

Analisa Penetapan Harga Jual Unit Kondominium dengan Sistem Strata Title dari Sudut Pandang Developer : Suatu Studi Kasus pada PT XYZ

Aprilya Safarini, author

Deskripsi Lengkap: <https://lib.ui.ac.id/detail?id=20184685&lokasi=lokal>

Abstrak

Tingginya kebutuhan akan sarana perumahan dan terbatasnya lahan yang tersedia serta gaya hidup masyarakat perkotaan yang sudah menyamai masyarakat di kota-kota besar lainnya di dunia menyebabkan bisnis apartemen/kondominium merupakan lahan bare dalam bisnis properti yang mempunyai pangsa pasar yang baik. Tujuan dari penulisan skripsi ini adalah untuk memberikan analisa terhadap harga pokok dan harga jual unit kondominium dari sudut pandang developer untuk mengetahui apakah harga jual yang ditetapkan dapat memberikan laba dan menciptakan insentif bagi para pembeli. Dalam melakukan pembahasan penulis menggunakan pendekatan studi kasus terhadap proyek kondominium Fr. XYZ, dan studi kepustakaan untuk mendapatkan dasar pemikiran dari topik yang dibahas. Hasil penelitian menunjukkan bahwa faktor-faktor yang mempengaruhi tinggi rendahnya harga jual unit apartemen/kondominium adalah antara lain: fasilitas yang ditawarkan, lokasi, capital gain yang diharapkan dapat diraih dari investasi dalam bentuk unit apartemen/kondominium, dan status sosial yang melekat pada pemilik unit apartemen/kondominium. Dari hasil penelitian oleh suatu badan periset pasar dapat dilihat bahwa dalam kondisi pasar yang stabil tingkat pengembalian investasi (ROI) yang dapat diraih dari bisnis properti ini adalah cukup tinggi (sekitar 15-40 persen). Harga pokok apartemen/kondominium PT XYZ ini terdiri dari biaya perizinan, biaya konstruksi gedung, biaya pembuatan fasilitas-fasilitas rekreasi, biaya tenaga ahli, pengeluaran pra konstruksi, biaya perolehan dan pematangan tanah, biaya pembuatan prasarana pendukung dan biaya pemasaran. Sedangkan sumber pendanaan proyek tersebut berasal dari beibmacam sumber, yaitu : pinjaman dari bank, modal kerja dari penanam modal dan uang muka serta cicilannya dari para calon penghuni. ROI yang didapatkan dari proyek ini adalah sebesar 30,2 persen. Kesimpulan yang dapat ditarik dari pembahasan topik ini adalah bahwa bisnis properti dalam bidang apartemen/kondominium ini berbeda dengan bisnis properti dalam bentuk perumahan (real estate) karena pangsa pasar untuk penjualan unit-unit apartemen ini masih terbatas pada kalangan-kalangan tertentu seperti tenaga kerja asing atau penduduk lokal yang ingin menjadikannya sebagai sarana investasi, sehingga para developer sebelumnya harus melakukan studi pasar dengan cermat mengenai lokasi, fasilitas dan harga yang memang sesuai dengan keinginan target market. Penetapan harga jual yang umumnya ditetapkan per meter persegi memudahkan pengalokasian biaya-biaya konstruksi yang merupakan gabungan dari biaya langsung dan biaya tidak langsung yang masing-masing terdiri dari upah langsung, bahan langsung dan subkontraktor untuk biaya langsung, dan untuk biaya tidak langsung mencakup bahan bakar, transportasi, personalia, umum dan lainnya. Sedangkan saran yang diajukan adalah melakukan penetapan harga jual unit apartemen/kondominium dengan berdasarkan pada tipe unit-unit yang ditawarkan, dimana biaya konstruksi bangunan apartemen dialokasikan berdasarkan luas unit-unit yang ada. Sedangkan untuk bagian-bagian apartemen yang dimiliki bersama, total biaya konstruksi dan biaya-biaya dikapitalisasikan atas bagian tersebut dibagi dengan jumlah unit yang ditawarkan. Dengan demikian pengalokasian biaya dapat lebih akurat dan dapat menghasilkan penghitungan biaya yang benar-benar mencerminkan harga pokok dari

masing-masing tipe unit apartemen.