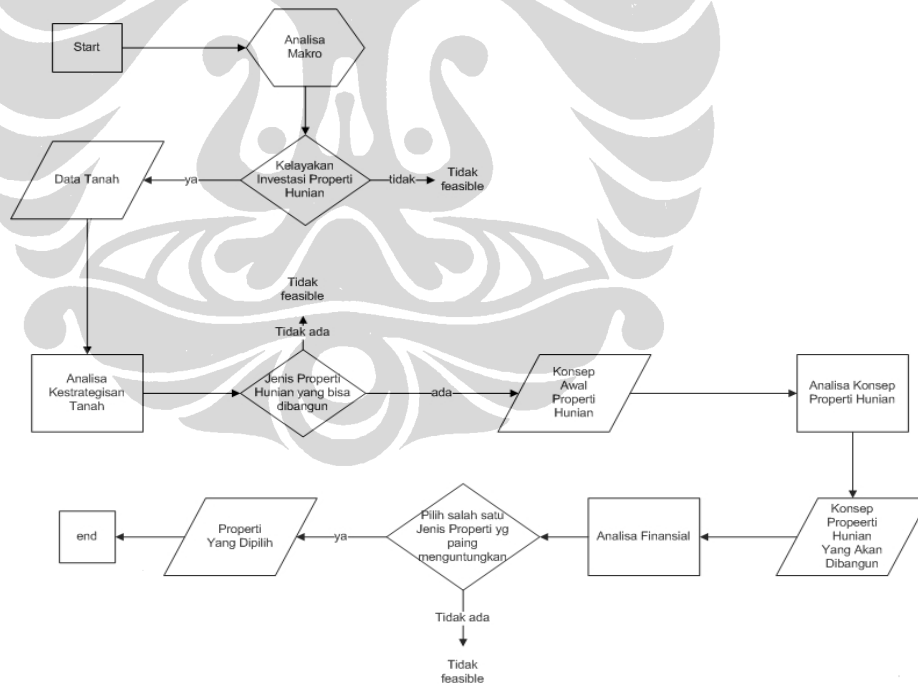


## BAB 4

### ANALISIS DAN PEMBAHASAN

#### 4.1 Kerangka Pengambilan Keputusan Pemilihan Jenis Properti Hunian Bagi Pengembang

Untuk menganalisis pemilihan properti yang akan dibangun pada tanah Fatmawati dicoba dibuat sebuah kerangka keputusan pemilihan jenis properti hunian. Kerangka keputusan ini dirancang berdasarkan analisis dari hasil wawancara yang telah dilakukan. Bentuk dan penjelasan dari kerangka pengambilan keputusan jenis properti hunian dapat dilihat pada Gambar 4.1 dan Tabel 4.1.



**Gambar 4.1** Diagram alur Keputusan Pemilihan Jenis Properti Hunian

Sumber: Hasil Analisis, 2010

**Tabel 4.1 Penjelasan Alur Kerangka Pengambilan Keputusan Jenis Properti Hunian Bagi Pengembang**

Tahap Analisis	Input	Proses	Output
Analisis Makro	Data-data sekunder kondisi makro	Dianalisis apakah saat ini baik atau tidak untuk berinvestasi pada industri properti	Keputusan mengenai apakah harus berbisnis properti atau tidak
Analisis Kestrategisan Tanah	Data Tanah 1. Lokasi 2. Harga beli 3. Tanah 4. Biaya Investasi	Dianalisis tata letaknya, daerahnya, fasilitas sekitarnya, serta aspek-aspek perizinan terutama masalah peruntukan, KDB, dan KLB	Kemungkinan Proyek Properti Hunian yang bisa dibangun
Analisis Konsep Properti Hunian	Kemungkinan Proyek Properti yang bisa dibangun dan konsep awal	Pada tahap ini masing-masing kemungkinan dibuat konsep propertinya dengan melakukan STP, melihat kompetitor sekitar, serta melakukan penetapan harga.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Konsep dari properti yang dibangun</li> <li>- <i>Site plan</i></li> <li>- Harga per unit</li> </ul>
Analisis Finansial	Harga per unit	Pada tahap ini dibuat cashflow dari masing-masing kemungkinan lalu dianalisis menggunakan metode NPV, IRR, serta terakhir overview aspek kualitatif yang telah dianalisis	Proyek yang akan dikerjakan

Sumber : Hasil Analisis Wawancara, 2010

#### 4.1.1 Tahap Analisis Makro

Analisis makro dilakukan untuk mengetahui peluang atau ancaman yang dapat mempengaruhi kelangsungan atau layak tidaknya proyek properti ini dijalankan. Tujuan pengembang mengetahui kondisi eksternal adalah apakah pada saat ini merupakan saat yang tepat untuk menjalankan proyek properti.

Dalam menganalisis kondisi makro penulis menggunakan teori analisis lingkungan usaha. Analisis tersebut meliputi 6 hal yaitu ekonomi, politik, budaya, sosial, teknologi, dan global segment. Pada properti yang berpengaruh pada pengambilan keputusan secara signifikan adalah analisis pada bidang ekonomi dan politik.

Analisis seperti teknologi dan global segment tidak terlalu signifikan karena perkembangan teknologi di diproperti praktis tidak terlalu tumbuh. Sementara itu pengaruh perkembangan negara lain tidak terlalu berdampak pada industri properti di dalam negeri. Untuk analisis budaya dan sosial dilakukan pada sekup yang lebih mikro yaitu diproses analisis produk.

Untuk analisis ekonomi hal-hal yang mempengaruhi adalah tingkat suku bunga, inflasi, dan stabilitas moneter. Seperti yang dipaparkan pada pendahuluan kenaikan/penurunan tingkat suku bunga sebanyak 1 persen akan menaikkan/menurunkan 4% dari permintaan. Dapat di simpulkan bahwa semakin rendah tingkat suku bunga semakin tinggi permintaan akan properti.

Inflasi juga mempengaruhi harga dari properti, semakin tinggi inflasi maka harga bahan baku properti juga semakin tinggi yang akan berdampak pada kenaikan harga properti. Biasanya kenaikan inflasi diikuti juga dengan kenaikan tingkat suku bunga.

Sedangkan untuk analisis politik lebih kearah stabilitas politik dan kebijakan. Keadaan politik yang tidak stabil akan berdampak pada ekonomi secara makro. Untuk itu perlu diciptakan pemerintahan yang kuat secara politik.

Sementara itu kebijakan-kebijakan pemerintah juga menjadi landasan untuk berinvestasi pada bidang properti. Dengan mengeluarkan regulasi yang mempermudah perizinan maupun pemberian insentif akan meningkatkan dana yang mengalir pada industri properti.

#### **4.1.2 Tahap Analisis Kestrategisan Tanah**

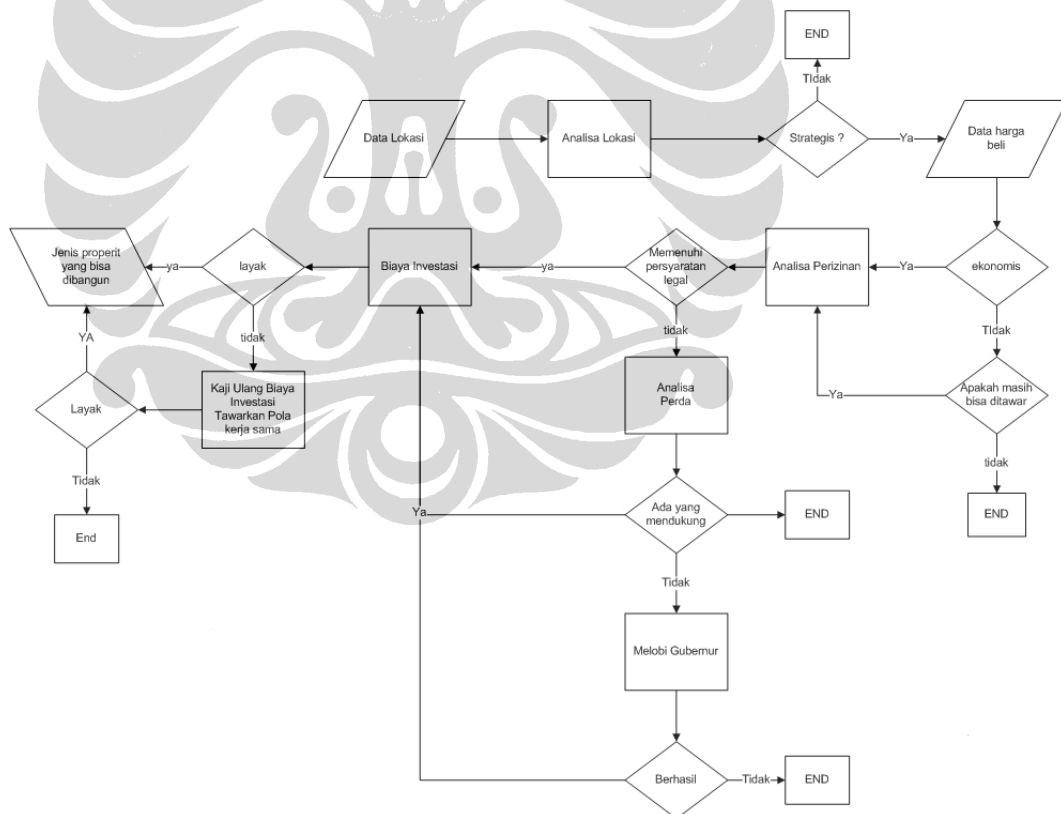
Setelah keadaan kondisi makro baik dan cukup kondusif untuk melakukan investasi pada pembangunan proyek properti. Selanjutnya akan dilakukan analisis kestrategisan lokasi yang dibuat berdasarkan dari hasil wawancara dengan

pengembang. Input dari analisis ini adalah data tanah yang akan dibangun. Outputnya adalah berupa kemungkinan jenis properti hunian yang akan dibangun.

Analisis tersebut meliputi 4 (empat) aspek, yaitu lokasi, harga beli, perizinan, dan biaya investasi. pada Gambar 4.2. Dapat dilihat proses analisis yang dilakukan bersifat sequential atau berurutan. Bila salah satu tidak terpenuhi pada umumnya analisis tidak dilanjutkan dan tanah tersebut dikatakan belum layak.

#### 4.1.2.1 Analisis Lokasi

Berdasarkan hasil analisis terhadap wawancara ada 4 aspek yang dilihat oleh pengembang dalam menganalisis lokasi tersebut baik atau tidak, yaitu letak, keadaan sekeliling, keadaan tanah, dan akses. Keempat aspek ini akan menjadi kriteria penilaian jenis properti mana saja yang cocok untuk dibangun pada lokasi tersebut.



**Gambar 4.2** Alur Analisis Kestrategisan Tanah

Sumber : Hasil Analisis Wawancara, 2010

Aspek pertama lokasi yang dilihat oleh pengembang adalah letak lokasi. Di daerah yang memiliki kepadatan yang tinggi, lahan yang tersedia juga semakin sedikit. Sebagai contoh Jakarta dengan kepadatan penduduk yang sangat tinggi dapat kita lihat bahwa di Jakarta pembangunan apartemen sangat banyak dibanding daerah yang lain. Sedangkan di daerah kepadatan yang masih rendah kebutuhan akan apartemen juga rendah maka pada daerah tersebut *town house*lah yang cocok.

Di samping kepadatan, secara teknis letak tanah tersebut juga dilihat. Untuk lokasi apartemen, lokasi yang bagus berada dipinggir jalan utama, jalan tersebut sebaiknya bisa dilewati dua jalur berlawanan dan masing-masing jalur bisa dilewati oleh dua mobil bersamaan.

Lokasi apartemen sebaiknya menghindari dari lokasi yang terlalu dalam dan akses jalan yang kecil yang bisa mempersulit mobil untuk keluar masuk ke apartemen. Jumlah penghuni apartemen umumnya bisa di atas 400 kk sehingga akses masuk kendaraan menjadi penting untuk menghindari *bottle neck* dari arus keluar masuk apartemen.

Belakangan ini muncul trend apartemen yang ditujukan kepada menengah bawah dengan konsep rusunami dan rusunami plus. Pada segmen ini lokasi apartemen tidaklah harus berada di daerah yang memiliki kepadatan yang tinggi. dan lahan parkir yang disediakan biasanya sekitar 20-30% dari total penghuni apartemen tersebut. Umumnya mereka yang tinggal di apartemen ini tidak banyak yang memiliki kendaraan pribadi berupa mobil.

Sedangkan untuk *town house* aspek letak tidak terlalu seketat apartemen walaupun pada akhirnya tetap akan mempengaruhi nilai jual dari *town house* tersebut. Pada akhir-akhir ini sering kita jumpai dipasaran dimana banyak sekali proyek townhouse yang berada pada jalan-jalan kedua maupun jalan-jalan yang hanya bisa dilewati satu mobil.

Aspek kedua dalam pemilihan lokasi adalah Keadaan sekeliling lokasi atau fasilitas yang ada di dekat dari lokasi. Untuk apartemen sebaiknya berada dekat dengan CBD (*central bussineses district*) atau di pusat perkotaan. Banyak profesional, karyawan ataupun ekspatriat yang tinggal pada daerah tersebut. Mereka memiliki aktivitas ataupun mobilitas yang tinggi. Pekerja-pekerja tersebut

membutuhkan tempat tinggal pada daerah tersebut untuk memudahkan aktivitas mereka. Sering kita lihat pada daerah tersebut tak jarang pengembang yang menjamin *rental guarantee* pada properti apartemen yang ditawarkan.

Selain CBD, lokasi yang akan dijadikan apartemen sebaiknya juga dekat dengan commercial area seperti mall, pasar, ataupun rumah sakit. Mengingat penghuni apartemen cukup banyak dan sebagian dari mereka memiliki aktivitas cukup tinggi, kelengkapan fasilitas menjadi sangat penting dalam rangka memenuhi kebutuhan mereka.

Sedangkan untuk apartemen bertipe rusunami, lokasi tidak harus berdekatan dengan CBD. Karena lokasi pada daerah tersebut memiliki harga tanah yang tinggi sehingga tidak ekonomis untuk dibangun rusunami. Alternatifnya Lokasi Rusunami bisa berdekatan dengan kampus seperti margo residence yang dekat universitas indonesia atau apartemen kemanggisian yang berdekatan dengan bina nusantara.

Pengguna *Town house* umumnya adalah keluarga. Lokasi *town house* sebaiknya berdekatan dengan sekolah, rumah sakit, dan pasar. Konsep lingkungan yang hijau kini menjadi trend dipasaran *town house*, untuk itu pengembang disarankan menghindari lokasi yang berdekatan dengan pabrik.

Kriteria ketiga dari penilaian lokasi adalah akses transportasi. Bagi apartemen karena dia berada di pertengahan kota atau daerah CBD maka secara otomatis akan didukung oleh akses transportasi yang baik pula. Disamping itu penghuni apartemen terutama apartemen menengah keatas banyak yang memiliki kendaraan pribadi seperti mobil. Dan harus diperhatikan hal yang paling penting dari apartemen jenis ini adalah luas lahan parkir dan akses masuk yang mudah bagi kendaraan pribadi.

Sedangkan untuk apartemen rusunami mengingat lahan parkir yang disediakan sangat minim, pengembang harus memikirkan solusi transportasi bagi penghuni. Oleh karena itu apartemen berjenis rusunami sangat dianjurkan untuk berada pada jalur busway, kereta api, dan kendaraan umum yang 24 jam.

Aspek terakhir dalam analisis lokasi adalah kondisi tanah. Kondisi tanah menyangkut luas dan keadaan tanah itu. Untuk apartemen dan rusunami umumnya lahan berada di atas 5000 m karenanya biasanya apartemen tersebut

menyediakan fasilitas pendukung seperti jogging track, kolam renang, dan lain-lain..

Sedangkan keadaan tanah menyangkut 3 hal yaitu kontur tanah, saluran air dan kondisi tanah. Kontur tanah mempengaruhi apakah lahan tersebut perlu dilakukan pengurukan, pada umumnya kontur tanah akan sangat berpengaruh pada saluran pembuangan air. Saluran air harus dilihat arah pembuangannya semakin jauh dari sungai atau saluran air yang besar semakin tinggi biaya pembuatannya. Keadaan tanah harus dilihat penggunaannya, tanah yang pernah digunakan sebagai sawah atau empang kualitas airnya tidak begitu baik.

#### **4.1.2.2 Harga Beli Tanah**

Setelah lokasi harga beli tanah menjadi salah satu faktor yang penting untuk menentukan jenis produk properti apa yang akan diluncurkan. Semakin mahal harga suatu tanah maka semakin mahal pula properti yang akan dijual, Dan pada harga tanah tertentu kemungkinan properti yang bisa dibangun menjadi mengerucut ke tipe apartemen saja.

Pada praktik di lapangan ditemukan bahwa pengembang biasanya memperkirakan harga jual awal (masih *tentative*) sebesar 4-5 kali harga beli tanah (pada kasus harga tanah tinggi bisa dikalikan 3). Bagaimana pengembang bisa mendapatkan harga jual adalah 4-5 kali dari harga beli tanah ?. Untuk menghitung harga jual pada properti biasanya ada 3 aspek yang diperhatikan yaitu hpp tanah, margin kotor dan terakhir adalah pajak.

Sebelum menghitung harga jual perlu diketahui bahwa DKI memiliki peraturan bahwa luas tanah yang boleh digunakan untuk komersil atau dijual umumnya 60% dari total luas lahan. Sisanya 40% dari lahan tersebut digunakan untuk fasos (fasilitas sosial) dan fasum (fasilitas umum) berupa jalan ,lapangan, tempat ibadah, ataupun yang lainnya.

HPP tanah merupakan penjumlahan antara harga dasar tanah efektif per m<sup>2</sup> dijumlah dengan harga fasus dan fasom per m<sup>2</sup> . Untuk memudahkan kita ambil contoh, misalkan sebuah harga tanah di DKI dengan luasan 1 hektar adalah Rp.3.000.000/m<sup>2</sup>, kita bisa dapatkan bahwa hpp dasar tanah efektif adalah 100/60 dari 3.000.000 yaitu 5.000.000/m<sup>2</sup>. untuk biaya fasus dan fasom dari hasil

wawancara diketahui umumnya berkisar 500.000/m<sup>2</sup>. Dari perhitungan ini bisa kita dapatkan hpp tanah sebesar Rp.5.500.000/m<sup>2</sup>

Langkah berikutnya adalah menentukan margin kotor yang ingin kita peroleh. Misalkan kita ingin mengambil margin kotor yang kita peroleh adalah 40%, maka kita bisa hitung harga jual sebelum pajak adalah 9.2 juta/m<sup>2</sup>, setelah itu kita masukkan unsur PPn 10 % + PPh 5% akhirnya kita dapatkan harga jual final sebesar 11 juta/m<sup>2</sup>.

Untuk harga tanah yang terlalu tinggi seperti di daerah pusat kota, bila kita kalikan 4-5 kali harga jualnya akan sangat tinggi. Untuk itu biasanya pengembang tidak akan membangun *town house* tetapi apartemen yang akan dibangun. Pada apartemen harga hpp tanah akan dibagi dengan jumlah lantai yang akan dibangun. Melanjutkan perhitungan di atas bila kita ingin membangun apartemen sebanyak 30 lantai maka hpp tanah per m<sup>2</sup> menjadi sekitar 180 ribuan (5.5 juta / 30 lantai).

Pada praktik dilapangan umumnya dengan mengetahui harga tanah pengembang sudah bisa mendapatkan gambaran awal mengenai konsep properti yang akan dibangun. Seperti yang terlihat pada tabel 4.2 konsep properti tersebut sudah mencakup jenis rumah yang dibangun hingga pasar yang akan dibidik.

**Tabel 4.2 Perkiraan Jenis Properti Hunian Berdasarkan Harga Beli Tanah**

Harga tanah	Jenis properti yang bisa dibangun
<100.000	Rumah Sangat Sederhana (RSS)
100.000-500.000	Tipe rumah menengah bawah
500.000-1.000.000	Tipe rumah menengah
1.000.000-.3.000.000	Tipe rumah menengah atas, rusunami
3.000.000-5.000.000	Tipe rumah mewah, rusunami, apartemen menengah.
5.000.000-10.000.000	Tipe rumah sangat mewah, rusunami, apartemen menengah, apartemen
>10.000.000	Apartemen menengah atas, Kondonium

Sumber: Hasil Analisa



#### 4.1.2.3 Perizinan

Dalam properti aspek perizinan bisa dianggap merupakan hal kedua yang terpenting setelah letak lokasi. Kesalahan pengembang menganalisis perizinan yang diperlukan dalam proyek properti yang akan dikerjakan bisa mengakibatkan biaya yang sangat besar dan waktu yang lama untuk memperbaikinya. Pada kasus tertentu bahkan bisa mengakibatkan kegagalan proyek. Dalam membuat analisis perizinan penulis menggunakan dasar pergub DKI no 22 tahun 2007, no 85 tahun 2006, dan nomor 7 tahun 1991.

Aspek perizinan yang perlu diperhatikan ada dua aspek dasar yaitu peruntukkan dan intensitas pemanfaatan lahan. Peruntukkan adalah ketetapan guna fungsi ruang dalam lahan/lingkungan tertentu yang ditetapkan dalam rencana kota. Peruntukkan lokasi ini menentukan jenis-jenis bangunan yang dapat didirikan pada lokasi tersebut. intensitas pemanfaatan lahan adalah perbandingan jumlah luas seluruh lantai bangunan terhadap perpepetakan/daerah perencanaan yang sesuai dengan rencana kota. Untuk peruntukkan di DKI ada 32 jenis tetapi secara garis besar bisa dibagi 5 seperti terlihat pada tabel 4.3.

**Tabel 4.3 Jenis Peruntukkan dan Jenis Bangunan yang Bisa Dibangun**

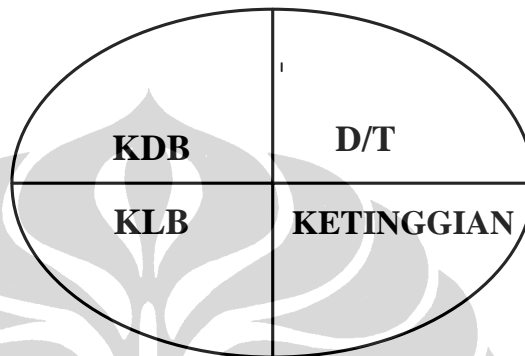
No	Nama Peruntukkan	Jenis Bangunan
1	Wisma	Bangunan hunian seperti rumah, apartemen, rumah susun atau rumah toko
2.	Karya	Bangunan perkantoran, industri, gudang, mall, dan sejenisnya
3.	Suka	Bangunan yang digunakan untuk fasilitas umum seperti gedung parkir, sekolah, rumah sakit, dan sejenisnya
4.	Penyempurna	Tidak boleh dibangun umumnya merupakan lahan penghijauan, pembangkit tenaga listrik. Saluran air
5.	Marga	Tidak boleh dibangun karena digunakan untuk pembangunan jalan atau kereta

*Sumber : Peraturan Gubernur DKI Jakarta*

Dari tabel 4.3 bisa diketahui kita tidak bisa sembarangan membangun. Untuk kita harus berhati-hati dalam membeli tanah. Bila kita mendapatkan tanah yang peruntukannya tidak sesuai dengan perencanaan kita bisa sesuaikan. Tetapi

perubahan itu akan membutuhkan biaya yang sangat besar, bahkan untuk peruntukan penyempurna dan marga bisa dikatakan mustahil untuk dilakukan perubahan.

Aspek dasar kedua yang harus diperhatikan adalah intensitas bangunan. Intensitas bangunan menentukan luas dasar, luas bangunan dan ketinggian dari bangunan. Berdasarkan gambar 4.3 intensitas bangunan ada 4 yaitu KDB, KLB, D/T, dan ketinggian



**Gambar 4.3** Bentuk Intensitas Bangunan

*Sumber: Hasil Survey Dinas Tata Ruang Jakarta Selatan*

KDB atau disebut koefesien dasar bangunan menentukan berapa persen lahan yang bisa dibangun sebagai dasar bangunan sedangkan KLB atau koefesien luas bangunan menentukan berapa m<sup>2</sup> luas maksimum bangunan yang akan dibangun. D/T merupakan jenis bangunan yang berderet atau tunggal, sedangkan ketinggian mengatur dari tinggi bangunan yang akan dibangun.

Bagaimana jika seandainya rencana pembangunan kita melanggar dari peraturan intensitas. Terkadang Intensitas bangunan yang dirancang oleh tata kota tidak ekonomis untuk dijadikan bangunan properti komersial. Biasanya bila terjadi kasus itu pengembang melakukan perhitungan denda yang akan diterima berdasarkan pelanggaran yang dibuat. Denda tersebut akan dimasukkan dalam analisis keuangan mereka, seandainya ternyata tetap menguntungkan maka pengembang tetap akan membangun namun bila ternyata denda yang diterima besar maka rencana itu akan ditunda.

#### 4.1.2.4 Besaran Investasi

Besaran investasi juga menjadi pertimbangan pengembang, semakin besar investasi yang diperlukan maka ada dua implikasi yang bisa terjadi yaitu harga jualnya semakin tinggi atau tingkat pengembalian yang tidak semakin menarik, dalam praktik proyek properti pada umumnya biasanya minimal IRR yang diperoleh berkisar 20% .

Biasanya ada beberapa pola yang dijalankan pengembang dalam hal investasi yaitu investasi penuh, pembiayaan dari bank, dan kerja sama dengan pemilik tanah.

##### a. Investasi Penuh

Pada pola ini pihak pengembang mengeluarkan semua biaya dalam proyek tersebut termasuk pembelian tanah hingga, pembangunan. Pola investasi ini membutuhkan modal yang sangat besar dan mengakibatkan harga jual properti semakin mahal, karena pada dasarnya pengembang juga ingin tingkat pengembaliannya di atas bunga bank. Ambil contoh tanah di daerah kuningan yang harganya berkisar 20 juta/m<sup>2</sup>, bila luas tanahnya 1 hektar maka harga beli tanah tersebut mencapai 200 miliar. Pada umumnya pola ini dilakukan oleh pengembang besar seperti Sinar Mas, Ciputra, atau Summarecon.

##### b. Pembiayaan Dari Bank

Pengembang juga bisa menggunakan bank sebagai alternatif pembiayaan. Namun perlu diperhatikan paska krisis ekonomi tahun 1997, bank menjadi sangat berhati-hati dalam menyalurkan kredit kepada pengembang.

Paska krisis 1997 timbul trend kredit baru yaitu kredit indent. Pola kredit indent adalah konsumen sudah mulai langsung mencicil setelah akad jual beli. hal ini sangat menguntungkan pengembang karena pengembang memperoleh sejumlah dana dari bank ketika rumah itu belum dibangun. Sedangkan bagi bank keuntungannya adalah membagi resiko proyek tidak hanya pada pengembang tetapi juga kepada konsumen.

c. Kerja Sama dengan pemilik tanah

Pola ini menjadi banyak sekali digunakan oleh pengembang kecil tetapi tidak tertutup pada pengembang besar, sebagai contoh wika realty dalam membangun apartemen taman sari yang berada di semanggi memakai pola ini. Keuntungan dengan memakai pola ini adalah modal awal dapat ditekan. Namun yang harus diperhatikan adalah resiko menjadi lebih besar karena uang yang dikeluarkan tidak ada jaminan dalam bentuk aset.

#### 4.1.3 Tahap Analisis Konsep Properti Hunian

Dalam menganalisis Konsep Properti hunian umumnya pengembang melakukan 3 hal yaitu Analisis Kompetitor, STP, dan penetapan harga. Tujuan dari analisis ini adalah menghasilkan sebuah konsep properti yang akan dijalankan.

Analisis kompetitor bertujuan untuk mengetahui permintaan pasar dan jenis produk properti hunian yang laku di daerah tersebut. Output dari analisis kompetitor akan menjadi bahan pengembang untuk membuat konsep properti yang akan dijual di pasar. Konsep Properti umumnya sudah mencakup *differentiation* yang akan diterapkan, baik dari segi strategi harga ataupun lingkungan yang akan dibangun. Setelah itu pengembang akan melakukan analisis STP untuk menentukan target market dan strategi promosi yang akan dilakukan.

Untuk karakteristik pembeli properti perlu diketahui secara umum ada 2 tipe yaitu investor dan *end user*. Pada *town house* umumnya pembeli mayoritas merupakan *end user* dan biasanya adalah keluarga. Mereka pada umumnya mengutamakan kenyamanan lingkungan, privasi, serta fasilitas lingkungan yang baik seperti sekolah, ataupun rumah sakit.

Sedangkan pada apartemen/rusunami komposisi pembeli yang bertipe investor dan *end user* hampir seimbang. Pada tipe investor dia berharap agar apartemen yang dimiliki bisa disewa dan harga dari propertinya dimasa yang akan mendatang mengalami kenaikan. Karena itu bagi investor faktor nilai jual lokasi dan harga menjadi penting. Sedangkan pada *end user* apartemen, kebanyakan adalah mereka profesional atau karyawan yang memiliki mobilitas tinggi dan gaya hidup urban. Sehingga mereka menginginkan lokasi apartemen yang berdekatan dengan pusat aktivitas bisnis.

#### **4.1.4 Tahap Analisis Finansial**

Setelah konsep properti jelas maka langkah selanjutnya adalah melakukan analisis kelayakan finansial. Umumnya pengembang menggunakan IRR sebagai acuan dalam melakukan analisis finansial. IRR yang ditetapkan umumnya berada pada kisaran 15-20%.

Disamping pada beberapa pengembang juga menerapkan target minimum profit yang harus diperoleh. Sebagai contoh perusahaan Wika Realty menetapkan target minimum untuk proyek *town house* adalah 25% dan apartemen 30% (sebelum PPh).

#### **4.2 Analisis Lingkungan Usaha Makro**

Berdasarkan dari kerangka pengambilan keputusan jenis properti hunian langkah pertama adalah menganalisis kondisi makro. Analisis ini bertujuan untuk mengetahui apakah saat ini kondisinya baik untuk berinvestasi pada pembangunan proyek properti. Pada analisis umumnya pengembang memperhatikan faktor ekonomi, dan politik. Output dari analisis ini adalah keputusan untuk menganalisis lebih lanjut dari tanah yang ada ataupun untuk mencari tanah yang cocok untuk investasi pembangunan bila tanah tersebut belum ada.

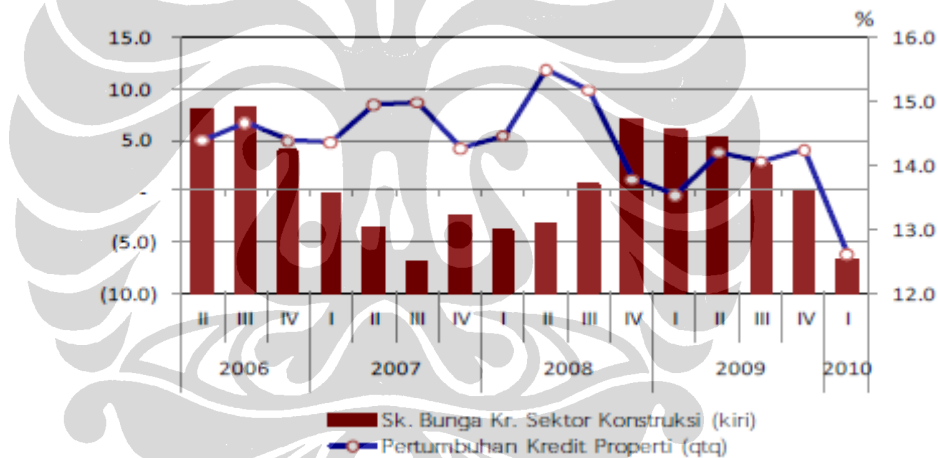
##### **4.2.1 Ekonomi**

Pertumbuhan Industri properti di Indonesia masih cerah Berdasarkan tabel 4.4 Pertumbuhan kredit properti bisa mencapai rata-rata 30%, hal itu mencerminkan bahwa kebutuhan properti di Indonesia sangat tinggi. Terjadi penurunan yang cukup signifikan pada semester 1 2009. Hal ini bisa disebabkan tingkat suku bunga yang tinggi pada gambar 4.4 terlihat pada semester akhir 2008 ke semester awal 2009 suku bunga kredit konstruksi cukup tinggi.

**Tabel 4.4 Perkembangan Kredit Properti Menurut Penggunaan**

Jenis Penggunaan	Dec-03	Dec-04	Dec-05	Dec-06	Dec-07	Dec-08	Jun-09
Outstanding Kredit (Rp miliar)							
- Kredit Konstruksi	9,483	15,864	21,433	32,888	43,769	58,150	61,317
- Kredit Real Estate	7,395	9,324	10,377	15,596	20,790	27,700	26,671
- KPR dan KPA	30,108	42,099	56,034	64,676	83,521	108,019	112,326
Total	46,986	67,287	87,844	113,160	148,080	193,869	200,314
PERTUMBUHAN KREDIT							
- Kredit Konstruksi		67.3%	35.1%	53.4%	33.1%	32.9%	5.4%
- Kredit Real Estate		26.1%	11.3%	50.3%	33.3%	33.2%	-3.7%
- KPR dan KPA		39.8%	33.1%	15.4%	29.1%	29.3%	4.0%
Total		43.2%	30.6%	28.8%	30.9%	30.9%	3.3%

Sumber : Hasil Review BNI



**Gambar 4.4** Pertumbuhan Kredit Properti dan suku bunga Kredit Konstruksi

Sumber: Bank Indonesia

BI rate pada tahun 2009 stabil di 6.5% lebih rendah dibandingkan tahun 2008 tetapi justru permintaan kredit properti justru menurun. Bila kita lihat pada Gambar 4.4 pada saat itu tingkat bunga kredit konstruksi tinggi dibandingkan tahun 2007 dan awal semester 2008. Anomali ini terjadi kemungkinan pihak bank berhati-hati dalam mengantisipasi dampak dari krisis yang terjadi di Amerika Serikat dan Pemilu yang akan terjadi di Indonesia. Kehatian-hatian juga

ditunjukkan pada inflasi. Inflasi pada tahun 2009 merupakan yang terendah selama 10 tahun terakhir.

Di awal tahun 2010 tingkat bunga kredit konstruksi turun dan terendah dalam 5 tahun terakhir. Biasanya akan diikuti oleh pertumbuhan kredit dalam jangka waktu 6 bulan ke depan, dengan rendahnya bunga kredit konstruksi pengembang bisa menerapkan harga properti yang lebih murah.

**Tabel 4.5 Tingkat BI Rate**

Tanggal	BI Rate (%)
3 Juni 2010	6.50
5 Mei 2010	6.50
6 April 2010	6.50
4 Maret 2010	6.50
4 Februari 2010	6.50
6 Januari 2010	6.50
3 Desember 2009	6.50
4 November 2009	6.50
5 Oktober 2009	6.50
3 September 2009	6.50
5 Agustus 2009	6.50

**Tabel 4.6 Perbandingan Target Inflasi dan Inflasi Aktual**

Tahun	Target Inflasi (%)	Inflasi Aktual (% , yoy)
2001	4 – 6	12,55
2002	9 – 10	10,03
2003	9 ± 1	5,06
2004	5,5 ± 1	6,40
2005	6 ± 1	17,11
2006	8 ± 1	6,60
2007	6 ± 1	6,59
2008	5 ± 1	11,06
2009	4,5 ± 1	2,78
2010*	5 ± 1	-

Sumber: Bank Indonesia

#### 4.2.2 Politik

Presiden Susilo Bambang Yudhoyono merupakan presiden pertama yang terpilih melalui pemilu yang diselenggarakan secara demokratis dua kali berturut-turut. Kini Posisi presiden menjadi sangat kuat dibanding presiden sebelumnya yang dipilih oleh DPR/MPR. Akibatnya akan menjadi sangat sulit untuk menjatuhkan presiden dari tampuk kekuasaannya.

Komitmen SBY terhadap pemberantasan korupsi juga cukup tinggi. Hal ini bisa dilihat dengan terungkapnya banyaknya kasus korupsi seperti kasus mafia pajak, serta mafia hukum. Kondisi ini diharapkan membuat iklim perizinan dan legal terutama pada sektor properti menjadi lebih mudah dan tidak dipersulit seperti sebelumnya.

Namun kasus bank century cukup mengganggu pemerintahan SBY. Penyaluran dana sebesar 6,7 T untuk menyelamatkan bank century dari kebangkrutan menjadi skandal yang digunakan DPR untuk menggoyang posisi Boediono sebagai Wapres. Hal ini makin diperparah dengan latar belakang Boediono sebagai profesional bukan sebagai polikus dari partai-partai yang ada.

Permasalahannya adalah walaupun argumen dari Sri Mulyani sebagai menkeu kita asumsikan benar yaitu kondisi pada saat itu kebangkrutan bank century bisa menyebabkan kejatuhan ekonomi secara sistemik, namun perlu dipertanyakan penyaluran dana tersebut, apalagi pada saat itu menjelang pemilu, dan tidak hilang dari ingatan kita bahwa pada saat itu pula nasabah BCA pernah mengalami pencurian uang sebesar 20 juta secara otomatis dan bank BCA mampu melacak kemana dana tersebut hingga Rusia. Hal yang aneh bagi kasus century dimana dana sebesar itu tidak dapat dilacak, akhirnya kasus ini berujung dengan pengunduran diri Sri Mulyani sebagai Menkeu sebagai bentuk solusi politik dari masalah ini.

Pembentukan Sekretariat bersama juga semakin memperkuat posisi SBY/ hal itu menjadikan simbol bahwa Golkar kini menjadi salah satu bagian koalisi partai pendukung SBY. sehingga praktis kini kekuatan oposisi semakin lemah pada parlemen sehingga kini hampir dikatakan tidak mungkin untuk menjatuhkan SBY dari kursi kepresidenan.

Gaya kepemimpinan SBY yang sangat mengutamakan stabilitas politik. Kompromi-kompromi politik baik berupa posisi maupun pertukaran agenda dilakukan untuk menstabilkan keadaan politik. Gaya kepemimpinan tersebut diharapkan mampu menciptakan iklim politik yang stabil hingga tahun 2014, sehingga bagi industri properti yang jangka waktu proyeknya bisa di atas 2 tahun menjadi kondusif untuk berinvestasi.

Berbagai kebijakan properti juga diluncurkan untuk menstimulus industri properti. Seperti pada tahun 2007 pemerintah mencanangkan pembangunan 1000 tower rusunami. Untuk mendukung program tersebut pemerintah menawarkan insentif berupa pembebasan PPN dan pengurangan PPh dari 5% menjadi 1%.

Berdasarkan analisis keadaan ekonomi dan politik di atas kita ketahui bahwa kondisi makro sekarang cukup baik untuk melakukan investasi di bidang



properti. Suku bunga yang rendah, tingkat inflasi yang terjaga, dan keadaan politik yang stabil menciptakan iklim yang kondusif bagi properti.

### 4.3 Analisis Kestrategisan Tanah

Setelah mengetahui keadaan makro yang bagus, langkah selanjutnya menganalisis lokasi tanah berdasarkan kriteria pengembang atau disebut analisis kestrategisan lokasi. analisis akan meliputi 4 hal yaitu kestrategisan lokasi, harga beli, perizinan dan biaya investasi.

#### 4.3.1 Kestrategisan Lokasi

Untuk menilai kestrategisan lokasi ada 4 aspek yaitu di atas yaitu letak, keadaan keliling, akses transportasi dan keadaan tanah. Bila kita lihat pada tabel hasil analisis kestratagisan lokasi yang telah dilakukan., kita bisa mengetahui bahwa *town house* merupakan bentuk model yang paling baik daripada yang lain. Dengan didukung lingkungan yang lengkap seperti rumah sakit, sekolah, mall membuat *town house* ideal untuk lokasi Fatmawati.

Sementara itu jenis hunian kedua yang ideal adalah rusunami. Selain letak yang dekat dengan Jakarta, disekeliling daerah tersebut juga terdapat berbagai kampus. Namun kelemahan pada daereah tersebut adalah tidak adanya jalur busway ataupun kereta api. Hal ini akan menyulitkan penghuni rusunami yang tidak memiliki alat transportasi.

Untuk Apartemen, daerah tersebut boleh dikatakan tidak ideal. Daerah yang macet, membuat jenis properti ini tidak cocok pada daerah sana. Disamping itu daerah Fatmawati cukup jauh terhadap pusat kota dibandingkan apartemen yang sejenis.

**Tabel 4.7 Hasil Analisis Lokasi**

Variabel	Apartemen	Rusunami	Town House
Letak	Tidak Termasuk berkepadatan tinggi dan tidak terletak di jalan utama	Walaupun tidak berkepadatan tinggi namun terletak di Daerah Fatmawati	Strategis untuk dibuat <i>town house</i> .

**Lanjutan Tabel 4.7 Hasil Analisis Lokasi**

Variabel	Apartemen	Rusunami	Town House
Keadaan Sekeliling	Tidak Terletak pada daerah CBD, dan jauh dari mall besar	Dekat dengan kampus UPN, BSI	Dekat dengan sekolah seperti Al-Izhar, Rumah sakit Fatmawati dan dekat dengan pasar
Akses	Daerah yang termasuk jauh dari pusat kota, dan memiliki tingkat kemacetan yang tinggi	Tersedia kendaraan 24 jam namun tidak ada akses busway maupun kereta api	Memiliki akses transportasi yang baik untuk <i>town house</i>
Keadaan Tanah	Luas di atas 9500 M bisa dibangun, kontur tanah sama dengan jalan raya dan terdapat sungai untuk saluran pembuangan	Luas 9500 M bisa dibangun rusunami	Luas 9500 M sangat cukup untuk dibangun <i>town house</i>

Sumber : Hasil Analisis 2010

#### 4.3.2 Harga Beli Tanah

Pada lokasi proyek pemilik tanah ingin menjual tanahnya dengan harga 1.4 juta/m<sup>2</sup>. Bila kita hitung harga hpp tanah adalah sekitar 2.5 juta (belum termasuk fasus dan fasom). Dari situ kita bisa memperkirakan harga jual tanah akan berada disekitar 5 jutaan per m<sup>2</sup>. Berdasarkan survey pada proyek *town house* di sekitar Fatmawati dapat dihitung harga tanahnya berkisar 5.000.000-7.000.000 /m<sup>2</sup>. Dengan itu harga yang ditawarkan termasuk ekonomis untuk membangun *town house*.

Sedangkan untuk pembangunan apartemen ataupun rusunami harga tanah yang ditawarkan pemilik menjadi sangat tidak signifikan. Berdasarkan perhitungan hpp tanah di atas, seandainya kita akan membangun apartemen sebanyak 20 lantai maka kita bisa dapatkan hpp tanah adalah 2.5 juta/20 lantai yaitu hanya sekitar 125 ribu/m<sup>2</sup>.

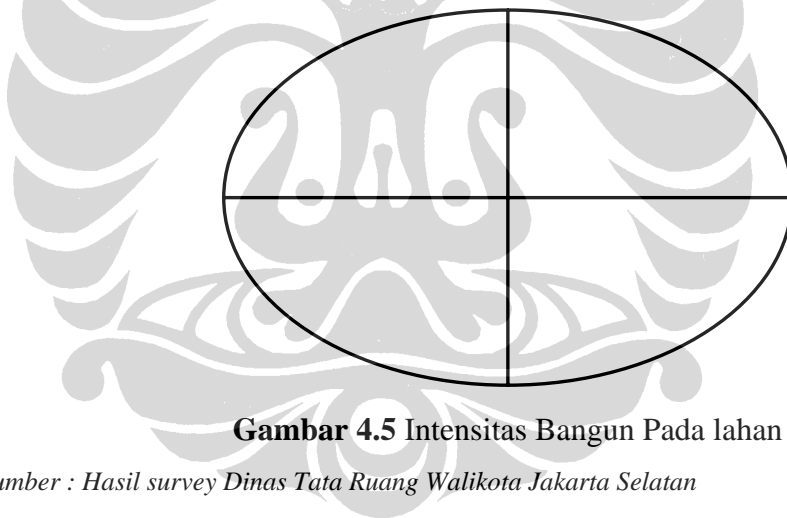
Berdasarkan analisis di atas harga yang ditawarkan pemilik tanah cukup ekonomis untuk dibangun properti jenis hunian apapun. Dengan harga tersebut kita juga dapat memperkirakan *town house* yang dibangun akan membidik

segmen menengah keatas. Sedangkan bagi apartemen harga tersebut menjadi terhitung murah tinggal langkah selanjutnya menganalisis jenis apartemen mana yang cocok bagi lahan tersebut.

#### 4.3.3 Perizinan dan Legal

Berdasarkan data yang diperoleh kantor walikota Jakarta Selatan, tanah tersebut mempunyai peruntukan wisma taman dan wisma kantor, artinya tanah tersebut diperuntukan untuk hunian berupa tempat tinggal atau ruko. Karena itu kita simpulkan bahwa tanah tersebut bisa dibangun untuk properti hunian.

Setelah melihat peruntukan selanjutnya kita menganalisis intensitas bangunan terutama pada 4 aspek yaitu KDB, KLB, ketinggian, dan jenis bangunan. Berdasarkan data di dinas tata ruang Jakarta Selatan dapat diketahui sebagai berikut



Berdasarkan gambar di atas diketahui bahwa KDB di daerah tersebut adalah 0.2 yang artinya pada tanah tersebut hanya boleh maksimum 1900 m<sup>2</sup> (20% X 9500) yang boleh dibangun. Sedangkan KLB di daerah tersebut adalah 0.4 yang berarti total luas bangunan maksimum sekitar 3800 m<sup>2</sup> (40% X 9500). Untuk ketinggian bangunan di tanah tersebut diatur bahwa hanya maksimum 2 lantai (bisa kita lihat didapat dari KLB/KDB). Dan untuk tipe bangunan yang diperbolehkan adalah tipe deret yang berarti bangunannya bisa lebih dari satu.

Berdasarkan data di atas untuk sementara bisa disimpulkan bahwa bangunan properti hunian yang bisa dibangun dilahan tersebut adalah *landed house*. Tetapi perlu diperhatikan umumnya untuk *town house* supaya bisa dibangun secara ekonomis umumnya KDB tanah tersebut berada di kisaran 0.4-0.6. Untuk itu diperlukan analisis yang lebih lanjut.

Untuk *Town house* dengan KDB di atas diketahui bahwa bila kita ingin membangun tipe 45 maka kita bisa mendapatkan 42 unit ( $1900/45 = 42$ ). Dari situ dapat kita hitung luas tanah minimal untuk bangunan tersebut adalah 135 m<sup>2</sup> ( $5700/42$ ) dengan harga asumsi per m<sup>2</sup> 5 juta, bangunan 3 juta / m<sup>2</sup> serta ppn 10%, maka kita dapatkan harga untuk tipe seperti itu sekitar 900 juta. Harga tersebut termasuk sangat tinggi untuk tipe 45/135 sehingga dikhawatirkan produknya tidak laku.

Tetapi berdasarkan pengamatan dilapangan, hampir semua produk kompetitor ketika dihitung KDBnya bisa mencapai 40% lebih (subbab analisis kompetitor). Menurut analisis penulis kelihatannya walaupun mereka terkena denda, tetapi denda tersebut bila dimasukkan kedalam analisis keuangan masih proyek tersebut masih *feasible*.

Untuk menghitung denda yang diterima rumus yang digunakan adalah:

$$\text{Retribusi Kelebihan KLB} = (\text{selisih KLB} / \text{Batasan KLB}) \times \text{Luas DP} \times Z$$

Keterangan :

Luas DP = Daerah Perencanaan yang pengertiannya sama dengan luas tanah efektif

Z = Tarif zona pembatasan lalu lintas

Dari rumus di atas kita akan coba menghitung perkiraan denda yang akan kita terima bila membangun *town house*. Asumsinya adalah KLB yang akan digunakan adalah 0.5, Luas DP adalah 5700, dan tarif zona pembatasan lalu lintas merupakan zona kurang ketat yaitu 1.500.000. maka kita bisa dapatkan perhitungan sebagai berikut :

$$\text{Retribusi Kelebihan KLB} = (0.5-0.4/0.4) \times 5700 \times \text{Rp. } 1.500.000$$

$$= 2.173.500.000$$

Untuk apartemen berdasarkan data intensitas di atas terlihat bahwa apartemen tidak bisa dibangun di tanah tersebut. Ada 3 aspek yang mengganjal untuk dibangun apartemen di lahan tersebut yaitu bentuk bangunan, KLB dan Ketinggian. Pada umumnya untuk bisa dibangun apartemen tanah tersebut memiliki KLB sekitar 3-5, Tipe bangunannya T, dan ketinggian di atas 10 lantai. Tetapi seperti pada kasus *town house* di atas tetap kita hitung dahulu dendanya untuk memastikan bahwa apartemen tidak bisa dibangun.

Untuk menghitung dendanya kita memakai rumus yang sama pada penghitungan *town house*, dengan asumsi KLBnya 3.5 kita dapat bahwa denda yang harus dibayar adalah Rp. 66.262.500.000. Dari perhitungan tersebut terlihat jelas bahwa apartemen tidak bisa dibangun sementara untuk *town house* denda masih bisa dibayar. Namun kita tidak boleh berhenti mencari celah dari peraturan yang ada. Langkah berikutnya kita mencari Perda-perda yang memberikan insentif atau keringanan untuk membangun apartemen di daerah tersebut. Berdasarkan hasil studi literatur ditemukan bahwa pada Pergub no 27 tahun 2009 pasal 4 dan 5 bila pengembang akan membangun rusunami akan diberikan insentif berupa perubahan KLB.

Dari analisis perizinan di atas dapat kita simpulkan bahwa ada 2 jenis properti hunian yang bisa dibangun di lahan tersebut yaitu *Town house* dan apartemen berjenis rusunami. Oleh karena itu untuk jenis apartemen yang lain secara otomatis tidak *feasible* dan tidak dianalisis lebih lanjut.

#### **4.3.4 Besarnya Investasi**

Aspek terakhir dari kriteria ini adalah besarnya investasi. Pemilik tanah bersedia melakukan kerja sama dengan pengembang. Pemilik tanah menginginkan uang muka sebesar 1 miliar dan dilunaskan secara bertahap selama 3 tahun. Dengan ini maka pengembang tidak perlu mengeluarkan modal untuk pembelian tanah.

Dengan tidak perlu membeli tanah tersebut maka pengembang menghemat modal awal sebesar 13 M. Karena itu maka pengembang bisa menerapkan strategi

harga yang murah dibandingkan dengan kompetitor. Untuk pelunasan tanah itu sendiri pengembang bisa berharap dari pemasukan *cash flow*.

Seperti kita ketahui tingkat pengembalian adalah membandingkan keuntungan yang diperoleh dengan modal awal yang dikeluarkan. Umumnya modal awal yang dibutuhkan untuk 1 hektar dibutuhkan berkisar 3-5 miliar untuk *town house* dan 8-10 miliar untuk Rusunami diluar pembelian tanah. Seandainya pengembang membeli langsung tanah tersebut maka modal awal yang dibutuhkan sekitar 18 M. Karena pemilik tanah hanya menginginkan DP sebesar 1 miliar maka pengembang menghemat modal awal sebesar 50%-70% , Penghematan tersebut sangat signifikan dan secara otomatis akan berpengaruh besar pada analisis keuangan.

#### 4.3.5 Overview Analisis Kestrategisan Lokasi

Dari 4 (empat) kriteria di atas kita dapat mengambil kesimpulan bahwa jenis hunian properti yang cocok adalah rusunami dan *town house*. Dapat dilihat pada tabel 4-7. bahwa *Town house* secara umum sedikit lebih baik daripada rusunami pada analisis kestrategisan lokasi ini.

**Tabel 4.8 Overview Analisis Kestrategisan lokasi**

Variabel	Townhouse	Rusunami
Lokasi	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Memiliki tempat di Fatmawati</li> <li>- Dikelilingi fasilitas sosial yang cukup baik seperti mall sekolah, rumah sakit, kampus</li> <li>- Jalan yang dilewati merupakan jalan kedua</li> <li>- Merupakan daerah macet</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Memiliki kestrategisan di Fatmawati</li> <li>- Dikelilingi fasilitas sosial seperti sekolah, mall, rumah sakit namun jauh dari pusat bisnis dan kota</li> <li>- Jalan yang dilewati bukanlah jalan besar sehingga agak menyulitkan untuk sebuah hunian yang ditempati banyak keluarga yang memiliki kendaraan pribadi</li> <li>- Tidak dilewati akses seperti busway maupun kereta namun kendaraan umum yang lewat 24 jam.</li> <li>- Merupakan daerah macet</li> <li>- Dikelilingi berbagai macam kampus seperti UPN, BSI.</li> </ul>
Harga Beli Tanah	Dengan harga 1.4 juta/m <sup>2</sup> termasuk tinggi yang	Harga 1.4 juta/m <sup>2</sup> merupakan harga yang murah untuk proyek Rusunami untuk

**Lanjutan Tabel 4.8 Overview Analisis Kestrategisan lokasi**

Variabel	Townhouse	Rusunami
	mengakibatkan harga jual berkisar 5-7 juta/m <sup>2</sup> namun untuk harga masih ada yang bisa menyerap	pembangunan sebanyak 25 lantai HPP-nya hanya 100 ribu/m <sup>2</sup> .
Perizinan	Untuk <i>town house</i> unsur perizinan yang harus diperhatikan adalah KDB yang pada daerah tersebut, umumnya dengan KDB 20% tidak ekonomis untuk dibangun properti komersil.	Untuk Rusunami perizinannya walaupun ada dukungan Perda termasuk sulit dimana harus lewat persetujuan gubernur, sehingga akan membutuhkan waktu yang lebih panjang, rumit, dan mahal.
Biaya Investasi	Untuk investasi pemilik bersedia kerja sama sehingga modal yang dikeluarkan tidak besar	Pemilik bersedia kerja sama sehingga modal yang dikeluarkan tidak besar.

Sumber: Hasil Analisis, 2010

#### **4.4 Analisis Konsep Properti Hunian**

Berdasarkan hasil analisis kestrategisan lokasi dapat diketahui bahwa ada dua jenis hunian yang cocok pada daerah tersebut yaitu *Town house* dan Rusunami. Untuk itu langkah selanjutnya adalah membuat konsep properti dari dua kemungkinan tersebut. Langkah-langkah tersebut meliputi analisis kompetitor, STP, produk, dan harga.

##### **4.4.1 Analisis Kompetitor**

Langkah pertama dalam menentukan jenis properti atau konsep properti untuk *town house* maupun apartemen adalah menganalisis kompetitor yang ada, mengingat kita bukanlah *first mover* di daerah tersebut.

##### **a. *Town house***

Sebelum menerapkan atau membuat konsep dari perumahan yang akan dibuat maka akan dilakukan survey untuk melakukan studi analisis terhadap kompetitor yang ada dilingkungan sekitar. Survey yang dilakukan ditujukan untuk mengetahui harga, penjualan dan konsep umum dari perumahan yang akan ditetapkan.

**Tabel 4.9 Data Perbandingan Kompetitor *Town house***

Nama Perumahan	Tipe	Harga	Catatan
A. Depok			
Tiara 2 Residence	120/104.5	685.000.000	Merupakan proyek kedua, pengembang adalah pribadi bernama Drg. Hery susanto hanya dipasarkan 11 unit Tiara 1 selesai dalam waktu 9 bulan
	100/77	528.000.000	
Grand Matoa	78/177	900.480.000	Dikembangkan oleh PT Cenas menara hijau merupakan salah satu kawasan terbesar di daerah gandul
	75/290	1.050.040.000	
	58/192	725.230.000	
De Limo	148.97/110.01	935.000.000	Merupakan salah satu perumahan termewah di daerah gandul dan hanya dipasarkan sebanyak 7 unit sudah terjual dalam waktu kurang 1 tahun
	173.58/90.74	1.045.000.000	
	223.13/274.48	1.590.000.000	
B. Fatmawati			
Green Mansion	90/105	1.177.000.000	Dibangun oleh kosgoro group terdiri 11 unit sudah 2 tahun belum selesai penjualan
	110/125	1.275.750.000	
	160/145	1.822.500.000	
Fenomerad Fatmawati	137/165	1.595.000.000	Pengembang adalah perorangan sempat terhenti selama 1 tahun, merupakan mewah terdiri dari 28 unit dan tinggal oleh beberapa artis seperti ruben onsu kini memasuki proyek sudah memasuki tahun ketiga
	225/194	2.200.000.000	
Admiralty	330/400	3.477.000.000	Merupakan perumahan mewah dibangun di atas lahan yang dahulunya merupakan lapangan Golf didapat informasi bahwa yang tinggal di daerah tersebut sebagian besar adalah pejabat ataupun perwira tinggi dari TNI
	330/500	3.970.000.000	



Sumber : Hasil Survey, 2010

Berdasarkan tabel 4.9 dapat diketahui bahwa umumnya pesaing *town house* yang berada dekat dengan lokasi proyek dapat dibagi 2 :

1. Di daerah lingkungan Fatmawati yang masuk dalam kotamadya wilayah Jakarta Selatan. Umumnya perumahan di daerah ini merupakan perumahan dengan ukuran di atas 100 m<sup>2</sup> dan memiliki harga di atas 1 M.
2. Di daerah lingkungan pangkalan jati yang masuk dalam wilayah Depok. Umumnya perumahan di daerah ini merupakan perumahan dengan ukuran Di bawah 100 m<sup>2</sup> dan memiliki harga kisaran 400-700 juta.

Secara umum dua daerah tersebut mewakili karakteristik yang berbeda. Pada Daerah Fatmawati dihuni oleh penghuni yang secara ekonomi sudah matang dan memiliki kemampuan finansial yang baik dan biasanya merupakan rumah keduanya. Sedangkan pada daerah depok penghuni biasanya merupakan keluarga yang baru menikah, dan merupakan rumah pertamanya.

Pada sisi waktu penyelesaian proyek, di Daerah Fatmawati umumnya proyek diselesaikan sekitar 2-3 tahun. Sementara itu pada daerah Depok proyek yang dikerjakan memakan waktu 1-2 tahun Perlu menjadi catatan bahwa proyek yang penulis temukan untuk lahan Di bawah 1 hektar, penulis tidak menemukan pengembang yang memberikan fasilitas lingkungan seperti fitness, playground, ataupun yang lainnya. Pengembang bisa menambahkan fasilitas seperti di atas untuk meningkatkan nilai jual dari *town house* yang akan dibangun.

Lamanya proyek yang dikerjakan di Fatmawati disebabkan oleh mahalanya harga rumah pada daerah tersebut, bila kita ambil harga termurah pada Fatmawati yaitu green mansion dengan harga 1.177.000.000 dan tipe 90/105 kita bandingkan dengan harga tiara residence yaitu 685.000.000 untuk tipe 120/104.5, bisa kita lihat harganya hampir 2 kalinya. Dengan asumsi harga bangunan untuk green mansion 3.500.000/m<sup>2</sup> dan tiara residence 2.500.00/m<sup>2</sup> kita dapat mengetahui bahwa harga tanah m<sup>2</sup> di green mansion senilai 8.2 juta sedangkan pada tiara sekitar 3.6 juta.

Menetapkan harga yang lebih murah dibandingkan dengan kompetitor sangat mungkin dilakukan karena pengembang tidak perlu modal dalam membeli

tanah. Tetapi tidak mungkin pengembang menyamakan harga yang ada di gandum/depok. Dari analisis awal ini pengembang sudah bisa mengetahui bahwa harga m2 sebaiknya di kisaran 3.6 juta dan 8 juta dengan harga jual antara 500 juta dan 1 miliar.

Dari data di atas juga kita ketahui bahwa untuk di daerah depok memiliki tipe rumah di atas 60 M2 -120 m2. Pada di daerah farmawati tipe rumah berkisar 100-300 m2. Sedangkan luas kavling pada daerah depok berkisar 70-100 dan di Daerah Fatmawati 100-300 m. Dapat kita analisis bahwa perumahan di depok ditujukan untuk keluarga yang lebih kecil.

#### b. Rusunami

Untuk Rusunami kompetitor yang berada di lokasi kecamatan cilandak belum ada. Namun ada beberapa proyek Rusunami sejenis yang sedang dijalankan di daerah Jakarta. Berikut tabel dari analisis perbandingan kompetitor untuk rusunami.

**Tabel 4.10 Perbandingan Kompetitor Rusunami**

Nama Proyek	Tipe	Harga	Catatan
Kalibata City	Tipe 30	Rp.183.000.000	Dikembangkan oleh Agung podomoro Group untuk rusunaminya terdiri dari 10 tower dan untuk beberapa penjualan sudah mencapai 95%
Kemanggisan Residences	Tipe 21 Tipe 50	Rp. 210.000.000 Rp. 457.000.000	Berada di dekat universitas binus untuk Tipe 21 sudah terjual 95% dan Tipe 50 sekitar 60%
Gading Nias Residences	Tipe 18 Tipe 30	Rp. 136.800.000 Rp. 190.000.000	Dikembangkan oleh Agung Podomoro terletak di daerah kelapa gading

*Sumber : Hasil Survey, 2010*

Untuk Rusunami pengembang sudah ada batasannya yaitu maksimal Rp. 144.000.000, akibatnya secara konsep dan target market target sama. Ditetapkannya harga oleh pemerintah membuat pengembang sulit untuk memberikan fasilitas tambahan bagi penghuni sehingga nilai jual terhadap konsumen hanyalah dari kestrategisan lokasinya, bila ia berada di dekat pusat kota dan sarana transportasi umum seperti busway dan kereta api, maka penjualan semakin baik begitu pula sebaliknya.

Dalam survey, penulis menemukan sebuah apartemen yang hampir mirip dengan rusunami tetapi sebenarnya bukan yaitu kemanggisan residence. Kemanggisan residence menjual harga yang hampir sama dengan rusunami bila dihitung perm<sup>2</sup>. Tetapi berdasarkan peraturan pemerintah mengatakan bahwa rusunami maksimal hanya 36 m<sup>2</sup> karena itu kemanggisan residence tidak bisa dikatakan sebagai rusunami. Kelebihannya dibanding rusunami ia menawarkan fasilitas lebih seperti fitness, kolam renang, dan area parkir dengan presentase 50% .

Dari analisis kompetitor di atas, diketahui bahwa faktor lokasi dan akses transportasi menjadi penting bagi nilai jual rusunami. Lahan di Fatmawati mempunyai kelemahan dibandingkan dengan lahan lain untuk masalah jarak pada pusat kota. Tetapi pada area sekitar Fatmawati terdapat berbagai universitas seperti BSI dan UPN. Keuntungan kedua harga tanah di Fatmawati lebih murah dibandingkan harga tanah dikalibata ataupun kemanggisan, dengan ini pengembang mempunyai keunggulan kompetitif berupa hpp tanah yang rendah. Untuk itu pengembang bisa membangun sarana dan prasarana yang lebih untuk menambah nilai jual dari Rusunami tersebut.

#### 4.4.2 Segmentasi, Targeting, dan Positioning

Setelah melakukan analisis kompetitor pengembang langkah selanjutnya adalah melakukan analisis STP. Tujuan dalam melakukan analisis STP ini adalah agar supaya siapa sebenarnya konsumen yang dituju. Dengan itu maka pengembang bisa membuat konsep properti yang seperti apa yang akan dibangun.

##### 4.4.2.1 Segmentasi dan Targeting

Untuk *Town house* di Daerah Fatmawati mengelompokkannya target pasarnya berdasarkan demografi, geografi, dan perilaku dapat dilihat pada Tabel 4.10.

**Tabel 4.11 Segmentasi dan Target Market Townhouse**

Deskripsi	Target Market
Demografi	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Pria/wanita atau suami-istri</li> <li>- Memiliki penghasilan di atas 25.000.000/bulan (bisa sendiri maupun</li> </ul>

<b>Lanjutan Tabel 4.11 Segmentasi dan Target Market Townhouse</b>	
	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Pegawai swasta yang sudah mapan dan memiliki posisi sebagai manajer.</li> <li>- Profesional-profesional Muda seperti aktor atau aktris</li> </ul>
Geografi	Berada di daerah Jabotabek
Behavior	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Memiliki pekerjaan di Jakarta</li> <li>- Mencari rumah kedua yang lebih pretesius.</li> <li>- Tidak ingin jauh dari kantor</li> <li>- Ingin tinggal di daerah selatan</li> <li>- Ingin tinggal yang tidak terlalu banyak penghuninya</li> <li>- Sangat memperhatikan faktor keamanan, privasi</li> </ul>

Sumber: Hasil Analisis, 2010

Dasar segmentasi yang digunakan adalah hasil output dari analisis kompetitor berupa kisaran harga yaitu 500 juta hingga 1 miliar. Data harga tersebut dapat kita jadikan sebagai analisis untuk mengetahui tingkat penghasilan yang akan dituju. Untuk analisis ini harga yang diambil adalah batas maksimal kita yaitu 1 miliar.

Untuk membeli rumah 1 miliar secara kredit pembeli harus membeli membayar DP sebesar 20%. Sisanya 800 juta harus dicicil dengan asumsi bunga flat 10% dan jangka waktu kredit 15 tahun maka kita dapat cicilan sebulan sebesar 11 juta. Pembeli yang ingin mencicil rumah seharga tersebut minimum mempunyai total penghasilan (baik sendiri atau dengan istri) sebesar 25 juta karena bank biasanya mensyaratkan cicilan sebesar 50% total pendapatan. Dari data ini maka kita bisa membuat analisis seperti di Tabel 4.10

Sedangkan Rusunami segmen dan target marketnya secara umum hampir sama semua karena harganya sudah dibatasi. Bila dilihat dari Tabel 4. 12 Rusunami perbedaan yang signifikan dengan *town house* terutama pada sisi penghasilan.

**Tabel 4.12** Segmentasi dan Target Market Townhouse

Deskripsi	Target Market
Demografi	Primary Pria/Wanita 25-35 Secondary Pria/Wanita 30-50 tahun

	Penghasilan sendiri atau gabungan di atas 5.000.000
Geografi	Berada di daerah Jabotabek
Be	<p><b>Lanjutan Tabel 4.11 Segmentasi dan Target Market Apartemen</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Baru menikah atau merupakan keluarga baru</li> <li>- Merupakan Rumah pertama</li> <li>- Tidak ingin jauh dari kantor</li> <li>- Ingin tinggal di daerah selatan</li> <li>- Tertarik dengan investasi properti</li> </ul>

Sumber: Hasil Analisis, 2010

#### 4.4.2.2 Positioning

##### a. *Town house*

Berdasarkan analisis kompetitor dan segmentasi kita mendapatkan beberapa input untuk pembangunan *town house* diantaranya :

- Harga yang diterapkan *town house* di Fatmawati dengan kisaran 1 M – 4M termasuk mahal sehingga produk yang dijual bisa selesai lebih dari 2 tahun.
- Harga yang diterapkan pada Depok berkisar 300-700 juta, dapat diselesaikan Di bawah 2 tahun.
- Target market yang dituju adalah kalangan yang mempunyai penghasilan sekitar 25 juta.

Dari input di atas maka penulis memposisikan lahan ini sebagai *town house* yang membawa konsep lingkungan yang hijau, aman, privasi dan harga yang menjamin investasi konsumen menguntungkan.

Adapun atribut yang mendukung *positioning* tersebut adalah:

- Tanah yang tidak perlu dibeli sehingga pengembang tidak perlu modal awal yang besar, karena itu pengembang bisa merendahkan harga jualnya dengan kualitas yang tidak jauh berbeda.
- Karena harga jualnya murah dibandingkan pesaing, konsumen bisa langsung merasakan manfaat berupa kenaikan harga terutama ketika proyek sudah selesai.
- Lingkungan Jakarta Selatan merupakan lingkungan yang terkenal dengan asri, kualitas air yang baik.

## b. Rusunami

Umumnya *Positioning* Rusunami dengan rusunami yang lainnya hampir sama. Diibaratkan barang rusunami merupakan produk oem yang mengandalkan harga murah tetapi berada di kawasan Jakarta. Kesulitan dari Rusunami yang akan dibangun dilahan Fatmawati adalah jauhnya dari pusat kota. Karena kelengkapan fasilitas harus ditonjolkan fasilitas-fasilitas yang jarang pada rusunami lain seperti basement, Sarana olah, fitness centre, akan lebih baik.

Untuk itu rusunami ini akan memposisikan diri sebagai Rusunami yang memiliki fasilitas yang lengkap dibanding rusunami yang lain dengan tersedianya fasilitas seperti kolam renang, fitness centre dan basement di area Jakarta Selatan yang hijau.

### 4.4.3 Harga

Untuk harga strategi yang digunakan adalah *stretegi competitor based*. Pada strategi tersebut pengembang lebih dahulu menerapkan harga yang akan dijual. Harga tersebut didapatkan berdasarkan analisis persaingan. Setelah menetapkan harga barulah pengembang menyusun spesifikasi dari produk tersebut

Untuk *Town house* berdasarkan analisis persaingan di atas, di daerah Depok dapat kita ketahui harga tanahnya per m<sup>2</sup> berkisar Rp. 2.700.000 hingga Rp. 3.500.000 dengan asumsi harga per m<sup>2</sup> bangunan Rp. 2.500.000. Sedangkan pada Daerah Fatmawati bisa kita bahwa harga tanah townhouse di daerah tersebut berkisar Rp. 6.500.000 hingga Rp. 8.000.000 dengan asumsi bangunan per m<sup>2</sup> Rp. 3.500.000.

Berdasarkan hasil survey juga diketahui bahwa proyek-proyek di Fatmawati selesai di atas 2 tahun sementara itu proyek di Depok bisa diselesaikan Di bawah 2 tahun. Untuk itu harga akan berada sedikit di atas *town house* Depok dan Di bawah *town house* di Daerah Fatmawati yaitu berkisar diposisi 4.000.000 hingga 5.000.000 m<sup>2</sup>.

Untuk kualitas bangunan untuk tipe Di bawah 100 akan memakai kualitas di atas *town house* di daerah Depok namun Di bawah *town house* di Fatmawati dengan kisaran harga 3.000.000/m<sup>2</sup>. Sedangkan untuk tipe bangunan di atas 100

m akan memakai kualitas setaraf dengan *town house* Fatmawati dengan harga bangunan sekitar 3.500.000 hingga 4.000.000 per m<sup>2</sup>.

Dengan menawarkan harga yang lebih murah dibandingkan pesaing pembeli akan memiliki dua keuntungan. Yang pertama pembeli bisa tinggal di Daerah Fatmawati yang merupakan salah satu dari daerah yang cukup mahal dengan harga Di bawah pasaran. Yang kedua pembeli langsung merasakan hasil dari investasinya karena harganya bisa langsung disesuaikan dengan harga pasaran.

Sedangkan untuk Rusunami, umumnya harga yang ditetapkan tidak jauh berbeda pada semua daerah di DKI. Hal itu dikarenakan adanya peraturan bahwa harga maksimal yang boleh dijual untuk rusunami adalah Rp. 144.000.000 (belum termasuk peningkatan kualitas atau biaya view). Untuk itu harga yang akan diterapkan pada rusunami ini adalah Rp. 126.000.000.dan Rp. 189.000.000.

#### **4.4.4 Produk**

Setelah analisis Kompetitor, STP, dan harga sudah dilakukan, maka langkah terakhir dalam merancang konsep adalah membuat konsep dari hunian tersebut. Output dari analisis akan menjadi input untuk analisis terakhir yaitu finansial.

##### **4.4.4.1 Perancangan Konsep Townhouse**

Setelah menetapkan langkah selanjutnya adalah membuat perencanaan dalam rangka menjual produk properti yang akan dijual, langkah-langkah berikut adalah:

#### **A. Menentukan tipe rumah**

Dari hasil analisis sebelumnya dapat kita ketahui :

- a. Harga rumah diantara 500 juta – 1 M
- b. Harga per tanah yang akan dijual berada diantara 4-5 juta
- c. Tipe Rumah Pesaing :
  - Di depok 60-120 m<sup>2</sup>
  - Di Fatmawati 90-300 m<sup>2</sup>
- d. Luas Kavling Pesaing
  - Pada daerah depok 70-100 m<sup>2</sup>
  - Pada Daerah Fatmawati 100-300 m<sup>2</sup>

Dari data di atas kita melakukan langkah-langkah sebagai berikut :

- a. Yang pertama kita tentukan luas kavling. Kita asumsikan kita hanya menjual kavling/tanah aja dengan asumsi data harga tanah 5 juta /m<sup>2</sup>. berdasarkan analisis kompetitor luas tanah yang kita jual adalah adalah 70 m<sup>2</sup> – 300 m<sup>2</sup> (irisian antara Fatmawati dan depok). Batasan berikutnya yang kita tentukan adalah harga jual yait diantara 500 juta – 1 M. maka dengan itu kita bisa ketahui luas tanah yang akan dijual berada diantara 100 m<sup>2</sup> – 200 m<sup>2</sup> dengan toleransi 10-15%.
- b. Yang kedua adalah menentukan tipe bangunan. Dari analisis kompetitor sebelumnya juga bisa kita ketahui bahwa luas bangunan pesaing berkisar diantara 60-300 m<sup>2</sup>. Bisa kita persempit batas maksimum menjadi 200 m<sup>2</sup> karena bila dibangun di atas 200 m<sup>2</sup> akan dikenakan pajak barang mewah, kini kita dapatkan batas 60-200 m<sup>2</sup>.
- c. Kita lihat lagi batas tersebut pada bangunan paling kecil di Fatmawati adalah berada di tipe 90 dengan itu kita bisa naikkan batas bawah menjadi 90 m<sup>2</sup> kini range berada pada 90-200 m<sup>2</sup>.
- d. Penulis mengasumsikan bahwa luas bangunan maksimum = luas tanah maksimum, luas bangunan tidak boleh lebih besar dari luas tanah (biasanya konsumen mengharapkan tanah yang lebih besar dari bangunan untuk kreatifitas dalam mengembang lingkungan rumahnya). Karena range tanah antara 100-200 m dan 90 -200 maka batas atas bangunan tidak perlu dipotong.
- e. Untuk batas atas bangunan kita analisis denga harga jual. Bangunan 200 m memiliki harga jual 700 juta (asumsi 3.500.000/m<sup>2</sup>) . kita asumsikan bahwa bangunan tersebut memilki luas tanah yang sama yaitu 200 m dengan harga 5.000.000 (harga batas atas tanah) kita dapatkan 1 miliar sehingga total harga jual adalah 1.7 M, harga tersebut melewati batas dari harga jual kita 1 miliar. Karena diasumsikan luas bangunan sama dengan tanah maka kita bisa dapat total bangunan maksimum dengan rumus  $8.500.000X = 1.000.000.000$ , kita dapatkan  $x=134$  m<sup>2</sup> maka kita bisa dapatkan batas atas adalah 117 m<sup>2</sup>. Sehinga batas luas bangunan kita adalah 90-117 m<sup>2</sup> dengan toleransi 10-15%
- f. Setelah mendapat luas bangunan, kita kembali meriview batas luas tanah kita yaitu 100-200 m<sup>2</sup>. Dengan asumsi bangunan maksimum 117 m<sup>2</sup> (harga 3.5



juta) dan tanah maksimum 200 m (harga 5 juta) maka kita dapatkan harga bangunan 409.5 dan harga tanah 1 miliar, harga tersebut melewati batas maksimal. Kita bisa menghitung luas tanah maksimal dengan rumus  $5 \text{ juta} \times +409 \text{ juta} = 1 \text{ miliar}$ , maka kita dapatkan luas tanah maksimum adalah 118.2 dengan toleransi 10-15%. Dengan itu kita dapat batas yaitu range 100-117 untuk bangunan dan 100-118 untuk tanah dengan toleransi 10-15%

- g. Kita perlu tetapkan lebar kavling (hal ini berkaitan dengan estetika tampak depan rumah biar tiap blok tidak terlalu berbeda). penulis tetapkan adalah lebar luas kavling yaitu 7 m untuk tipe paling murah dan 8.5 m untuk tipe paling mahal.
- h. Selanjutnya kita tentukan tipe rumah yang paling banyak dijual yaitu karena strategi bermain di harga maka tipe yang paling banyak yang kecil berdasarkan batas di atas, pengalaman dan data kompetitor maka tipenya adalah 84 (7x12)/94.5 (7x13.5) dengan itu kita dapatkan harga jual yaitu 630 juta dengan asumsi harga yang termurah yaitu 4.000 dan harga bangunan termurah yaitu 3 juta.
- i. Selanjutnya menentukan tipe yang paling mahal harganya sekitar 1-1.3 miliar. Dengan cara mencotoh kompetitor maka kita bisa dapat tipe 135/135. Setelah itu kita bikin variasi tipe diantaranya kita dapatkan 90/105, 120/120, 120/135.

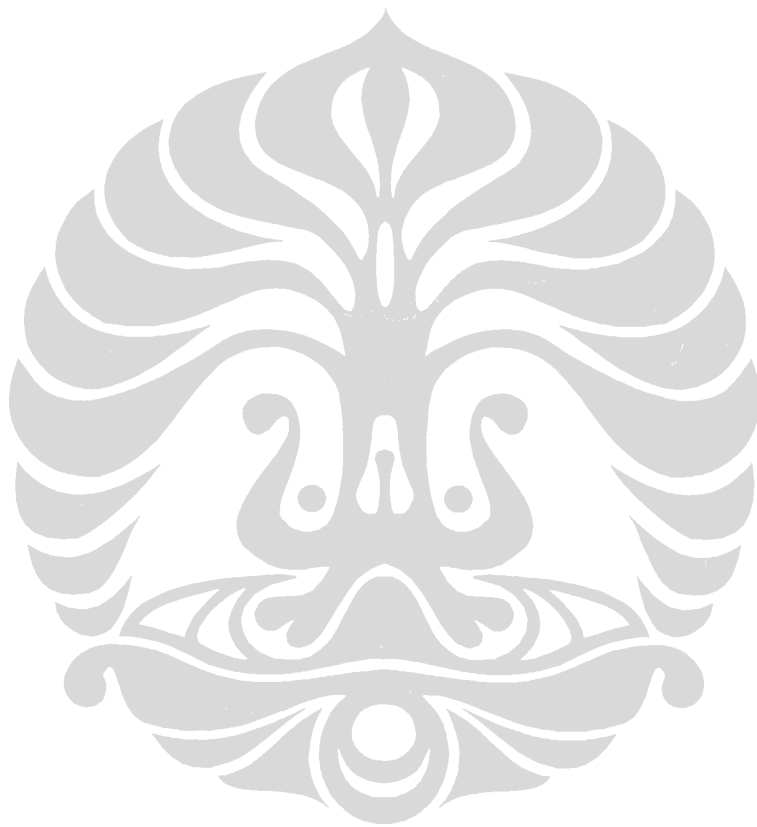
#### **B. Membuat *site plan***

Untuk membuat *site plan* harus estetika atau batasan teknis yang harus buat, penulis mendefinisikan batasannya sebagai berikut:

- a. Luas Tanah yang boleh dijual sebesar 60% yaitu 5700 M sisanya untuk fasus fasom sebesar 40 %. Pengembang diusahakan bisa mencapai target ini.
- b. Lebar jalan 6 m agar bisa dilalui 2 mobil
- c. Perhatikan aliran saluran air.
- d. Tiap blok terdiri dari rumah-rumah yang sejenis kecuali bila ada kelebihan tanah.
- e. Hindari tusuk sate (kondisi dimana rumah tegak lurus dengan jalan, hal ini dimaksud karena sebagian besar masyarakat percaya bahwa untuk tipe seperti ini tidak membawa keberuntungan)

- f. Tipe rumah yang dibangun adalah 84/94.5, 90/105. 120/120, 120/135, dan 135/135.6. Untuk tipe mewah berada dibatas utara dan batas selatan atau diujung-dujung tanah untuk memberikan kesan eksklusif.

Berdasarkan batasan di atas, maka site plan yang dibuat seperti pada gambar 4.6 dengan detail luas kavling pada tabel 4.7.





**Gambar 4.6 Site plan Town**

*Sumber: Hasil Analisis, 2010*

**Tabel 4.13 Tabel luas Kavling**

Type	Luas Bangunan (M2)	Luas kavling (M2)	Jumlah Unit	Jumlah Luas kavling	
				Lebar	Panjang
A1	120	133.52	1	8.7	15.35
A2	120	130.37	1	8	16.30
A3	120	133.92	1	8	16.74
A4	120	139.23	1	8	17.40
A5	120	140.79	1	8	17.60
A6	120	154.28	1	9	17.14
B1	120	125.68	1	8.11	15.50
B2	120	120	1	8	15.00
B3	120	120	1	8	15.00
B4	120	120	1	8	15.00
B5	120	164.79	1	11	14.98
B6	120	164.79	1	11	14.98
B7	120	120	1	8	15.00
B8	120	120	1	8	15.00
B9	120	120	1	8	15.00
B10	120	133.83	1	9.19	14.56
C1	90	129.38	1	10	12.94
C2	90	94.77	1	7	13.54
C3	90	98.06	1	7	14.01
C4	90	101.35	1	7	14.48
C5	90	104.64	1	7	14.95
C6	90	107.93	1	7	15.42
C7	90	111.22	1	7	15.89
C8	135	164.38	1	10	16.44
D1	84	134.78	1	84	134.78
D2	84	94.5	1	84	94.50
D3	84	94.5	1	84	94.50
D4	84	94.5	1	84	94.50
D5	84	94.5	1	84	94.50
D6	84	94.5	1	84	94.50
D7	84	94.5	1	84	94.50
D8	84	134.78	1	84	134.78
D9	84	134.78	1	84	134.78
D10	84	94.5	1	84	94.50
D11	84	94.5	1	84	94.50
D12	84	94.5	1	84	94.50
D13	84	94.5	1	84	94.50
D14	84	94.5	1	84	94.50
D15	84	94.5	1	84	94.50
D16	84	134.78	1	84	134.78
E1	135	163.89	1	135	163.89
E2	135	148.7	1	135	148.70
E3	135	144.66	1	135	144.66
E4	135	140.63	1	135	140.63
E5	135	136.59	1	135	136.59
E6	135	135.76	1	135	135.76
E7	135	129.2	1	135	129.20
<b>SUBTOTAL I</b>		<b>2,543.35</b>	<b>23.00</b>	<b>2,289.00</b>	<b>2,672.55</b>
<b>TOTAL ( SUBTOTAL I + SUBTOTAL II )</b>					<b>3,041</b>

Langkah terakhir adalah membuat cash flow *town house*. Bila Cash flow yang kita buat tidak bisa menutupi biaya, maka variabel luas tanah dan tipe bangunan diubah kembali. Hal itu terus dilakukan hingga pengembang menemukan keuntungan yang diinginkan tentu berdasarkan analisis- analisis sebelumnya yang telah dibuat.

#### 4.4.4.2 Perancangan Konsep Rusunami

Dalam menganalisis konsep produk properti karena keterbatasan pengetahuan penulis, penulis menyusun dibantu oleh Wika Realty tetapi karena keterbatasan waktu penulis tidak sampai mengetahui secara detail tentang pembuatan gambar *site plan* apartemen dan aspek teknis bangunan, namun penulis sempat mendapatkan panduan dalam menyusun cash flow.

Sebelum kita membangun konsep rusunami kita buat beberapa asumsi, diantaranya:

- Jenis tipe unit rusunami secara umum ada dua yaitu tipe 21 dan 36 (semi gross) dengan luas bersih 18 (6x3) m<sup>2</sup> dan 30 (6x5) m<sup>2</sup>, tipe seperti itu yang akan digunakan oleh penulis pada simulasi..
- Tidak semua bangunan isinya unit ada sebagian digunakan untuk fasus fasom berupa koridor atau lift. Umumnya untuk rusunami jumlah luas yang bisa terbangun unit adalah 70%-75% total dari luas bangunan.
- berdasarkan data sebelumnya total luas dasar yang bisa dibangun pada lahan tersebut adalah 1900 m<sup>2</sup> (KDB 0.2 \*9500)
- Sedangkan untuk KLB 3.5 maka didapat total luas bangunan adalah 33250 (KLB 3.5 \*9500)
- Tower yang kita bangun ada 2 dengan masing-masing luas tower 900 m<sup>2</sup>

Setelah menentukan asumsi, langkah selanjutnya adalah membuat konsep rusunami yang akan dibangun:

- a. Yang pertama adalah menentukan jumlah unit perlantai, penulis mengasumsikan tipe 30 lebih banyak dari tipe 18. Karena alasan keestikaan biasanya masing-masing tipe adalah couple yang berarti jumlahnya tidak ganjil (unit yang saling berhadapan pada koridor mempunyai tipe yang sama). Selanjutnya kita tentukan perbandingan jumlah antara tipe. penulis mengasumsikan perbandingan antara tipe 18 dan 30 adalah 3 : 4 tetapi karena couple dan ada angka ganjil 3 maka penulis kalikan 2 menjadi 6 : 8.

Dari situ kita bisa membuat rumus jumlah unit perlantai yaitu :

Jumlah luas tipe 18 + Jumlah luas tipe 30 = 75% x Luas Tanah berdasarkan KDB/jumlah tower = (6) (18) x + (8) (30) x = 75 % x 1900/2

Didapat faktor pengalinya adalah 2 (dibulatkan keatas) maka tiap lantai unit yang terbangun setiap lantai adalah tipe 18 sebanyak 12 dan tipe 30 sebanyak 16.

- b. Setelah menentukan jumlah tipe, kita hitung ketinggian tower dengan rumus :

Tinggi Tower = Luas KLB /LUAS KDB

Tinggi Tower = 3.5/0.2 = 18 lantai

- c. Berikutnya kita menghitung jumlah unit tiap tower, kita asumsikan lantai dasar tidak terpakai maka tertinggal 17 lantai yang bisa dibangun yaitu :

Tipe 18 = 12 \* 17 = 204 unit

Tipe 30 = 16 \* 17 = 272 unit

Total unit per tower 476 unit dan total seluruh unit pada proyek 952 unit

- d. Terakhir kita menghitung harga jual per unit, berdasarkan analisis kompetitor didapat harga rusunami m2 adalah 6.000.000 maka didapat :

Tipe 18 = 18\* 6.000.000 = 108.000.000

Tipe 30 = 30 \* 6.000.000 = 180.000.000.

#### 4.4.5 Promosi

Berdasarkan hasil analisa STP dan Produk diatas strategi pemasaran yang dilakukan akan terbagi dua yaitu Strategi above the line dan Strategi below the line. Kedua strategi tersebut dilakukan berdasarkan budget yang telah ditentukan untuk *town house* 50 juta/bulan sedangkan rusunami 120 juta/bulan.

Strategi above the line yang digunakan, karena target market yang dituju merupakan ses A dan ses B maka itu akan menggunakan media cetak Kompas. Beriklan di Kompas membutuhkan biaya sekitar 20-35 juta dengan luas 1/8 halaman. Spanduk dan brosur akan disebar didaerah fatmawati dan perkantoran yang berada dikawasan Jakarta selatan. Internet juga akan menjadi sarana untuk promosi. Hasil survey penulis untuk *town house* hampir semua pesaing tidak beriklan diinternet dan tidak memiliki website yang memadai termasuk pengembang besar didaerah tersebut green mataoa.

Untuk strategi below the line yang digunakan adalah dengan mengadakan *event* seperti *grand launching* yang menghadirkan artis. Strategi lain yang diterapkan terutama rusunami

adalah setiap pembeli yang merekomendasikan kepada calon pembeli yang lain maka akan mendapat komisi dan bonus-bonus lain seperti Air Conditoner ataupun LCD.

#### 4.5 Analisis Finansial

Berdasarkan lampiran Laporan Proyeksi Laba Rugi dapat diketahui bahwa:

**Tabel 4.14** Nilai NPV dan IRR

	<i>Town house</i>	Rusunami
NPV	122,204	5,233,503
IRR	6.07%	6.27%

*Sumber : Hasil Analisis*

Dari nilai di atas dapat kita simpulkan bahwa NPV masing-masing proyek positif sehingga keduanya bisa diterima, Sedangkan nilai IRR masing-masing proyek di atas harapan pengembang yaitu di atas 20%/tahun karena itu dua-duanya bisa dilaksanakan. Tetapi perbandingan IRR antara rusunami dan *Town house* berbeda dimana Rusunami lebih tinggi dibanding *Town house*. Oleh karena itu Rusunami dipilih untuk dibangun pada daerah tersebut.

Dengan ini, maka proyek rusunami yang terpilih untuk dibangun pada lahan tersebut. Selain aspek finansial pengembang juga harus memperhatikan aspek-aspek kualitatif yang telah dianalisis.