perbedaan utama antara deskripsi nilai likuidasi pada jual paksa dengan nilai pasar yang diberikan IVS yaitu: penyelesaian penjualan dalam periode yang pendek, penjual dipaksa menjual, dan upaya pemasaran normal tidak mungkin dilakukan karena waktu paparan yang singkat (Bilozor et al, 2018). Ketiga perbedaan itulah yang kemudian menjadi alat ukur dalam menentukan berapa besar selisih antara nilai pasar dengan nilai likuidasi, yang tercermin dalam perbedaan waktu ekspose (Guntur, 2022). Pada kondisi normal yang menghasilkan nilai pasar maka waktu ekspose akan mengikuti kondisi pasar, sedangkan pada kondisi jual paksa, waktu ekspose ditentukan berdasarkan batas waktu penyelesaian yang harus dicapai.

Semakin pendek batas waktu yang ditentukan dalam kondisi paksa akan menyebabkan semakin tinggi tingkat keterpaksaan yang berarti akan semakin besar

perbedaan dengan nilai pasar. Sebaliknya, pada pasar yang sangat aktif, dimana waktu pemasaran normal menjadi sangat cepat, maka perbedaan nilai pasar menjadi mengecil. Waktu ekspose tersebut juga akan berbeda pada setiap tipe properti maupun lokasi. Untuk itulah, dalam menentukan nilai likuidasi untuk penjualan paksa, perlu diketahui tingkat keterpaksaan, dan kondisi pasar untuk objek yang dinilai.

Dalam perspektif lain, perbedaan nilai likuidasi dari nilai pasar dipandang sebagai tingkat risiko yang dapat diterima oleh calon pembeli. Hal ini tentunya juga mengacu pada definisi IVS sebagaimana disampaikan diatas, bahwa nilai likuidasi harus memperhitungkan biaya untuk menjadikan aset dapat dijual sebagaimana proses penghapusan biasa. Dengan kata lain semua biaya yang harus dikeluarkan pembeli sampai dia bisa menjual kembali dengan kondisi pasar, akan menjadi pengurang bagi nilai pasar untuk mendapatkan nilai likuidasi, termasuk biaya pengosongan objek jika objek ditempati baik oleh pemilik maupun pihak lain.

Nilai likuidasi adalah nilai properti yang dijual melalui lelang setelah memperhitungkan risiko penjualannya (PMK No. 180 Tahun 2009). Adapun risiko yang diperhitungkan adalah risiko penguasaan, risiko pengosongan, dan risiko penjualan secara lelang. Risiko penguasaan dan pengosongan adalah biaya yang harus dikeluarkan pembeli untuk menjadikan objek berstatus *free and clear*. Adapun risiko penjualan secara lelang meliputi risiko cara pembayaran dan waktu pembayaran yang mengacu pada transaksi lelang yang harus tunai dan batas waktu pelunasannya yang singkat. Dalam peraturan ini disebutkan jumlah risiko maksimum yang diperkenankan adalah 30%.

Besaran perbedaan antara nilai likuidasi dalam jual paksa dengan nilai pasar juga sudah banyak diteliti. Perbedaan nilai antara nilai likuidasi dengan nilai pasar tersebut dinyatakan sebagai diskon jual paksa. Besarnya diskon tersebut dipengaruhi oleh semakin lama durasi dari proses penyitaan ke pelaksanaan lelang, dimana semakin lama durasi akan meningkatkan nilai diskon (Amaruso, 2020). Temuan lain dari Amaruso adalah diskon tersebut tidak dipengaruhi oleh karakteristik fisik objek. Namun terdapat juga pengaruh dari kekhawatiran pemeliharaan yang buruk dalam durasi proses yang mempengaruhi besaran diskon (Chapbell et al, 2010).

Peneliti lain menunjukkan bahwa besaran diskon sangat terkait dengan ukuran pasar lokal, dimana diskon akan lebih tinggi pada lingkungan yang memiliki tingkat harga yang rendah, di lingkungan yang harganya heterogen, dan di lingkungan yang kurang likuid (Donner & Herman, 2020). Temuan tersebut

mengkonfirmasi hasil penelitian sebelumnya yang menunjukkan besarnya pengaruh kondisi pasar, dimana properti yang homogen, dan properti yang berada di pusat kota akan memiliki tingkat diskon yang lebih rendah sehingga dapat terjual lebih tinggi (Ong et al, 2005). Disamping itu, faktor jumlah penawar akan meningkatkan harga terbentuk (Kurniawan, 2022).

Hasil penelitian di berbagai Negara menyebutkan bahwa tingkat diskon di Italia sebesar 31% (Amaruso, 2020), sedangkan di Massachusetts, Amerika sebesar 27% (Chambell, 2011) dan di Olsztyn, Polandia sebesar 22% (Bilozor, 2018). Adapun pada tingkat premium seperti di Malaysia nilai lelang mengalami peningkatan sebesar 36,23% (Chyi, 2015) sementara di Australia dan Irlandia juga menghasilkan nilai yang premium (Susilawati and Lin, 2006). Harga yang terbentuk masih jauh dari Negara-negara yang memiliki rata-rata premium. Negara-negara tersebut, yang memiliki rezim penyitaan yang lebih efektif sehingga harga lelang dalam jual paksa menjadi tinggi dari nilai pasar (*premium price*).

2. METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan metode penelitian kuantitatif. Dengan meneliti populasi pelaksanaan lelang eksekusi dengan objek lelang berupa tanah dan/atau bangunan. Periode data yang digunakan adalah lelang eksekusi yang dilaksanakan di KPKNL Pekanbaru sejak Januari 2021 sampai dengan Juni 2022. Lelang eksekusi tersebut meliputi lelang eksekusi Ps.6 UUHT, eksekusi sitaan pengadilan, eksekusi sitaan pajak, eksekusi kepailitan, eksekusi PUPN dan eksekusi sitaan instansi pemerintah lainnya. Mengingat tujuan penelitian adalah untuk memahami tingkat diskon jual paksa dalam perspektif pembeli maka data lelang eksekusi yang digunakan terbatas pada data lelang yang berstatus laku serta dibayar oleh pembeli.

Untuk menentukan tingkat diskon jual paksa, nilai terbentuk pada lelang tersebut dibandingkan dengan nilai pasar atas objek tersebut yang dihasilkan oleh Penilai. Nilai tersebut diambil dari Laporan Penilaian yang dijadikan dasar oleh penjual sebagai pedoman penentuan nilai limit. Tingkat diskon jual paksa tersebut selanjutnya dianalisis dengan menggunakan analisis regresi berganda untuk mencari faktor-faktor yang mempengaruhinya. Dalam hal ini berdasarkan literatur yang ada, di hipotesiskan faktor-faktor yang mempengaruhi adalah: faktor ada tidaknya permasalahan atas objek, jenis objek, lokasi objek, tahun transaksi, dan jumlah penawar dalam pelaksanaan lelang tersebut.

3. HASIL PENELITIAN

3.1. Data Diskon Jual Paksa pada Lelang Eksekusi di KPKNL Pekanbaru

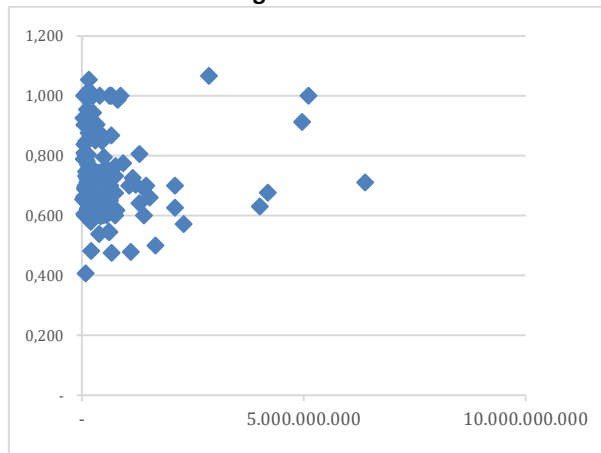
Secara umum, lelang eksekusi masih merupakan lelang terbanyak yang dilaksanakan oleh KPKNL Pekanbaru. Berdasarkan data yang ada, selama tahun 2021, KPKNL Pekanbaru melaksanakan lelang dengan 722 frekuensi. Dari jumlah tersebut, lelang eksekusi memiliki porsi terbesar yaitu sebanyak 449 atau 62,19%. Tingkat keberhasilan lelang di tahun 2021 mencapai 46,67%, dimana untuk lelang eksekusi dengan objek penilaian berupa tanah dan/atau bangunan yang laku terjual adalah sebesar 125 frekuensi. Untuk semester 1 tahun 2022, jumlah pelaksanaan lelang adalah sebesar 292 frekuensi. Porsi terbesar masih ditempati oleh lelang eksekusi dengan jumlah pelaksanaan sebesar 194 frekuensi atau sebesar 66,44%. Dari jumlah tersebut terdapat 43 frekuensi lelang eksekusi dengan objek berupa tanah dan bangunan yang laku terjual.

Pada pelaksanaan lelang eksekusi jumlah penawaran yang ada belum optimal. Dalam tahun 2021 dan semester I tahun 2022, untuk lelang eksekusi dengan objek berupa tanah dan/atau bangunan dan laku jumlah pembeli hanya berada pada angka 1,233 penawar per pelaksanaan lelang. Jika pelaksanaan lelang "Tidak Ada Penawaran" (TAP) dimasukkan, maka rata-rata penawar dalam setiap lelang hanya mencapai 0,431 penawar per pelaksanaan. Angka ini juga cukup jauh dari lelang kendaraan yang mencapai 9,563 penawar per pelaksanaan lelang, dan 7,965 penawar jika lelang (TAP) dimasukkan.

Tingkat diskon jual paksa dari nilai pasar yang ditetapkan penilai secara rata-rata pada periode 2021 sd akhir semester 1 tahun 2022 adalah 29,7%. Rentang Tingkat diskon yang tercatat pada pelaksanaan lelang di KPKNL Pekanbaru adalah dari 59,3% sampai dengan 0,4%. Namun demikian KPKNL Pekanbaru juga mencatat pada periode tersebut sebanyak 26 pelaksanaan lelang yang berhasil terjual pada nilai pasar bahkan lebih tinggi (*premium price*). Harga premium tertinggi yang tercatat adalah meningkat sebesar 6,7% dari nilai pasar, dengan rata-rata kenaikan sebesar 0,6%. Jika semua data digabungkan, maka secara rata-rata pelaksanaan lelang di KPKNL Pekanbaru mengalami diskon sebesar 25% dari nilai pasar.

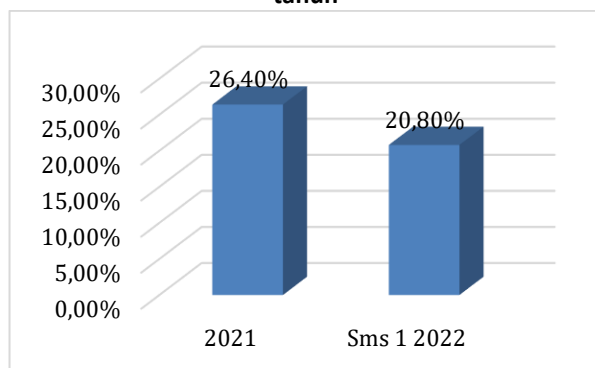
Secara grafik, maka sebaran diskon dan premium atas harga terbentuk pada lelang di KPKNL Pekanbaru pada periode Tahun 2021 dan semester 2 Tahun 2022, dapat dilihat pada grafik di bawah ini:

Grafik 1. Discount rate/premium rate jual paksa dan harga terbentuk



Terlihat tidak ada, pola khusus antara tingkat diskon dengan harga terbentuk. Namun demikian terlihat tingkat diskon dominan berada pada kisaran 0,6 sd 0,8 yaitu sebanyak 63,47%. Berdasarkan data tahunan, maka data diskon jual paksa pada lelang eksekusi di KPKNL Pekanbaru secara rata-rata adalah sebagaimana Grafik 2.

Grafik 2. Tingkat diskon jual paksa rata – rata per tahun



Tidak tersedianya data detail terkait tingkat diskon pada jual paksa ini menjadikan data yang diambil hanya dimulai dari Tahun 2021 sampai dengan triwulan 1 Tahun 2022. Secara tahunan, terlihat rata-rata tingkat diskon pada tahun 2021 lebih besar dari tingkat diskon di semester 1 tahun 2022.

3.2. Analisis Faktor yang Mempengaruhi Tingkat Diskon Jual Paksa

Untuk mengetahui, faktor-faktor yang mempengaruhi tingkat diskon tersebut, dilakukan analisis regresi linier dengan mengambil beberapa faktor berdasarkan beberapa penelitian sebelumnya. Dalam tulisan ini, diambil faktor tahun transaksi, jenis

objek, lokasi objek, ada tidaknya potensi permasalahan pada objek, dan jumlah penawar dalam pelaksanaan lelang. Pengelompokan data cukup terbatas mengingat data yang tersedia tidak cukup mendetail, sehingga beberapa data dikelompokkan sesuai dengan pemahaman pasar yang ada.

Faktor tahun transaksi mempresentasikan kondisi pasar, dimana sesuai ketersediaan data diambil data tahun 2021 dan semester 1 tahun 2022. Kondisi pasar 2021 sebagaimana diketahui merupakan kondisi yang masih dibayangi oleh pandemic Covid-19, sehingga secara umum aktivitas pasar masih belum terlalu pulih. Adapun tahun 2022 memperlihatkan kondisi pasar yang sudah mulai pulih, dimana aktivitas pasar kembali meningkat yang dibarengi dengan tingkat penjualan. Hipotesis yang dibangun adalah kondisi pasar yang dalam kondisi kritis akan menyebabkan pembeli akan menurunkan besaran penawarannya karena pada kondisi tersebut penawaran akan meningkat, sementara permintaan menurun.

Faktor jenis objek dibagi berdasarkan pengamatan di lapangan, dan diurutkan sesuai pengetahuan terkait pasar di propinsi Riau, dan kota Pekanbaru khususnya. Berdasarkan pengamatan pasar, objek yang diminati merupakan objek yang bisa menghasilkan seperti ruko dan kebun aktif. Dengan demikian pembagian yang disusun meliputi, objek berupa: 1. rumah toko (ruko); 2. tanah berikut kebun di atasnya; 3. rumah tinggal; 4. kantor/Gudang; dan 5 adalah tanah kosong. Hipotesis yang dibangun pada faktor ini adalah objek yang bisa segera menghasilkan pendapatan akan ditawarkan lebih tinggi dibanding objek yang masih idle,

Adapun faktor lokasi hanya akan dibedakan dengan tiga kategori. Kategori pertama adalah lokasi utama di kota pekanbaru yang berada di sekitar CBD Kota Pekanbaru. Kategori kedua adalah untuk lokasi lain di kota pekanbaru dan lokasi primer pada kota kabupaten. Adapun Kategori ketiga merupakan lokasi diluar kategori 1 dan 2. Penentuan lokasi diidentifikasi dari alamat objek yang ada pada risalah lelang. Untuk faktor ini, dibangun hipotesis bahwa lokasi yang memiliki pasar yang aktif akan memiliki tingkat diskon yang rendah, karena objek yang dibeli akan lebih likuid.

Faktor ada tidaknya permasalahan, mempresentasikan kondisi potensi permasalahan pada objek lelang. Permasalahan tersebut diidentifikasi dari risalah lelang yang mendapat gugatan, surat permohonan penundaan lelang dari debitur, serta informasi status penghuni objek. Objek dinyatakan memiliki potensi apabila objek dalam kondisi dihuni

baik oleh debitur ataupun pihak ketiga lainnya. Hipotesis pada faktor ini tentu saja bahwa objek yang memiliki potensi permasalahan akan menjadi risiko bagi pembeli. Untuk mengkompensasi risiko tersebut pembeli akan memberikan diskon yang lebih besar, sehingga apabila risiko benar-benar terjadi, pembeli tidak ada mengalami kerugian, atau setidaknya kerugian masih dapat ditolerir.

Untuk faktor jumlah penawar, adalah mempresentasikan tingkat daya jual objek di pasar. Semakin banyak penawar, tentunya akan meningkatkan persaingan. Untuk memenangkan lelang, tentu saja pembeli akan menawarkan pada tingkat diskon terendah yang masih dapat diterimanya. Dengan demikian semakin banyak pembeli, maka tingkat diskon akan semakin rendah, atau pada objek tertentu, mungkin saja akan menghasilkan nilai premium, atau lebih tinggi dari nilai pasar.

Tabel 1. Hasil regresi data

SUMMARY OUTPUT									
Regression Statistics									
Multiple R	0,709868								
R Square	0,503912								
Adjusted R Square	0,488506								
Standard Error	0,105662								
Observations	167								
ANOVA									
	df	SS	MS	F	Significance F				
Regression	5	1,825845	0,365169	32,7079	6,29377E-23				
Residual	161	1,797493	0,011165						
Total	166	3,623338							
	Coefficients	Standard Error	t Stat	P-value	Lower 95%	Upper 95%	Lower 95,0%	Upper 95,0%	
Intercept	63,25378	38,38214	1,648	0,101303	-12,54357604	139,0511	-12,54358	139,0511	
JP	0,027628	0,01578	1,750778	0,081889	-0,00353522	0,05879	-0,003535	0,05879	
OL	0,028927	0,007605	3,803145	0,000202	0,013903907	0,043939	0,013904	0,043939	
LK	0,052192	0,0138	3,781892	0,000219	0,024938637	0,079445	0,024939	0,079445	
TH	-0,031384	0,018988	-1,652854	0,100309	-0,068881864	0,006113	-0,068882	0,006113	
Ms	0,154723	0,019663	7,868563	4,94E-13	0,11589164	0,193555	0,115892	0,193555	

Nilai *R Square* memperlihatkan bahwa model yang dibangun dapat menjelaskan 50,3% pembentuk besaran diskon jual paksa. Nilai ini cukup moderat mengingat masih cukup banyak faktor lain yang diperkirakan berpengaruh atas tingkat diskon jual paksa sebagaimana hasil penelitian sebelumnya di beberapa negara. Nilai *Multiple R* yang berada pada 0,709 juga memperlihatkan kelima faktor secara Bersama-sama memiliki hubungan keeratan yang cukup baik dengan tingkat diskon jual paksa. Adapun nilai Signifikansi F yang dihasilkan adalah dibawah 0,05 yang memperlihatkan bahwa kelima faktor secara Bersama-sama memiliki pengaruh yang signifikan terhadap tingkat diskon jual paksa.

Adapun jika dilihat secara parsial, maka terlihat faktor jenis objek lelang (OL), faktor lokasi (LK), dan faktor ada tidaknya permasalahan (Ms) memiliki pengaruh yang signifikan pada tingkat diskon jual paksa. Sedangkan untuk faktor jumlah penawar (JP) dan Tahun Transaksi berada di tingkatkan yang masih cukup signifikan mempengaruhi tingkat diskon jual

paksa. Hal ini terlihat dari nilai t Stat atau P-value yang dihasilkan. Ketiga faktor pertama (OL, LK, dan Ms) memiliki nilai P-value di bawah 0,05. Dua faktor lainnya yaitu faktor Jumlah Penawar memiliki nilai P-Value 0,08, dan Faktor Tahun transaksi memiliki nilai P-value 0,10.

Dari faktor objek lelang, menarik untuk dilihat beberapa kondisi yang ditemukan. Objek yang berupa ruko dan objek yang dapat memberikan pendapatan segera, memiliki tingkat diskon yang rendah, atau bahkan mendapatkan premium. Begitu juga dengan objek berupa kebun yang masih menghasilkan juga memiliki tingkat diskon yang rendah. Terdapat kemungkinan pasar mengapresiasi kondisi ini karena memiliki ekspektasi tingkat pengembalian yang cepat dan tinggi. Kondisi ini kemudian diwujudkan dalam harga penawaran lelang yang tinggi, terlebih jika ada pesaing dalam pelaksanaan lelang tersebut. Fakta lain yang terlihat adalah objek berupa tanah kosong dan objek berupa kantor/Gudang yang mangkrak memiliki diskon yang paling besar. Ada kemungkinan pasar memperhitungkan tingkat risiko dari pembeliannya, baik dari sisi belum dapat segera mendapatkan pendapatan, waktu pengembalian yang lama, dan risiko legalitas tanah yang banyak mengalami tumpang tindih kepemilikan di Riau. Kondisi tanah yang kosong sangat rawan terhadap penyerobotan atau penguasaan oleh pihak lain.

Dari hasil regresi terlihat bahwa tiap kenaikan kelompok objek akan berdampak pada kenaikan tingkat diskon jual paksa sebesar 2,89%. Dengan demikian berdasarkan model yang ada maka nilai diskon atas tanah kosong akan lebih tinggi 11,57% dibanding objek berupa ruko. Adapun objek berupa rumah tinggal diskon jual paksanya akan lebih tinggi 5,78% dibanding objek berupa ruko. Adapun objek berupa kebun aktif akan memiliki diskon jual paksa lebih rendah 8,67% dari objek berupa tanah kosong.

Temuan pada faktor lokasi memkonfirmasi temuan pada penelitian sebelumnya. Hasil yang didapat memperlihatkan tingkat diskon jual paksa mengikuti lokasi tempat objek berada. Objek yang berada di daerah pusat kota utama, akan memiliki tingkat diskon yang kecil, Tingkat diskon tersebut akan meningkat seiring dengan semakin jauhnya objek dari pusat kota. Namun demikian tingkat diskon pada lokasi utama di kota kabupaten berada pada tingkat yang sama dengan lokasi sekunder di kota utama.

Hal ini diperkirakan dikarenakan pembeli akan menghitung lamanya tingkat pengembalian berdasarkan keaktifan pasar pada lokasi objek yang dibelinya. Semakin tinggi aktivitas pasar pada lokasi

tersebut, memperlihatkan tingkat demand yang kuat, yang selanjutnya berarti akan mempercepat masa pengembalian ataupun meningkatkan tingkat pengembalian pada periode tertentu. Pada titik ini para pembeli melihat tingkat pasar untuk objek yang berada di pusat kota lebih baik dari lokasi lainnya.

Hasil regresi menunjukkan setiap peningkatan kelompok lokasi objek penilaian menyebabkan naiknya tingkat diskon jual paksa sebesar 5,2%. Dengan kata lain objek lelang di lokasi utama kota pekanbaru, tingkat diskonnya akan lebih rendah 5,2% dari objek yang berada di lokasi pertumbuhan baru dengan aksesibilitas yang baik, atau terhadap lokasi utama di kota-kota kabupaten. Adapun jika dibandingkan dengan lokasi di pinggiran kota dengan aksesibilitas yang rendah, atau wilayah di luar kota lainnya, maka lokasi di pusat kota akan memiliki tingkat diskon yang lebih rendah 10,4%.

Hasil regresi yang didapat juga memperlihatkan potensi permasalahan pada objek mempengaruhi secara signifikan tingkat diskon jual paksa. Hal ini mengkonfirmasi bahwa nilai likuidasi akan dipengaruhi oleh besarnya biaya yang mungkin akan dikeluarkan calon pembeli untuk mengatasi risiko atas permasalahan yang ada. Biaya ini merupakan risiko bagi pembeli yang oleh pembeli dikompensasikan kepada nilai penawarannya yang menurun. Namun demikian hasil ini baru memperlihatkan pengaruh ada tidaknya potensi permasalahan atas tingkat diskon jual paksa, dan belum memberikan gambaran pengaruh besar-kecilnya potensi permasalahan yang ada terhadap tingkat diskon jual paksa.

Dari hasil regresi terlihat, jika objek penilaian memiliki potensi permasalahan, maka tingkat diskonnya akan meningkat sebesar 15,47% dibanding dengan objek yang dipandang free and clear. Angka ini tidak terlalu jauh dari angka yang biasa digunakan oleh penilai untuk memberikan besaran risiko pengosongan, atau pengguasaan. Dimana kedua risiko tersebut ditambah risiko penjualan melalui lelang dinyatakan maksimal sebesar 30%.

Untuk faktor Tahun Transaksi, dengan nilai P-value sebesar 0,1 secara parsial dipandang masih memiliki pengaruh atas besarnya tingkat diskon jual paksa, walaupun tidak terlalu signifikan. Namun demikian hasil perhitungan regresi tersebut mungkin dapat dimaklumi karena data yang diambil tidak terlalu variatif, dan belum sepenuhnya bisa menggambarkan kondisi pasar yang diinginkan. Hasil yang didapat mungkin dapat berbeda jika data yang digunakan lebih variatif dan mencerminkan kondisi pasar yang ada.

Berdasarkan hasil regresi, diketahui kondisi pasar pada tahun 2022 menyebabkan tingkat diskon mengalami penurunan sebesar 3,1% dari kondisi pasar tahun 2021. Angka ini tentunya perlu diuji ulang dengan melibatkan data yang lebih banyak agar didapatkan tingkat pengaruh yang tepat. Namun demikian, hasil ini setidaknya mengkonfirmasi kondisi pasar saat transaksi perlu juga dipertimbangkan untuk menentukan tingkat diskon jual paksa yang sesuai dengan ekspektasi pasar.

Adapun untuk jumlah penawar, dengan nilai P-value sebesar 0,08 secara parsial juga dipandang masih memiliki pengaruh atas besarnya tingkat diskon jual paksa, walaupun tidak cukup signifikan. Namun demikian, hasil regresi memperlihatkan kondisi anomaly dimana setiap peningkatan 1 orang penawar akan menaikkan tingkat diskon sebesar 2,7%. Arah pengaruh ini bertolak belakang dengan prinsip interaksi permintaan dan penawaran, dimana dalam kondisi jumlah penawar/ permintaan meningkat dan penawaran tetap maka harga akan meningkat, atau dalam kasus ini tingkat diskon menurun.

Kondisi hasil yang anomaly ini dikarenakan banyaknya lelang yang hanya diikuti oleh satu orang pembeli. Tercatat, 80,84% lelang, hanya diikuti oleh 1 penawar, 15,57% yang diikuti 2 penawar, dan hanya 3,59% yang diikuti 3 atau lebih penawar. Di sisi lain, jumlah penawar ini mempengaruhi penurunan tingkat diskon jual paksa secara tidak langsung. Jumlah penawar dalam hal ini berpengaruh pada peningkatan harga terbentuk, yang belum tentu berkorelasi dengan persentase tingkat diskon jual paksa.

5. KESIMPULAN DAN SARAN

Harga terbentuk pada pelaksanaan lelang eksekusi objek berupa tanah dan bangunan memperlihatkan pembentukan harga likuidasi pada penjualan paksa dalam perspektif pembeli ditentukan berdasarkan besaran diskon jual paksa yang dipengaruhi oleh berbagai faktor. Faktor yang mempengaruhi besaran diskon jual paksa berdasarkan model yang dibuat adalah faktor ada tidaknya permasalahan, yang selama ini sudah dihitung sebagai risiko penguasaan dan pengosongan, ditambah faktor lain yang terbukti juga mempengaruhi harga tersebut. Faktor-faktor tersebut adalah jenis objek, lokasi tempat objek berada, dan kondisi pasar saat transaksi lelang dilaksanakan.

Berdasarkan model yang dibuat, masih banyak faktor lain yang belum teridentifikasi dari model yang ada. Faktor-faktor lain tersebut diperkirakan adalah faktor-faktor yang akan menentukan tingkat likuid objek dalam penjualan berikutnya seperti keluasan tanah, dan kondisi fisik

lainnya. Ada juga faktor terkait mekanisme lelang seperti cara penawaran yang dilakukan, status pembeli, dan tujuan pembelian.

Hasil penelitian sederhana ini selanjutnya disarankan untuk dilanjutkan dengan penelitian yang melibatkan data yang lebih luas cakupan area, dimensi waktu yang lebih lama, dan jenis objek yang lebih beragam, serta data yang lebih detail. Dengan penelitian yang lebih luas tersebut, diharapkan dapat semakin melengkapi masukan untuk penyusunan kebijakan formulasi nilai likuidasi untuk penjualan paksa di masa depan.

Selanjutnya berdasarkan hasil penelitian ini, dapat dilakukan penyempurnaan atas peraturan terkait penentuan nilai likuidasi. Penentuan nilai likuidasi yang selama ini hanya memperhitungkan nilai risiko yang diterima oleh pembeli, dapat ditambah dengan faktor keterbatasan waktu pemasaran, factor penguasaan dan masa berlaku dokumen kepemilikan, factor penjualan secara lelang serta factor potensi masalah hukum. . Dengan penyempurnaan tersebut diharapkan lelang jual paksa atas barang sitaan dapat berjalan lebih efisien dan efektif.

DAFTAR PUSTAKA

- Amoruso, Paola & Mariani, Massimo & d'Amato, Maurizio & Didonato, Raffaele. (2020). Italian Auction Market: Features of Discounted Forced Sale Price. *Real Estate Management and Valuation*. 28. 12-23. 10.1515/remav-2020-0020.
- Barbiero, Francesca, Schepens, Glenn. Sigaux, Jean-David. 2022. Working Paper Series. Liquidation value and loan pricing. European Central Bank.
- Bilozor, Malgorzata Renigier. Walacik, Marek. Zrobek, Sabina. D'Amato, Maurizio. 2018. Forced sale discount on property market – how to assess it?. *Elsevier Land Use Policy Journal* 78 (2018) 104-115
- Campbell, John Y. Giglio, Stefano, Pathak, Parag. 2011. Forced Aales and House Price. *American economic Review* 101. August 2011; 2108-2131.
- Chyi, Hew Li. 2015. Determinants of Auction Success and Auction Price Premium. Tesis. Universiti Teknologi Malaysia
- Donner, Herman. (2020). Determinants of a foreclosure discount. *Journal of Housing and the Built Environment*. 35. 1-19. 10.1007/s10901-020-09757-1.
- Hortacsu, Ali. Perrigne, Isabelle. 2021. Empirical Perspectives On Auctions. Working paper No. 2021-142.
- International Valuation Standars Council. 2020. International Valuation Standar. ISBN: 978-0-9931513-3-3-0
- Kementerian Keuangan Republik Indonesia, Peraturan Menteri Keuangan Nomor PMK-180/PMK.06/2009 tentang Penilaian Barang jaminan.
- Kementerian Keuangan Republik Indonesia, Peraturan Menteri Keuangan Nomor 213/PMK.06/2020 tentang Petunjuk Pelaksanaan Lelang.
- Kurniawan, Rachmat. 2022. Efektifitas Kinerja Lelang, Penggunaan Data untuk Penyusunan Strategi Peningkatan Kinerja Lelang. Seminar Digital Kemenkeu Open Class Strategi Peningkatan Kinerja Lelang Untuk Mendukung Pemulihan Ekonomi Nasional. BDK Pekanbaru.
- Ong, Seow E & Lusht, Kenneth & Mak, Chee Y. (2005) Factor Influencing Auction Outcomes: Bidder Turnout, Auction Houses and Market Conditions. *JRER*, Vol. 27 No. 2 – 2005
- Pramudiyanto, Guntur. 2022. Penilaian Untuk Tujuan Lelang. Seminar Digital Kemenkeu Open Class Strategi Peningkatan Kinerja Lelang Untuk Mendukung Pemulihan Ekonomi Nasional. BDK Pekanbaru.