

## Penetapan Harga Jual Perumahan Real Estate Suatu Studi Kasus Pada PT X

Dwi Suminarno, author

Deskripsi Lengkap: <https://lib.ui.ac.id/detail?id=20184473&lokasi=lokal>

---

### Abstrak

Penetapan harga jual produk merupakan kegiatan perusahaan yang penting untuk kelangsungan dan pengembangan perusahaan. Kebijakan penetapan harga harus betul-betul dipahami oleh setiap manager agar perusahaan tetap survive dan berkembang. Penulisan skripsi ini bertujuan untuk melihat bagaimana penetapan harga jual termasuk penetapan harga pokok perumahan real estate terhadap konsep penetapan harga pokok dan penetapan harga jual, terutama konsep joint cost. Untuk tujuan dengan menggunakan pada PT "X" selaku tersebut penulis melakukan penelitian studi kepustakaan, survey dan tanya jawab developer perumahan real estate. Penulis mendapatkan bahwa Perusahaan tersebut menggunakan estimated cost dan standart cost dalam penetapan harga pokok dengan kalkulasi pendahuluan dan menggunakan cost plus pricing dalam penetapan harga jual. Perusahaan dalam menetapkan harga pokok tanah tidak menggunakan konsep penetapan harga pokok, yaitu konsep joint cost. Dalam penetapan harga pokok tanah tersebut, perusahaan mengkaikuiasi semua biaya yang berhubungan dengan pematangan tanah dibagi luas tanah efektif, menghasilkan harga pokok tanah per M2 yang sama untuk semua jenis kavling. Sedangkan penetapan harga jual per M2 untuk jenis kavling tanah ( 119 M2, 126 M2 dan Ruko ) berbeda-beda. Akibatnya terjadi overcosted dan undercosted pada jenis produk kavling tanah tersebut. Perusahaan seharusnya menggunakan konsep penetapan harga pokok joint cost dalam menghitung harga pokok tanah dengan memakai metode rata-rata tertimbang. Dan beban untuk tanah parkir dan biaya pembangunannya harus dibebankan pada kavling Ruko. Apabila Perusahaan mempertahankan profit margin secara keseluruhan dari penjualan, menyebabkan penetapan harga jual lebih rendah pada kavling tanah 119 M2 dan 126 M2, sebaliknya harga jual tanah Ruko lebih tinggi. Strategi ini akan meningkatkan penjualan, sehingga Perusahaan akan tetap survive dan berkembang pesat.