



**UNIVERSITAS INDONESIA**

**ANALISIS KELAYAKAN BISNIS PERUMAHAN  
SEDERHANA *DE GREEN TERRACES*  
DI KALISUREN BOGOR**

**TESIS**

**Diajukan sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Magister  
Manajemen**

**ACHMAD KADHAFI SAPIIE**

**0906621054**

**FAKULTAS EKONOMI  
PROGRAM MAGISTER KEKHUSUSAN MANAJEMEN UMUM  
JAKARTA  
DESEMBER 2010**

## HALAMAN PERNYATAAN ORISINALITAS

**Tesis ini adalah hasil karya saya sendiri,  
Dan semua sumber baik yang dikutip maupun dirujuk  
Telah saya nyatakan dengan benar**

**Nama : Achmad Kadhafi Sapiie**

**NPM : 0906499120**

**Tanda tangan :** 

**Tanggal : 23 Desember 2010**

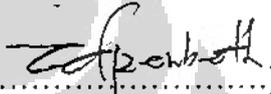


## HALAMAN PENGESAHAN

Tesis ini diajukan oleh :  
Nama : Achmad Kadhafi Sapiie  
NPM : 0906621054  
Program studi : Magister Manajemen  
Judul Tesis : Analisis Kelayakan Bisnis Perumahan  
Sederhana *De Green Terraces* di Kalisuren Bogor

Telah berhasil dipertahankan di hadapan Dewan Penguji dan diterima sebagai bagian persyaratan yang diperlukan untuk memperoleh gelar Magister Manajemen pada Program Studi Magister Manajemen Fakultas Ekonomi, Universitas Indonesia

### DEWAN PENGUJI

Pembimbing : John Daniel Rembeth, MBA 

Penguji : Dr. Mohammad Hamsal 

Penguji : Prof. Dr. Sofyan Assauri 

Ditetapkan di : Jakarta  
Tanggal : 30 Desember 2010

## KATA PENGANTAR

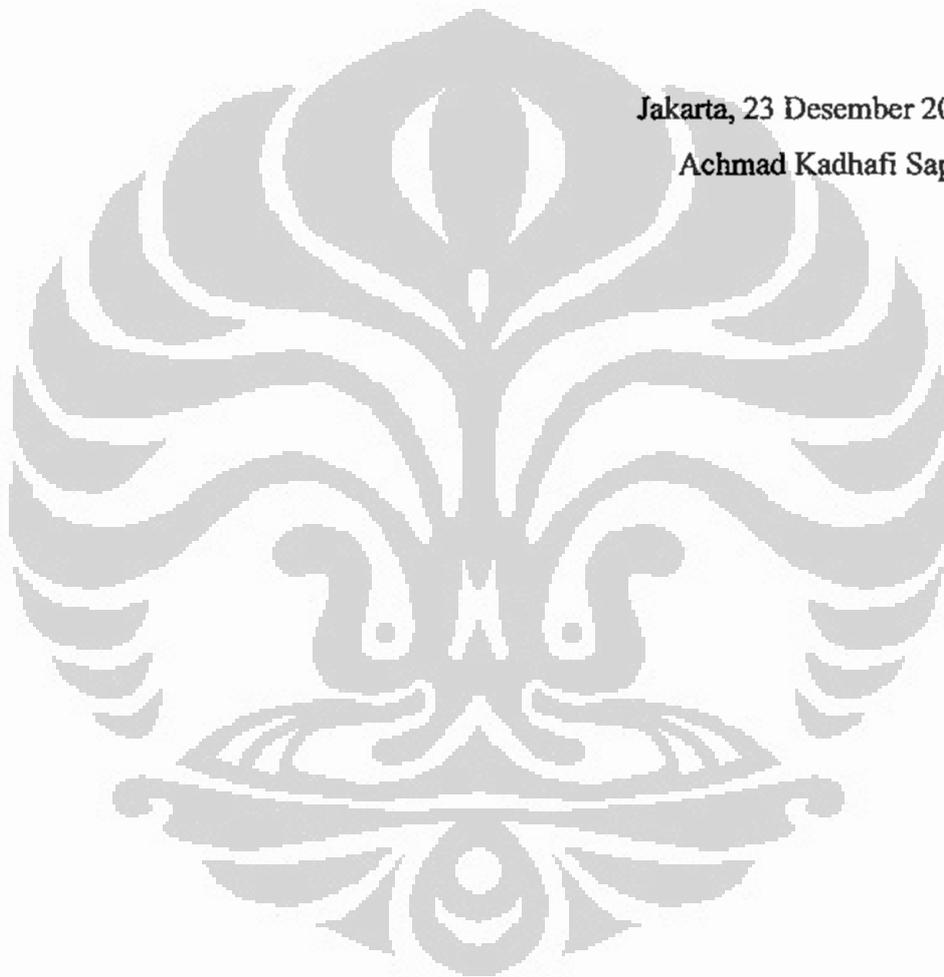
Puji syukur saya panjatkan kepada Allah SWT, karena atas berkat dan rahmat-Nya, saya dapat menyelesaikan tesis ini. Penulisan tesis ini dilakukan dalam rangka memenuhi salah satu syarat untuk mencapai gelar Magister Manajemen pada program Magister Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia. Saya menyadari bahwa, tanpa bantuan dan bimbingan dari berbagai pihak, dari masa perkuliahan sampai pada penyusunan tesis ini, sangatlah sulit bagi saya untuk menyelesaikan tesis ini. Oleh karena itu, saya mengucapkan terima kasih kepada :

1. John Daniel Rembeth, MBA selaku dosen pembimbing yang telah memberikan bimbingan dan pengarahan selama penyusunan karya akhir ini.
2. Prof. Rhenald Kasali, Ph. D selaku Ketua Progran Studi Magister Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia.
3. Para dosen Program Magister Manajemen Universitas Indonesia yang telah banyak memberikan bekal berbagai disiplin ilmu maupun berbagi pengalaman kepada penulis
4. Bapak, Ibu, Okky, Max, Dewi dan Arfa atas doa dan dukungan dari awal kuliah hingga proses penyusunan karya akhir ini.
5. Diajeng Wikan Paramastri, atas segala perhatian , kasih, doa dan dukungan selama ini.
6. Seluruh keluarga besar di Pasar Baru, Om Sambas, Tante Ria, Tante Nunung, Safira dan Caresa
7. Pak Iman, Pak Hadis, Pak Toni, dan teman-teman di Perumahan *De Green Terraces* atas bantuan selama ini.
8. Teman-teman A091 dan B091 yang telah melewati suka duka bersama selama satu setengah tahun menuntut ilmu di MMUI
9. Segenap staff perpustakaan dan staf administrasi MMUI.
10. Seluruh pihak yang telah memberikan kontribusi selama penyusunan karya akhir ini yang tidak dapat disebutkan satu-persatu

Akhir kata, penulis menyadari bahwa dalam penyusunankarya akhir ini masih jauh dari kesempurnaan, namun penulis berharap karya akhir ini dapat memberikan sumangan pemikiran yang bermanfaat bagi perusahaan maupun bagi pembaca.

Jakarta, 23 Desember 2010

Achmad Kadhafi Sapiie



**HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI  
TUGAS AKHIR UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS**

---

Sebagai sivitas akademik Universitas Indonesia, saya bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Achmad Kadhafi Sapiie  
NPM : 0906621054  
Program studi : Magister Manajemen  
Fakultas : Ekonomi  
Jenis karya : Tesis

demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Universitas Indonesia **Hak Bebas Royalti Non-eksklusif (*Non-exclusive Royalty Free Right*)** atas karya ilmiah saya yang berjudul :

**ANALISIS KELAYAKAN BISNIS PERUMAHAN  
SEDERHANA DE GREEN TERRACES DI  
KALISUREN BOGOR**

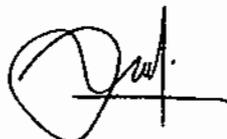
beserta perangkat yang ada (jika diperlukan). Dengan Hak Bebas Royalti Noneklusif ini Universitas Indonesia berhak menyimpan, mengalihmedia/formatkan, mengelola dalam bentuk pangkalan data (*database*), merawat, dan memublikasikan tugas akhir saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis atau pencipta dan sebagai pemilik Hak Cipta.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya

Dibuat di : Jakarta

Pada tanggal : 23 Desember 2010

Yang menyatakan,



(Achmad Kadhafi Sapiie)

## ABSTRAK

Nama : Achmad Kadhafi Sapiie  
Program studi : Magister Manajemen  
Judul : Analisis Kelayakan Bisnis Perumahan Sederhana  
*De Green Terraces* di Kalisuren Bogor

Kebutuhan masyarakat atas tempat tinggal, khususnya rumah sederhana semakin meningkat pada beberapa tahun terakhir ini. Dengan membaiknya kondisi ekonomi dan kemudahan menambil kredit pemilikan rumah, membuka peluang bagi Perumahan *De Green Terraces* untuk mengembangkan usahanya dengan membangun perumahan sederhana. Daerah yang dinilai cocok untuk mengembangkan perumahan sederhana adalah kawasan pingiran kota Jakarta, daerah Kalisuren Bogor memenuhi kriteria sebagai lokasi pengembangan. Hal-hal yang dipertimbangkan dalam strategi pengembangan usaha perumahan *De Green Terraces* adalah aspek lingkungan makro dan industri, aspek pemasaran, aspek operasi dan aspek keuangan. Hasil pertimbangan adalah keputusan layak atau tidaknya pengembangan bisnis yang akan dilakukan oleh Perumahan *De Green Terraces*.

Kata kunci : Perencanaan bisnis, aspek lingkungan makro, aspek lingkungan industri, aspek pemasaran, aspek operasi, dan aspek keuangan

## ABSTRACT

Name : Achmad Kadhafi Sapiie  
Study Program : Magister Manajemen  
Judul : Business Feasibility Analysis of Low-Cost Housing  
Project De Green Terraces at Kalisuren Bogor

The needs of people's for housing, especially low-cost houses increased in recent years. With the improvement of economy and the ease of mortgage process, opened the opportunities for Perumahan De Green Terraces to develop its business by building low-cost houses. Areas considered suitable for developing low-cost housing project is at the outskirts of Jakarta, kalisuren-Bogor meets the criteria as the location for the project. Aspects that needs to be considered in developing business development strategy for Perumahan De Green Terraces are the macro and industry, marketing, operational and financial aspect. Result consideration is the final decision whether the business development will be suitable to be carry out by Perumahan De Green Terraces.

Key Words : Business Plan, macro environment aspect, Industry environment aspect, Marketing aspect, operational aspect and financial aspect.

## DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PERNYATAAN ORISINALITAS.....	ii
HALAMAN PENGESAHAN.....	iii
KATA PENGANTAR.....	iv
HALAMAN PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH.....	vi
ABSTRAK.....	vii
ABSTRACT.....	viii
DAFTAR ISI.....	ix
DAFTAR TABEL.....	xii
DAFTAR GAMBAR.....	xiii
DAFTAR FORMULA.....	xiv
DAFTAR LAMPIRAN.....	xv
<b>Bab 1 Pendahuluan.....</b>	<b>1</b>
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Perumusan Masalah.....	2
1.3 Tujuan Penelitian.....	2
1.4 Manfaat Penelitian.....	2
1.5 Ruang Lingkup Penelitian.....	2
1.6 Metode Penelitian.....	3
1.7 Sistematika Pembahasan.....	3
<b>Bab 2 Tinjauan Pustaka.....</b>	<b>5</b>
2.1 Pengembangan Usaha.....	5
2.2 Perencanaan Bisnis.....	5
2.3 Aspek-aspek Perencanaan Bisnis.....	6
2.3.1 Aspek Lingkungan Makro dan Industri.....	6
2.3.1.1 Lingkungan Makro.....	6
2.3.1.2 Lingkungan Industri.....	7
2.3.2 Analisis SWOT.....	8
2.3.3 Model Strategi.....	9
2.3.3.1 <i>Porter's Generic Strategy</i> .....	9
2.3.3.2 <i>BCG Matrix</i> .....	11
2.3.3.3 <i>GE atau McKinsey Model</i> .....	12
2.4 Aspek Pemasaran.....	14
2.4.1 Target Market Selection.....	15
2.4.2 Bauran Pemasaran.....	16
2.5 Aspek Sumber Daya Manusia.....	18
2.6 Aspek Operasi.....	18
2.6.1 Rencana Kerja.....	18
2.6.2 <i>Scheduling</i> .....	19
2.6.3 Pengendalian (Controlling).....	20
2.7 Aspek Keuangan.....	20
2.7.1 Perencanaan Keuangan.....	20
2.7.2 Penentuan Asumsi.....	21

2.7.3 Perhitungan Pulang Pokok .....	22
2.7.4 Analisis Kelayakan Investasi .....	22
2.7.4.1 <i>Net Present Value</i> – NPV .....	23
2.7.4.2 <i>Payback Period</i> – PP .....	23
2.7.4.3 <i>Discounted Payback Period</i> – DPP .....	24
2.7.4.4 <i>Internal Rate of Return</i> – IRR .....	24
2.7.4.5 <i>Profitability Index</i> – PI .....	25
2.7.4.6 Analisis Sensitivitas .....	26
<b>Bab 3 Gambaran Umum Perusahaan .....</b>	<b>27</b>
3.1 Definisi Real Estat/Perumahan .....	27
3.2 Definisi Perusahaan Pengembang (Developer) .....	28
3.3 Definisi Rumah Sehat Sederhana .....	28
3.4 Sekilas Tentang Perusahaan .....	29
3.5 Visi dan Misi .....	31
3.6 Profil Pesaing .....	31
<b>Bab 4 Analisis dan Pembahasan .....</b>	<b>33</b>
4.1 Analisis Lingkungan Makro dan Industri .....	33
4.1.1 Aspek Lingkungan Makro .....	33
4.1.2 Aspek Lingkungan Industri .....	39
4.1.2.1 Ancaman Pendetang Baru ( <i>Entry Barriers</i> ) .....	39
4.1.2.2 Daya Tawar Pemasok ( <i>Supplier power</i> ) .....	39
4.1.2.3 Daya Tawar Pembeli ( <i>Buyer Power</i> ) .....	39
4.1.2.4 Ancaman Produk Substitusi ( <i>Substitute availability</i> ) .....	40
4.1.2.5 Persaingan Industri ( <i>Internal Rivalry</i> ) .....	41
4.1.2.6 Rangkuman dari <i>Five Forces Analysis</i> .....	41
4.1.3 Analisis <i>SWOT</i> .....	42
4.1.4 Strategi Bisnis .....	43
4.2 Aspek Pemasaran .....	44
4.2.1 <i>Target Market Selection</i> .....	44
4.2.1.1 Segmentasi .....	44
4.2.1.2 <i>Targeting</i> .....	45
4.2.1.3 <i>Positioning</i> .....	45
4.2.2 Bauran Pemasaran .....	46
4.2.2.1 Kebijakan Produk .....	46
4.2.2.2 Kebijakan Harga .....	49
4.2.2.3 Kebijakan Tempat .....	50
4.2.2.4 Kebijakan Promosi .....	51
4.3 Aspek Sumber Daya Manusia (SDM) .....	53
4.3.1 Kebutuhan SDM .....	53
4.3.2 Kompensasi .....	54
4.4 Aspek Operasi .....	55
4.4.1 Perencanaan .....	55
4.4.2 Perijinan .....	57
4.4.3 Pelaksanaan .....	58
4.4.4 Pengendalian .....	60

4.4.4.1 Pengendalian Waktu dan Biaya.....	60
4.4.4.2 Pengendalian Mutu.....	64
4.5 Aspek Keuangan .....	64
4.5.1 Asumsi Dasar .....	64
4.5.2 Kebutuhan Dana.....	65
4.5.3 Proyeksi Biaya Operasi .....	67
4.5.4 Sumber Dana .....	70
4.5.5 Proyeksi Penerimaan.....	72
4.5.6 Proyeksi Harga Pokok Produksi.....	74
4.5.7 Proyeksi Laporan Laba Rugi.....	75
4.5.8 Proyeksi Arus Kas.....	75
4.5.9 Proyeksi Neraca.....	76
4.5.10 Perhitungan Pulang Pokok .....	77
4.5.11 Analisis Kelayakan Investasi .....	78
4.5.12 Analisis Sensitivitas .....	79
<b>Bab 5 Kesimpulan dan Saran.....</b>	<b>81</b>
5.1 Kesimpulan.....	81
5.2 Saran.....	81
5.3 Implikasi Manajerial .....	82
<b>DAFTAR REFERENSI .....</b>	<b>83</b>
<b>LAMPIRAN.....</b>	<b>86</b>

## DAFTAR TABEL

Tabel 3.1 Perbandingan Harga Jual Dengan Pesaing.....	31
Tabel 4.1 Five Forces Analysis Pada Industri Perumahan Sederhana .....	41
Tabel 4.2 Harga Jual Perumahan <i>De Green Terraces</i> Kalisuren .....	49
Tabel 4.3 Kebutuhan SDM <i>De Green Terraces</i> .....	54
Tabel 4.4 Kompensasi SDM <i>De Green Terraces</i> .....	55
Tabel 4.5 Rincian Perizinan Yang Dibutuhkan.....	58
Tabel 4.6 Kebutuhan Dana Investasi dan Modal Kerja.....	65
Tabel 4.7 Perincian Biaya Perencanaan .....	65
Tabel 4.8 Perincian Biaya Perizinan .....	66
Tabel 4.9 Perincian Biaya Pembelian Tanah.....	66
Tabel 4.10 Perincian Biaya Perlengkapan Kantor.....	67
Tabel 4.11 Perincian Umur Manfaat dan Penyusutan perlengkapan Kantor .....	67
Tabel 4.12 Perincian Biaya Pembangunan Fisik Proyek .....	68
Tabel 4.13 Perincian Biaya Administrasi dan Umum.....	69
Tabel 4.14 Perincian Biaya Gaji Pegawai.....	69
Tabel 4.15 Perincian Pemberian Kredit Konstruksi.....	70
Tabel 4.16 Perincian Potongan Pembayaran Pokok Kredit .....	71
Tabel 4.17 Jadwal Pelunasan Kredit Konstruksi.....	71
Tabel 4.18 Proyeksi Penjualan .....	72
Tabel 4.19 Perincian Harga Jual.....	73
Tabel 4.20 Proyeksi Pendapatan .....	73
Tabel 4.21 Alokasi Biaya Produksi.....	74
Tabel 4.22 Harga Pokok Produksi Per Unit Rumah.....	74
Tabel 4.23 Proyeksi Laba-Rugi.....	75
Tabel 4.24 Proyeksi Arus Kas.....	76
Tabel 4.25 Proyeksi Neraca .....	77
Tabel 4.26 Alokasi Biaya Tetap Untuk Perhitungan Pulang Pokok .....	77
Tabel 4.27 Perhitungan Analisis Pulang Pokok .....	78
Tabel 4.28 Analisis Kelayakan Investasi .....	79
Tabel 4.29 Rangkuman Analisis Sensitivitas.....	80

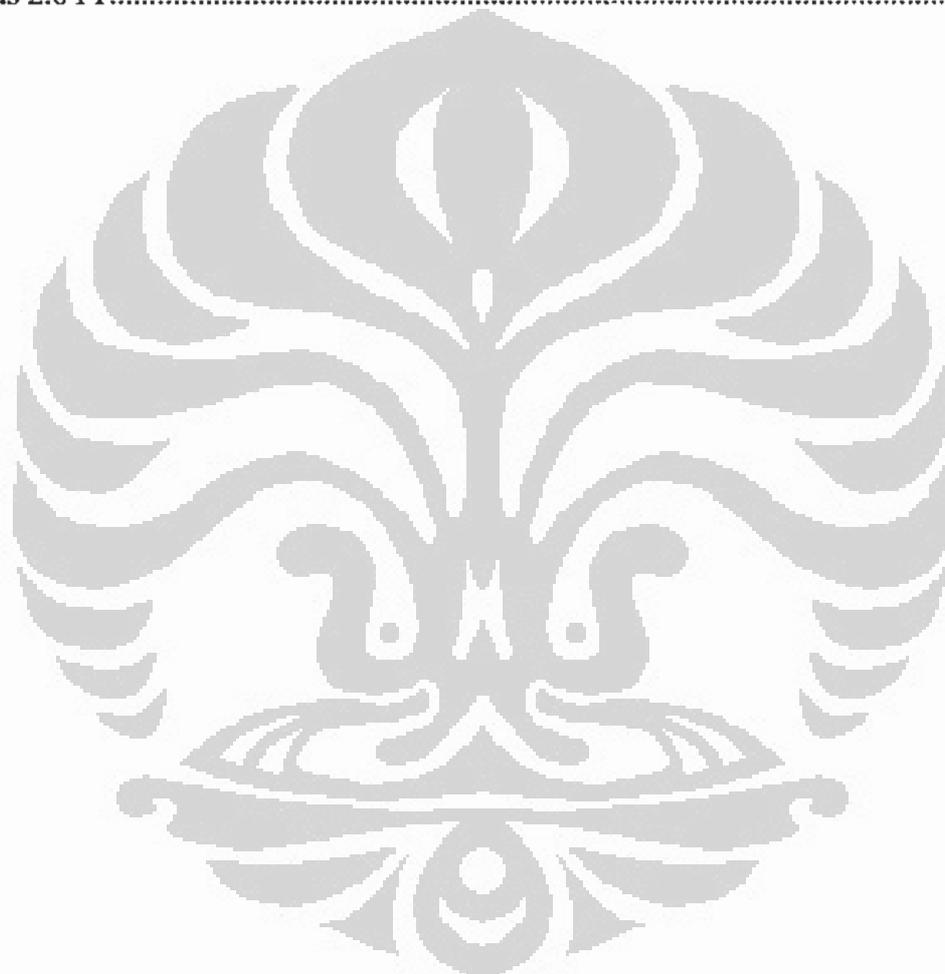
## DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 <i>Porter's Five Forces Model</i> .....	8
Gambar 2.2 Three Generic Strategies .....	10
Gambar 2.3 <i>BCG Matrix</i> .....	12
Gambar 2.4 <i>GE/McKinsey Matrix</i> .....	13
Gambar 3.1 Logo De Green Terraces .....	29
Gambar 3.2 Struktur Organisasi Perumahan De Green Terraces.....	30
Gambar 3.3 Peta Lokasi .....	32
Gambar 4.1 Pergerakan Nilai Inflasi 2010.....	34
Gambar 4.2 Pergerakan Kurs Transaksi – USD 2010.....	35
Gambar 4.3 Layout Kantor Pemasaran De Green Terraces Kalisuren.....	51
Gambar 4.4 Brosur <i>De Green Terraces</i> Kalisuren.....	53
Gambar 4.5 Rancangan Siteplan <i>De Green Terraces</i> Kalisuren.....	57
Gambar 4.6 Jadwal Pelaksanaan Pembangunan Kios Tipe 21/21 .....	61
Gambar 4.7 Jadwal Pelaksanaan Pembangunan Rumah Tipe 28/66.....	61
Gambar 4.8 Jadwal Pelaksanaan Pembangunan Rumah Tipe 36/72.....	61
Gambar 4.9 Jadwal Pelaksanaan Pembangunan Rumah Tipe 45/72.....	62
Gambar 4.10 Jadwal Pelaksanaan Proyek De Green Terraces Kalisuren.....	63



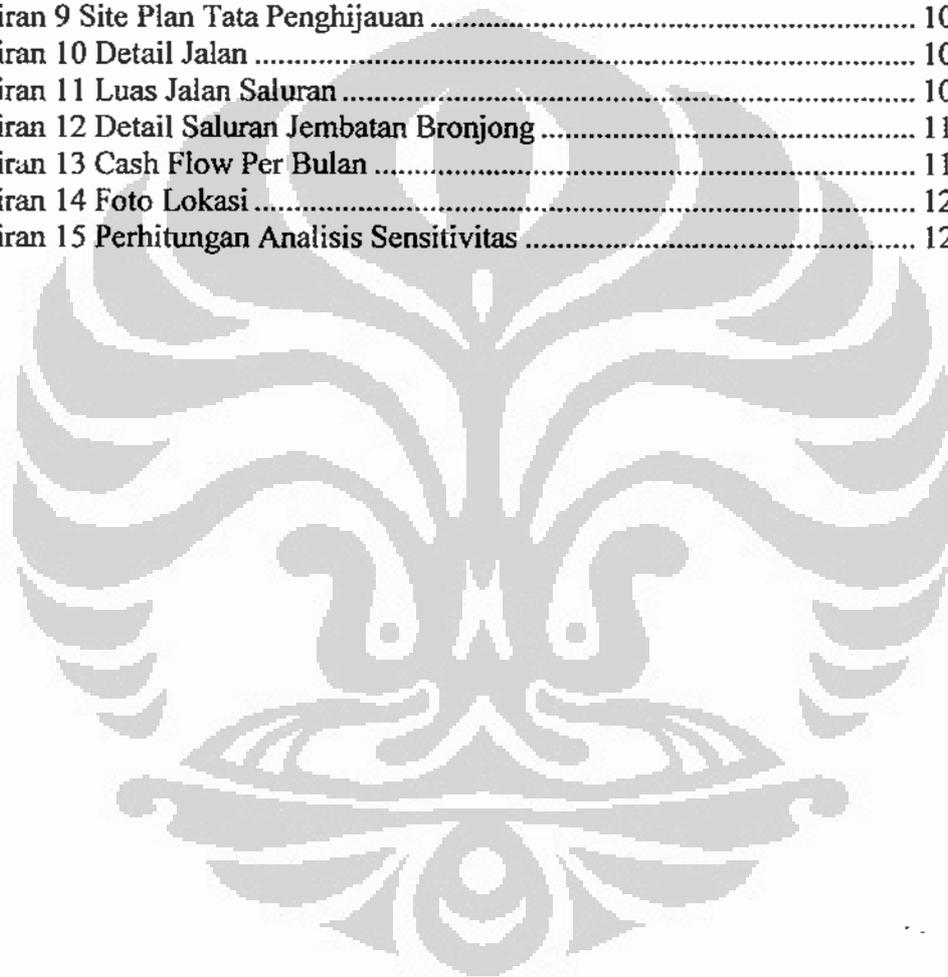
## DAFTAR RUMUS

Rumus 2.1 BEP (Unit) .....	22
Rumus 2.2 BEP (Rp).....	22
Rumus 2.3 NPV.....	23
Rumus 2.4 <i>Payback Period</i> (PP).....	24
Rumus 2.5 $r$ .....	25
Rumus 2.6 IRR.....	25
Rumus 2.7 PI.....	25
Rumus 2.8 PI.....	25



## DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Rencana Anggaran Biaya .....	86
Lampiran 2 Gambar Tipe 28/66 .....	90
Lampiran 3 Gambar Tipe 36/72 .....	93
Lampiran 4 Gambar Tipe 45/72 .....	95
Lampiran 5 Gambar Kios Tipe 21/21 .....	97
Lampiran 6 Site Plan Tata Kontur .....	99
Lampiran 7 Site Plan Tata Kavling .....	100
Lampiran 8 Site Plan Tata Drainase .....	101
Lampiran 9 Site Plan Tata Penghijauan .....	102
Lampiran 10 Detail Jalan .....	103
Lampiran 11 Luas Jalan Saluran .....	107
Lampiran 12 Detail Saluran Jembatan Bronjong .....	110
Lampiran 13 Cash Flow Per Bulan .....	118
Lampiran 14 Foto Lokasi .....	121
Lampiran 15 Perhitungan Analisis Sensitivitas .....	123



## BAB 1

### PENDAHULUAN

#### 1.1 Latar Belakang

Saat ini kebutuhan masyarakat akan rumah tinggal yang nyaman, aman dan dengan harga yang terjangkau sangat tinggi terutama di daerah perkotaan seperti Jakarta dan Bogor. Akan tetapi dengan semakin padatnya daerah perkotaan maka harga tanah telah melambung tinggi sehingga sulit dijangkau oleh masyarakat dengan penghasilan menengah kebawah. Salah satu alternatif yang dapat ditawarkan adalah dengan membangun perumahan sederhana di pinggiran kota Jakarta yang harga tanahnya masih relatif lebih murah.

Berdasarkan pertimbangan tersebut maka Perumahan *De Green Terraces* melihat peluang ini untuk mengembangkan perumahan sederhana di kawasan pinggiran Jakarta. Pada awalnya Perumahan *De Green Terraces* merupakan perumahan yang membuat perumahan tipe *townhouse*, dan telah menghasilkan dua perumahan di kawasan Gandul-Cinere dan Legoso-Ciputat. Untuk proyek selanjutnya Perumahan *De Green Terrace* ingin mencoba membuat perumahan sederhana dengan melihat adanya permintaan yang besar untuk jenis perumahan tersebut.

Perumahan tersebut akan dibangun di kecamatan Tajur Halang Kabupaten Bogor Propinsi Jawa Barat diatas tanah seluas 27.379 m<sup>2</sup>. Pemilihan lahan tersebut dikarenakan letaknya yang strategis karena berada di pinggiran kota Jakarta dan juga dekat kepada kota Bogor. Pertimbangan lain juga dikarenakan harga tanah yang masih relatif murah di kawasan tersebut, sehingga sangat sesuai untuk dikembangkan menjadi perumahan sederhana.

Dengan menggarap usaha ini secara serius maka diperkirakan peluang keuntungan yang dapat diraih cukup besar. Sebelum proyek pembangunan perumahan ini dimulai maka perlu dibuat perencanaan bisnis untuk keperluan penilaian kelayakan pengembangan usaha ini sekaligus dapat digunakan sebagai pedoman untuk pelaksanaan pembangunan Perumahan.

## 1.2 Perumusan Masalah

Dalam pengembangan usaha ini, masalah yang akan dihadapi oleh Perumahan *De Green Terraces* adalah apakah pengembangan usaha dengan membangun proyek perumahan sederhana layak untuk dilaksanakan sebagai strategi usaha Perumahan *De Green Terraces*.

## 1.3 Tujuan penelitian

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengkaji layak atau tidak pengembangan usaha Perumahan *De Green Terraces* dengan melihat aspek lingkungan makro dan industri, aspek pemasaran, aspek sumber daya manusia, aspek operasional, dan aspek keuangan.

## 1.4 Manfaat Penulisan

Manfaat dari penulisan ini adalah untuk menambah wawasan bagi setiap orang yang tertarik dengan bisnis pengembangan perumahan dan mengetahui kelemahan serta kelebihan dari bisnis ini. Tulisan ini juga diharapkan dapat memberi masukan khususnya bagi generasi muda untuk membentuk suatu usaha atau bisnis sebagai alternatif karier yang menjanjikan. Dengan tulisan ini penulis juga ingin mengajak pembaca memahami besarnya prospek bisnis pengembangan perumahan bagi masyarakat menengah kebawah, sekaligus membantu masyarakat berpenghasilan rendah untuk memiliki rumah sendiri.

## 1.5 Ruang Lingkup

Agar penelitian lebih terfokus, maka ruang lingkup yang akan dibahas meliputi :

- a. Pasar yang dituju adalah kawasan Jabodetabek.
- b. Usaha yang dimasuki adalah industri perumahan sederhana.
- c. Aspek yang menjadi pertimbangan dalam kelayakan pengembangan usaha ini dibatasi pada tiga aspek yaitu pemasaran, operasi dan keuangan.

## 1.6 Metode Penelitian

Dalam menyelesaikan *business plan* ini, penelitian yang akan dilakukan akan menggunakan cara:

- *Library Research*

Yaitu dengan mengumpulkan serta menyusun rangkaian konsep yang logis dan sistematis yang akan memberikan panduan pada proses eksternal perusahaan, serta analisa dan formulasi strategi. Cara yang ditempuh adalah dengan membaca *textbook*, laporan dan artikel, maupun berita yang relevan dengan penelitian.

- Wawancara dan Diskusi

Yakni dengan melakukan wawancara dan diskusi dengan pekerja proyek perumahan serta pengusaha di bidang ini.

- Analisis

Dengan memanfaatkan temuan-temuan yang didapatkan dari hasil wawancara dan pengamatan, maka akan dilakukan analisis yang akan menghasilkan bentuk struktur organisasi yang tepat, sistem informasi dan pengendalian kinerja manajemen.

## 1.7 Sistematika Pembahasan

Hasil dari penulisan ini akan disajikan ke dalam lima bab yang saling terkait satu sama lain. Dalam bagian ini, akan diterangkan secara singkat isi dari masing-masing bab. Adapun isi dari masing-masing bab adalah sebagai berikut.

### Bab 1 Pendahuluan

Bab ini menjelaskan tentang latar belakang masalah, perumusan masalah, ruang lingkup sebagai batasan penulisan, tujuan dan manfaat penulisan, metode penelitian, dan sistematika penulisan yang menjelaskan bagian-bagian pokok penulisan tesis ini.

### Bab 2 Landasan Teori

Bab ini berisi kutipan dan sumber-sumber pustaka yang menjelaskan sejumlah pengertian istilah dalam *business plan* ini, konsep-konsep analisis strategi, konsep

pemasaran mulai dari analisis pasar sampai teknik pemasaran, konsep sumber daya manusia, manajemen operasi, dan perencanaan keuangan.

### Bab 3 Gambaran Umum Perusahaan

Bab ini akan menjelaskan bagaimana gambaran umum perusahaan, meliputi definisi industri perumahan, sekilas tentang perusahaan, dan profil pesaing.

### Bab 4 Analisis dan Pembahasan

Dalam bab ini akan dilakukan analisis dari data-data yang telah dikumpulkan yang meliputi analisis aspek lingkungan makro dan industri, aspek pemasaran, aspek sumber daya manusia, aspek operasi, dan aspek keuangan.

### Bab 5 Kesimpulan dan Saran

Bab ini merupakan bab penutup yang berisikan kesimpulan yang diambil dari uraian-uraian pada bab-bab sebelumnya. Sebagai penutup dari hasil analisis akan diberikan saran mengenai kelayakan dari pengembangan usaha yang akan dilakukan Perumahan *De Green Terraces*.

## BAB 2 TINJAUAN PUSTAKA

### 2.1 Pengembangan Usaha

Menurut Perrault & McCarthy (1999) pengembangan usaha (*product development*) adalah menawarkan suatu produk baru atau produk yang sudah di tingkatkan untuk keadaan pasar saat ini. Hal-hal yang perlu dipertimbangkan dalam strategi pengembangan usaha adalah kemampuan perusahaan, kekuatan pesaing, kebutuhan pasar, peluang, tujuan perusahaan dan keuangan perusahaan.

### 2.2 Perencanaan Bisnis

Menurut Longenecker & Moore (2001) perencanaan bisnis (*business plan*) adalah dokumen tertulis yang menguraikan ide yang mendasari pertimbangan pendirian bisnis, serta hal-hal yang menunjang pendirian suatu bisnis. Terdapat beberapa istilah lain yang sering digunakan oleh orang-orang berhubungan dengan perencanaan sebuah usaha atau proyek, atau perencanaan berkembangnya sebuah perusahaan. Istilah tersebut antara lain adalah *Studi Kelayakan* dan *Corporate Plan*.

Studi Kelayakan (*Feasibility Study*) adalah dokumen tertulis yang berisi hasil studi terhadap suatu rencana sebuah usaha atau sebuah proyek. *Corporate Plan* adalah rencana tertulis yang berisi pernyataan tentang misi, kebijakan, strategi dan tujuan perusahaan yang disiapkan untuk membangun kerangka kerja antar divisi-divisi atau unit-unit bisnis sehingga mereka dapat menyiapkan rencana kedepan (Kotler, 2003).

Perencanaan bisnis akan digunakan oleh pihak-pihak yang berkepentingan sebagai dasar untuk menyetujui atau menolak sebuah rencana bisnis. Pihak-pihak yang akan menggunakan perencanaan bisnis termasuk didalamnya calon investor dan manajemen perusahaan. Bagi calon investor, perencanaan bisnis berguna untuk memperoleh gambaran yang jelas mengenai prospek investasi mereka, serta keselamatan modal yang akan ditanamkan. Sedangkan bagi manajemen

perusahaan, perencanaan bisnis merupakan pedoman bagi manajemen untuk menjalankan rencana yang telah dibuat dalam perencanaan bisnis tersebut.

### 2.3 Aspek-aspek Perencanaan Bisnis

Proses analisis dari tiap-tiap aspek yang terdapat dalam suatu perencanaan bisnis akan saling berkaitan satu dengan yang lain. Hasil analisis yang terintegrasi dengan baik akan memberikan gambaran secara terperinci sehingga memudahkan dalam mengambil keputusan. Dalam membuat *business plan*, aspek-aspek yang akan di analisis adalah aspek strategis, pemasaran, sumber daya manusia, operasi, dan keuangan.

#### 2.3.1 Aspek Lingkungan Makro dan Industri

Aspek lingkungan makro dan industri merupakan faktor-faktor eksternal yang akan mempengaruhi arah perusahaan dalam menentukan direksi, tindakan dan juga struktur organisasi dan proses internalnya.

##### 2.3.1.1 Lingkungan Makro

Menurut Pearce dan Robinson (2009) yang termasuk ke dalam lingkungan makro perusahaan adalah:

- Aspek Ekonomi

Aspek ekonomi dari negara tempat berusaha (Indonesia) akan menentukan pola konsumsi dari penduduknya. Analisis ekonomi perlu dilakukan terhadap tren-tren ekonomi yang akan mempengaruhi industri perumahan.

- Aspek Sosial

Di dalam aspek sosial, analisis dilakukan untuk mengetahui faktor-faktor sosial apa saja yang akan menentukan konsumen dalam memilih suatu produk.

- Aspek Politik

Kondisi politik suatu negara akan mempengaruhi permintaan dan penawaran suatu produk. Peraturan dan perundang-undangan yang merupakan produk politik juga dapat menjadi faktor pendorong maupun ancaman bagi perusahaan di masa depan.

- Aspek Teknologi

Analisis aspek teknologi penting dilakukan untuk mengetahui perkembangan teknologi yang akan mempengaruhi industri. Teknologi baru dapat secara signifikan meningkatkan produktivitas atau mengurangi biaya yang timbul.

- Aspek Ekologi

Hubungan antara perusahaan dengan lingkungan sekitarnya perlu dianalisis untuk menjaga keberlangsungan bisnis.

### 2.3.1.2 Lingkungan Industri

Di dalam lingkungan industri ada beberapa aspek yang akan menentukan menarik atau tidaknya suatu industri. Porter (1985) mengemukakan konsep *competitive strategy* untuk menganalisis persaingan dalam suatu industri berdasarkan lima aspek utama yaitu:

a. *New Entrant*

Faktor-faktor penghambat bagi pendatang baru untuk masuk ke dalam suatu industri mencakup: skala ekonomi, diferensiasi produk, kecukupan modal, biaya peralihan, akses ke saluran distribusi, ketidak unggulan biaya independen dan kebijakan pemerintah.

b. *Industry Competitors*

Tingkat persaingan akan dipengaruhi oleh: tingkat pertumbuhan industri, karakteristik produk, diferensiasi produk, kekuatan *brand*, kapasitas dan hambatan keluar.

c. *Substitutes*

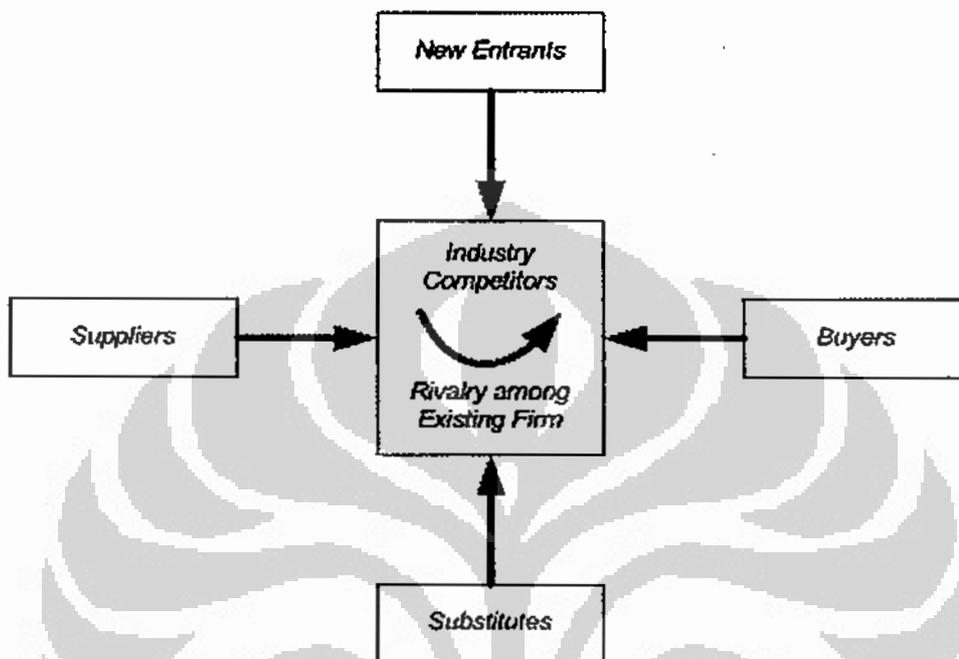
Produk substitusi merupakan ancaman karena memiliki fungsi yang sama seperti produk yang ditawarkan perusahaan. Ancaman ini akan ditentukan oleh harga yang ditawarkan barang substitusi, biaya untuk beralih dan kecenderungan konsumen terhadap barang substitusi.

d. *Buyers*

Pembeli dapat mempengaruhi perusahaan dengan kekuatan tawar-menawar yang mereka miliki seperti: volume pembelian, *switching cost* pembeli. informasi yang dimiliki dan adanya produk substitusi.

e. *Supplier*

Kekuatan tawar-menawar pemasok akan dipengaruhi oleh: jumlah pemasok, *switching cost*, adanya barang substitusi dan volume pembelian.



Gambar 2.1 Porter's Five Forces Model

Sumber: Porter (1985)

### 2.3.2 Analisis SWOT

Analisis SWOT merupakan salah satu alat yang dapat digunakan untuk mengetahui kekuatan dan kelemahan perusahaan kita serta untuk menunjukan kesempatan dan ancaman yang mungkin terjadi dari luar perusahaan. Dengan mengetahui kekuatan dan kelemahan perusahaan maka kita dapat merancang strategi berdasarkan kekuatan perusahaan kita serta memperbaiki kelemahan yang ada. Dengan mengetahui ancaman dan kesempatan kita dapat membuat strategi untuk mencegah ancaman tersebut dan bagaimana perusahaan dapat mengambil langkah tercepat untuk meraih kesempatan yang ada.

Menurut Gamble & Thompson (2009) keuntungan utama yang didapatkan melalui analisis SWOT adalah:

- Mengambil kesimpulan dari gambaran yang diperoleh dari analisis SWOT mengenai kondisi keseluruhan perusahaan
- Menyesuaikan strategi perusahaan dengan kekuatan sumber daya yang dimiliki dan peluang yang ada di pasar, memperbaiki masalah yang problematik dan bertahan terhadap ancaman-ancaman eksternal yang mengkhawatirkan.

### 2.3.3 Model Strategi

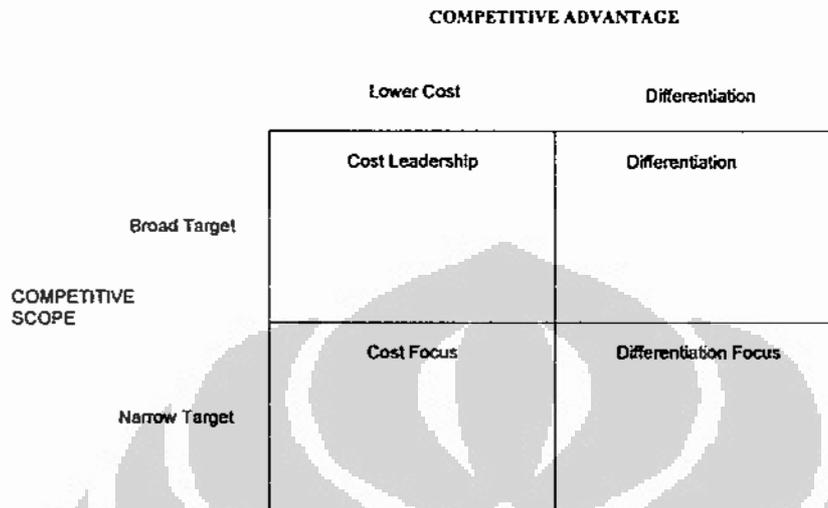
Setelah melakukan analisis lingkungan makro dan industri serta analisis SWOT langkah yang akan dilakukan selanjutnya adalah menentukan strategi apa yang perlu dijalankan berdasarkan atas hasil analisis yang telah dilakukan sebelumnya. Model strategi yang umum digunakan ada tiga, yaitu : *Porter's generic strategy*, *BCG matrix* dan *GE/McKinsey model*. Dari ketiga strategi diatas, akan dipilih model strategi mana yang akan digunakan sebagai analisis bagi Perumahan *De Green Terraces*.

#### 2.3.3.1 *Porter's Generic Strategy*

Strategi ini merupakan suatu model strategi yang diciptakan oleh Michael Porter. Menurut Porter (1980) bahwa dalam suatu pasar, pasti akan selalu ada perusahaan yang lebih unggul. Pemilihan langkah yang harus diambil oleh perusahaan dalam suatu kompetisi di pasar adalah suatu dasar penciptaan teori *Competitive generic strategies*. Terkait dengan biaya yang ditimbulkan, suatu perusahaan dapat mengambil *broad market scope* dan membidik berbagai segmen yang ada di dalamnya atau *narrow market scope* yaitu dengan fokus kepada segmen tertentu saja.

Dalam *competitive generic strategies* terdapat tiga strategi utama yaitu strategi *differentiation*, *overall cost leadership* dan *focus*. Strategi *differentiation* dijalankan perusahaan jika perusahaan memiliki sumberdaya yang cukup banyak sehingga mampu memenuhi permintaan konsumen yang relatif berbeda-beda. Perusahaan dapat meraih keunggulan bersaingnya melalui kemampuan dalam memenuhi permintaan yang berbeda tersebut. Strategi ini biasanya diambil saat pasar sudah sesak oleh tawaran para perusahaan, sehingga untuk *stand out* tawaran perusahaan membutuhkan keunikan diantara berbagai tawaran yang ada.

Kekurangannya adalah jika perusahaan tidak memiliki sumberdaya yang cukup banyak, maka proses pemenuhan permintaan konsumen yang variatif justru akan mematikan perusahaan.



**Gambar 2.2 Three Generic Strategies**

Sumber: Porter (1985)

*Overall cost leadership* adalah satu strategi yang menuntut perusahaan untuk bisa menekan biaya dibandingkan kompetitornya. Strategi ini membutuhkan efektivitas operasi perusahaan yang sangat tinggi. Contohnya adanya *scrap* atau *rework* tidak dapat ditolerir oleh perusahaan jika menjalankan strategi ini. Keberhasilan perusahaan menjalankan strategi ini akan menciptakan *competitive advantage* perusahaan terhadap para pesaingnya. Kekurangan strategi ini adalah kemungkinan peniruan yang dilakukan oleh kompetitor. Adanya perubahan permintaan konsumen yang cenderung fluktuatif akan membahayakan keefektivitasan operasi perusahaan.

Strategi *focus* sebenarnya adalah suatu penyempurnaan dari kedua strategi yang telah ada. Biasanya perusahaan kecil atau perusahaan yang baru memasuki pasar menggunakan strategi *focus-low cost* atau *focus-differentiation* dengan tujuan agar perusahaan lebih memusatkan kemampuan dan sumberdaya yang dimiliki dalam usaha memasuki pasar yang telah digarap oleh pesaing sebelumnya

ataupun dalam mempertahankan eksistensinya di dalam pasar dan meraih keunggulan bersaing.

### 2.3.3.2 BCG matrix

*BCG matrix* adalah model portofolio pertama yang ditemukan oleh *Boston Consulting Group*. Model ini biasa digunakan sebagai bahan pertimbangan para pengambil keputusan terhadap *strategic business unit* (SBU) atau produk mana yang masih bisa dipertahankan dan mana yang sebaiknya dihentikan. Kotler (2003) menjelaskan bahwa di dalam model *BCG matrix* ini terdapat empat kuadran yaitu *cashcow*, *question marks*, *dogs* dan *star*. *Market* atau *industry growth rate* adalah pertumbuhan industri atau pasar per tahun di tempat masing masing SBU berada. Kemudian *relative market share* adalah pangsa pasar dari masing-masing SBU terhadap pangsa pasar pesaing terbesar. Angka yang dilingkari menunjukkan proporsi pendapatan yang dihasilkan dan lokasi masing-masing SBU.

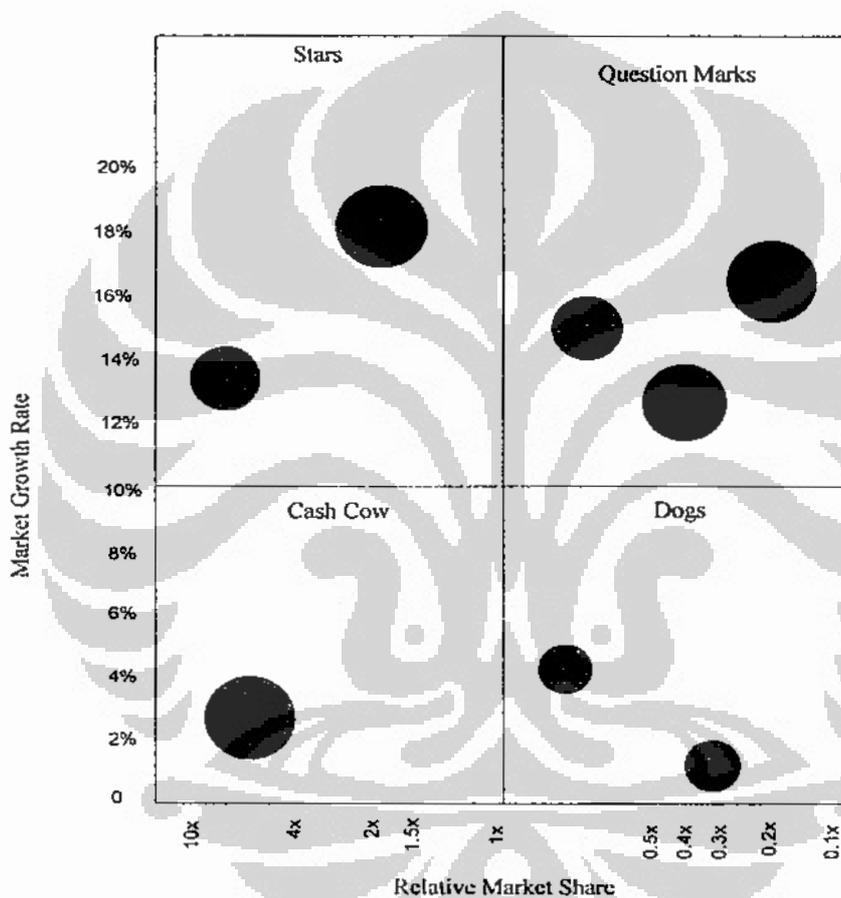
Kuadran pertama yaitu *star* berisi SBU yang menjadi pemimpin dalam pasar dalam pertumbuhan tinggi. Implementasi bagi perusahaan adalah SBU-SBU yang masuk ke dalam kuadran *stars* mendatangkan uang bagi perusahaan namun perlu didukung oleh dana yang tidak sedikit karena persaingan dengan SBU perusahaan lain.

*Question marks* berisi SBU yang bukan menjadi *market leader* dalam pasar dalam pertumbuhan tinggi. SBU di dalam kuadran ini membutuhkan tambahan sumberdaya untuk menjadi *stars*, jika tidak sebaiknya SBU ini dihentikan. Karena menurut BCG, semua SBU harus bisa diupayakan menjadi *stars* meski jika hanya melayani segmen tertentu.

Kuadran berikutnya adalah *cash cows* yang berisi SBU-SBU yang menjadi *market leader* tapi berada di dalam pasar yang pertumbuhannya lambat. Pasar dengan pertumbuhan lambat diisi oleh konsumen yang setia terhadap suatu *brand* tapi juga sensitif terhadap harga. SBU yang termasuk dalam *cash cows* dianggap sebagai penghasil pendapatan perusahaan, yang didapat dari

penghematan biaya dari *economies of scale, scope and experuence* dan juga iklim persaingan di pasar.

Kuadran yang terakhir adalah *dogs*, berisi SBU yang bukan menjadi *market leader* dipasar yang pertumbuhannya lambat. Peraturan dari BCG adalah seluruh SBU yang bukan merupakan *market leader* di pasar dengan pertumbuhan lambat sebaiknya meninggalkan pasar tersebut karena tidak akan mendapat keuntungan.



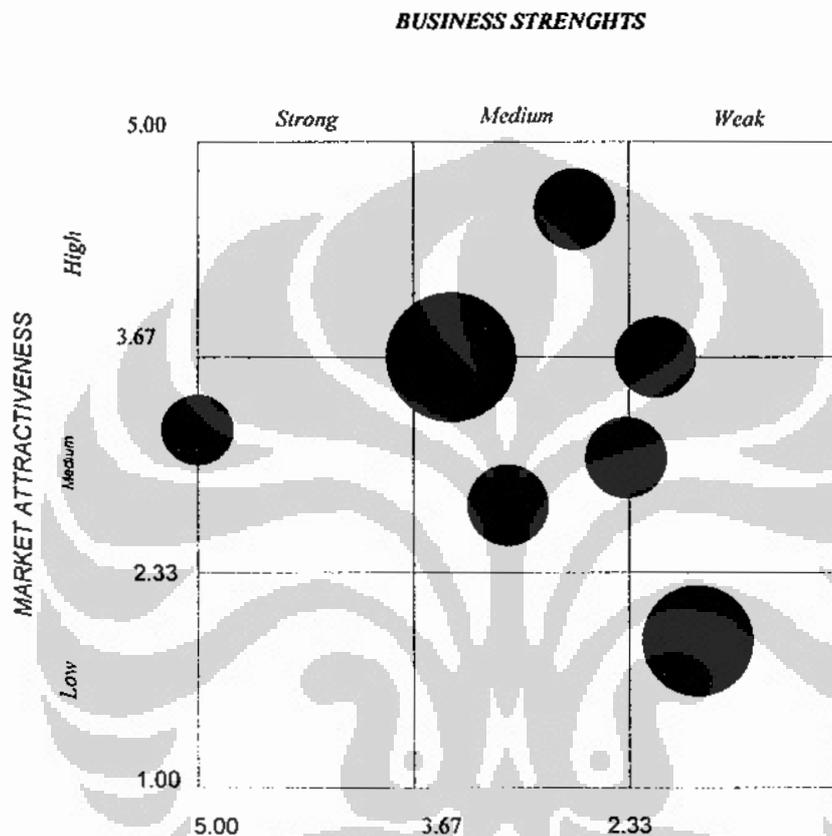
Gambar 2.3 BCG Matrix

Sumber: Kotler (2003)

### 2.3.3.3 GE atau McKinsey Model

GE atau McKinsey model merupakan suatu model yang diciptakan oleh General electric dan McKinsey yang pada awalnya bertujuan untuk memperbaiki BCG matrix sebelumnya. Menurut Kotler (2003) Perbedaannya dengan BCG

*matriks* adalah jika *BCG matrix* hanya memperhitungkan dua faktor yaitu *market growth* dan *market share* maka *GE* atau *McKinsey* model mempertimbangkan faktor-faktor *market attractiveness* dan *business strength* sesuai keputusan pihak manajemen yang selanjutnya akan diplot ke dalam sembilan kuadran dengan aplikasi strategi yang berbeda.



**Gambar 2.4 GE/McKinsey Matrix**

Sumber: Kotler (2003)

*Market attractiveness* menunjukkan bagaimana suatu perusahaan cocok untuk berada di pasar tertentu dan seberapa mudah perusahaan untuk mencapai tujuan dengan peluang-peluang yang tersedia di pasar tersebut. Kemudian *business strength* adalah suatu faktor pembanding yang menunjukkan sejauh mana perusahaan akan sukses di suatu pasar jika dibandingkan dengan pesaingnya. Posisi lingkaran menunjukkan strategi yang diambil perusahaan apakah *invest*, *manage selectively* atau *divest*. Tanda panah menunjukkan

perkiraan gerakan lingkaran, yang mana suatu SBU atau produk yang dimiliki perusahaan, dimasa mendatang bisa meningkat atau bahkan menurun.

Inti model ini adalah kesuksesan suatu perusahaan di pasar tidak hanya bergantung pada kekuatan perusahaan itu saja tetapi pada kesempatan untuk tumbuh dan menghasilkan keuntungan yang tersedia di pasar itu. Kombinasi keduanya akan menentukan keberhasilan suatu perusahaan.

#### **2.4 Aspek Pemasaran**

Kotler (2003) mengemukakan bahwa pemasaran memiliki inti konsep yang dimulai dari adanya kebutuhan, keinginan dan permintaan. Analisis pasar dilakukan untuk mengetahui berapa besar permintaan pasar, serta pasar mana yang dapat diukur.

Analisis pasar sangat penting dilakukan pertama kali sebelum menentukan implementasi pemasaran yang akan diterapkan dalam menjalankan bisnis. Dimana hasil dari analisis pasar tersebut dapat membantu perusahaan menentukan langkah-langkah tepat yang harus di ambil dalam menerapkan strategi marketing yang telah direncanakan sebelumnya.

Dalam setiap industri selalu ada peluang yang dapat diambil untuk membuat keuntungan. Menurut Belch dan Belch (2009) peluang pasar adalah suatu area dimana perusahaan melihat daerah tersebut sangat menarik untuk dituju karena tingkat permintaan dan penawaran tidak terpenuhi sebelumnya sehingga membuat perusahaan dapat bersaing didalamnya. Dalam hal ini analisis peluang berperan dalam menganalisis berbagai faktor eksternal untuk menemukan industri mana yang tepat bagi perusahaan.

Menemukan industri yang tepat tidak serta merta membuat perusahaan berhasil di masa depan. Menurut Belch dan Belch (2009) sangat dibutuhkan penerapan daya saing yang tepat dari pihak perusahaan terhadap produknya untuk bisa mengungguli para kompetitor. Analisis daya saing ini berguna dalam menganalisis berbagai faktor internal yang dapat membantu perusahaan bertahan dari terjangan para kompetitor, dimana menurut Porter terdapat dua hal yang dapat dilakukan oleh perusahaan, yaitu: mengurangi biaya, atau melakukan diferensiasi yang berbeda dari para pesaingnya.

### 2.4.1 Target Market Selection

Pada akhirnya perusahaan harus dapat melakukan pemilihan target terhadap pasar dan juga konsumen, setelah melakukan analisis peluang dan juga analisis daya saing. Proses dalam menentukan target yang dituju terbagi menjadi tiga bagian: *segmenting, targeting, dan positioning*.

#### a. Segmenting

Segmentasi adalah proses mengkotak-kotakan pasar (yang heterogen) ke dalam kelompok "*potential customer*" yang memiliki kesamaan kebutuhan dan atau kesamaan karakter yang memiliki respon yang sama dalam membelanjakan uang (Kasali, 2001). Menurut Wenstein (1994), ada empat manfaat untuk sebuah perusahaan melakukan segmentasi yaitu:

- Menciptakan produk yang sesuai dengan kebutuhan pasar.
- Menentukan strategi promosi yang efektif dan dengan biaya efisien
- Evaluasi kondisi pasar persaingan dalam rangka menentukan posisi pasar perusahaan.
- Evaluasi strategi pemasaran perusahaan untuk memanfaatkan peluang dan menghindari potensi terhadap ancaman.

#### b. Targeting

*Targeting* atau menetapkan target pasar adalah tahap selanjutnya dari analisis segmentasi. Produk dari *targeting* adalah *target market* (pasar sasaran), yaitu satu atau beberapa *segment* pasar yang akan menjadi fokus kegiatan pemasaran. Menurut Rangkuti (2010) terdapat tiga cara menentukan segmen yang akan dituju, antara lain:

- *Undifferentiated Marketing*: Tidak melakukan perbedaan pada pasar. Perusahaan melakukan strategi yang sama untuk seluruh pasar.
- *Differentiated Marketing*: Strategi dilakukan pada pasar yang berbeda-beda tergantung segmen pasar yang akan dilayani.
- *Concentrated Marketing*: Bila perusahaan ingin fokus pada pasar yang relatif sempit, tetapi memiliki potensi pasar yang sangat luas.

### c. *Positioning*

*Positioning* adalah strategi komunikasi untuk memasuki jendela otak konsumen agar produk atau merek atau nama anda mengandung arti tertentu yang dapat mencerminkan keunggulan terhadap produk atau merek atau nama lain dalam bentuk hubungan asosiatif. Menurut Belch dan Belch (2009) terdapat beberapa strategi *positioning* yang umumnya dipilih oleh perusahaan dalam menentukan posisinya di tengah pasar, yaitu posisi berdasarkan: atribut atau karakteristik produk, harga atau kualitas, kegunaan produk, jenis produk, pengguna, kompetitor, simbol-simbol, dan juga penentuan posisi kembali (*repositioning*).

#### 2.4.2 Bauran Pemasaran

*Marketing mix* adalah variabel-variabel yang dapat di kontrol oleh perusahaan dalam memuaskan target pasar. Empat variabel dasar dalam *marketing mix* adalah:

##### a. *Product*

Produk adalah bagian terpenting dalam suatu bisnis, baik itu berupa barang maupun servis. Produk sendiri didefinisikan sebagai sekumpulan atribut yang unik pada suatu produk atau jasa yang ditawarkan kepada konsumen. Menurut Pelton, Strutton dan Lumpkin (2001), karakteristik penting yang harus ada dalam suatu produk adalah:

- *Fusion of attributes*: produk yang ditawarkan haruslah beberapa kumpulan dari atribut-atribut sehingga dapat diterima oleh konsumen.
- *Product Evolution*: produk yang ditawarkan secara berkesinambungan harus melakukan pengembangan sesuai dengan kebutuhan pasar. Oleh sebab itu perusahaan harus mampu untuk menyesuaikan produknya dengan perubahan permintaan pasar.
- *Value Satisfaction*: Produk yang ditawarkan harus dapat memberikan kepuasan bagi konsumennya.

##### b. *Place*

Menurut Lovelock dan Wirtz (2006), tempat menunjukan dimana transaksi penjualan terjadi, transaksi ini dapat berlangsung dengan tatap muka langsung

dengan konsumen ataupun melalui perantara. Tujuan utama dari pemilihan tempat adalah meminimumkan biaya dan memaksimalkan kepuasan konsumen.

#### c. *Promotion*

Kegiatan promosi diperlukan untuk menarik perhatian dari konsumen terhadap produk atau jasa yang ditawarkan. Menurut Mullins, Walker dan Boyd (2008), dalam mengembangkan rencana promosi dapat digunakan empat elemen promosi yaitu:

- *Advertising*: segala jenis bentuk presentasi atau promosi berbayar tentang produk yang dijual yang bersifat tidak personal (melalui perantara media tertentu).
- *Personal selling*: proses membantu dan meyakinkan satu atau lebih konsumen untuk mengkonsumsi produk atau servis dengan komunikasi secara langsung (tatap muka langsung).
- *Sales Promotion*: insentif yang diberikan dengan tujuan menstimulasi pembelian suatu produk atau jasa, biasanya untuk jangka waktu pendek.
- *Public Relations*: Stimulasi yang tidak berbayar dan tidak personal untuk mengkonsumsi suatu produk atau jasa dengan cara menyebarkan berita tentang perusahaan di media.

#### d. *Price*

Penetapan harga merupakan kegiatan yang penting bagi perusahaan. Penetapan harga yang kurang tepat dapat berdampak langsung padatingkat keuntungan maupun pangsa pasar dari perusahaan. Hal-hal yang perlu dipertimbangkan untuk menentukan harga adalah besar biaya produksi dan penerimaan pasar. Menurut Nagle (1987) strategi yang dapat diterapkan dalam penentuan harga termasuk:

- *Skimming*: menentukan harga yang tinggi diawal dan menurunkannya secara berkala
- *Market Penetration*: menetapkan harga dengan harga yang rendah untuk memperoleh pangsa pasar dengan cepat.
- *Neutral Pricing*: menetapkan harga dalam jangkauan yang diyakini konsumen atau sesuai dengan *economic value* dari produk

- *Segmented Pricing*: menerapkan harga yang berbeda untuk segmentasi yang berbeda.

## 2.5 Aspek Sumber Daya Manusia

Dalam organisasi suatu perusahaan, salah satu aspek yang terpenting adalah sumber daya manusia. Layak atau tidaknya suatu bisnis akan terlihat dari ketersediaan sumber daya manusia yang dibutuhkan dalam pelaksanaan bisnis. Dalam aspek sumber daya manusia ini akan dikaji mengenai perencanaan kebutuhan SDM.

## 2.6 Aspek Operasi

### 2.6.1 Rencana Kerja

Menurut Ervianto (2005) dalam menyusun rencana kerja, perlu dipertimbangkan beberapa hal sebagai berikut:

- Keadaan lapangan lokasi proyek, hal ini dilakukan untuk memperkirakan hambatan yang mungkin timbul selama pelaksanaan pekerjaan
- Kemampuan tenaga kerja, informasi detail tentang jenis dan macam kegiatan yang berguna untuk memperkirakan jumlah dan jenis tenaga kerja yang harus disediakan
- Pengadaan material konstruksi, harus diketahui dengan pasti macam, jenis, dan jumlah material yang diperlukan untuk pelaksanaan pembangunan. Pemilihan jenis material yang akan digunakan harus dilakukan diawal proyek, kemudian dipisahkan berdasarkan jenis material yang memerlukan waktu pengadaan, misalnya material pabrikan biasanya tidak dapat dibeli setiap saat, tetapi memerlukan sejumlah waktu untuk kegiatan proses produksi. Hal ini penting untuk membuat jadwal rencana pengadaan material konstruksi.
- Pengadaan alat pembangunan, untuk kegiatan yang memerlukan peralatan pendukung pembangunan harus dapat dideteksi secara jelas. Hal ini berkaitan dengan pengadaan peralatan, jenis, kapasitas, kemampuan dan kondisi peralatan harus disesuaikan dengan kegiatannya.

- Gambar kerja, selain gambar rencana, pelaksanaan proyek konstruksi memerlukan gambar kerja untuk bagian-bagian tertentu atau khusus. Untuk itu, perlu dilakukan pendataan bagian-bagian yang memerlukan gambar kerja.
- Kontinuitas pelaksanaan pekerjaan, variasi yang ditimbulkan dari pembandingan rencana dan realisasi dapat digunakan sebagai bahan evaluasi untuk menentukan rencana selanjutnya.

### 2.6.2 Scheduling

Perencanaan merupakan bagian terpenting untuk mencapai keberhasilan proyek konstruksi. Pengaruh perencanaan terhadap proyek konstruksi akan berdampak pada pendapatan dalam proyek itu sendiri. Perencanaan adalah proses pengambilan keputusan dari berbagai alternatif yang mungkin, misalnya metoda konstruksi yang tepat dan urutan kerjanya. Proses ini nantinya akan digunakan sebagai dasar untuk melakukan kegiatan estimasi dan penjadwalan dan selanjutnya sebagai tolak ukur untuk pengendalian proyek. Penjadwalan adalah kegiatan untuk menentukan waktu yang dibutuhkan dan urutan kegiatan serta menentukan waktu proyek dapat diselesaikan. Penjadwalan merefleksikan perencanaan dan oleh sebab itu perencanaan harus dilakukan terlebih dahulu.

Rencana kerja yang paling sering dan banyak digunakan adalah diagram batang (*bar charts*) atau *gant chart*. *Bar charts* banyak digunakan karena sederhana, mudah pembuatannya dan mudah dimengerti. *Bar charts* adalah sekumpulan daftar kegiatan yang disusun dalam kolom arah vertikal. Kolom horizontal menunjukkan skala waktu. Saat mulai dan akhir dari suatu kegiatan dapat terlihat dengan jelas, sedangkan durasi kegiatan digambarkan oleh panjangnya diagram batang. Proses penyusunan diagram batang dilakukan dengan langkah sebagai berikut :

- Daftar *item* kegiatan, yang berisi seluruh jenis kegiatan pekerjaan yang ada dalam rencana pelaksanaan pembangunan.
- Urutan pekerjaan, dari daftar *item* kegiatan tersebut diatas, disusun urutan pelaksanaan pekerjaan berdasarkan prioritas *item* kegiatan yang akan dilaksanakan terlebih dahulu dan kegiatan *item* kegiatan yang dilaksanakan

kemudian, dan tidak mengesampingkan kemungkinan pelaksanaan pekerjaan secara bersamaan.

- Waktu pelaksanaan pekerjaan, adalah jangka waktu pelaksanaan dari seluruh kegiatan yang dihitung dari permulaan kegiatan sampai seluruh kegiatan berakhir. Waktu pelaksanaan pekerjaan diperoleh dari penjumlahan waktu yang dibutuhkan untuk menyelesaikan setiap item kegiatan.

### 2.6.3 Pengendalian (*Controlling*)

Kegiatan yang dilakukan pada tahap ini dimaksudkan untuk memastikan bahwa program dan aturan kerja yang telah ditetapkan dapat dicapai dengan penyimpangan paling minimal dan hasil paling memuaskan. Untuk itu, dilakukan bentuk-bentuk kegiatan seperti :

- Supervisi : melakukan serangkaian tindakan koordinasi pengawasan dalam batas wewenang dan tanggung jawab menurut prosedur organisasi yang ditetapkan, agar dalam operasional dapat dilakukan secara bersama-sama oleh semua personal dengan kendali pengawas.
- Inspeksi: melakukan pemeriksaan terhadap hasil pekerjaan dengan tujuan menjamin spesifikasi mutu dan produk sesuai dengan yang direncanakan.
- Tindakan koreksi : melakukan perubahan dan perbaikan terhadap rencana yang telah ditetapkan untuk menyesuaikan dengan kondisi pelaksanaan.

## 2.7 Aspek Keuangan

### 2.7.1 Perencanaan Keuangan

Pengelolaan keuangan perusahaan secara efektif akan membutuhkan rencana anggaran yang realistis. Kita dapat menyusun rencana tersebut dengan cara menentukan secara aktual *start-up cost* yaitu jumlah dana yang dibutuhkan untuk memulai kegiatan bisnis, dan *Operating cost* yaitu dana yang diperlukan untuk kegiatan operasional perusahaan (Rangkuti, 2010).

Laporan keuangan yang yang perlu untuk digunakan adalah Neraca, laporan laba rugi dan laporan arus kas. Neraca adalah gambaran sesaat dari sebuah bisnis yang menunjukkan kepada pemilik nilai bisnis pada tanggal tertentu. Neraca disusun dari persamaan dasar akuntansi yaitu harta sama dengan ekuitas ditambah

kewajiban pemilik. Laporan laba-rugi (*income statement*) membandingkan pengeluaran terhadap pendapatan untuk menunjukkan laba bersih atau rugi bersihnya. Laporan laba-rugi adalah gambaran bergerak yang menggambarkan kemampuan perusahaan dari waktu ke waktu. Laporan arus kas (*statement of cash flow*) menunjukkan perubahan modal kerja perusahaan dari awal tahun dengan menunjukkan sumber-sumber dana dan penggunaan dana itu.

### 2.7.2 Penentuan Asumsi

Menurut Rangkuti (2010) estimasi *cash flow* dari pendapatan dan biaya harus ditetapkan sebelumnya pada satu titik waktu tertentu dimana saat ini terutama untuk pembangunan proyek yang bersifat jangka panjang sehingga belum dapat diketahui dengan pasti nilai dari pendapatan yang akan diterima dan biaya yang akan dikeluarkan untuk proyek baru tersebut. Maka dalam hal ini asumsi yang berdasar sangat penting karena pemilihan asumsi pada dasarnya tidak terlepas dari unsur peramalan dan ketidakpastian dengan kondisi yang akan terjadi dimasa yang akan datang.

Bagi perusahaan yang bergerak dalam bidang apapun hingga saat ini belum dapat memperkirakan secara pasti seberapa akuratkah asumsi yang digunakan dalam melakukan suatu analisis. Maka yang akan dilakukan oleh perusahaan dalam hal ini hanyalah memperkirakan asumsi tersebut senyata mungkin dengan kenyataan yang akan terjadi di masa yang akan datang. Dalam hal ini unsur yang sangat menentukan diantaranya adalah bagaimana peramalan yang dilakukan oleh perusahaan. Terdapat empat kriteria bagaimana metode suatu peramalan dapat dilakukan:

- *Time series method*, metode ini menggunakan data historis sebagai dasar untuk melakukan estimasi *outcomes* dimasa yang akan datang.
- *Causal atau econometric methods*, metode ini menggunakan asumsi yang memungkinkan untuk dapat mengidentifikasi faktor utama yang akan berdampak pada variabel yang sedang diramal.
- *Judgemental method*, metode ini meramalkan keputusan atau pendapat dengan mendirikan satu keputusan berdasarkan pada intuisi, opini dan estimasi probabilitas.

- *Other methods*, metode ini menggunakan tolak ukur berdasarkan simulasi, prediksi pasar, *probabilistic* dan *ensemble forecasting*.

### 2.7.3 Perhitungan Pulang Pokok

Rangkuti (2010) mengemukakan bahwa sebelum melakukan perhitungan pulang pokok (break even analisis), perlu diketahui lebih dulu pengertian mengenai total biaya (*total cost*), biaya tetap (*fix cost*) dan biaya variabel (*variabel cost*). Formulanya adalah sebagai berikut :

$$TC = FC + VC$$

Dimana :

- TC = total biaya
- FC = biaya tidak langsung atau biaya yang tidak berubah berapun produk yang dihasilkan (gaji, sewa bangunan, asuransi, dll)
- VC = biaya langsung atau biaya yang bervariasi tergantung jumlah yang dihasilkan (bahan baku, listrik, dll).

Untuk mencapai kondisi *break even*:

$$Total Cost = Total Revenues$$

**Rumus Break Even Point :**

$$BEP \text{ (unit)} = \frac{\text{Total biaya tetap}}{\text{Harga jual per unit} - \text{Biaya variabel per unit}} \quad (2.1)$$

$$BEP \text{ (Rp)} = \frac{\text{Total biaya tetap}}{1 - \frac{\text{biaya variabel per unit}}{\text{harga jual}}} \quad (2.2)$$

### 2.7.4 Analisis Kelayakan Investasi

Analisis kelayakan investasi digunakan untuk membuat keputusan apakah suatu proyek sebaiknya diterima atau tidak, Metode yang akan dipakai termasuk nilai bersih sekarang (*net present value – NPV*), periode pengembalian (*payback period – PP*), periode pengembalian yang didiskon (*Discounted Payback Period –*

DPP), tingkat pengembalian internal (*internal rate of return* – IRR) dan indeks profitabilitas (rasio manfaat/biaya – PI).

Dalam melakukan analisis kelayakan investasi akan lebih baik jika menggunakan arus kas bebas dibandingkan dengan arus kas biasa, karena arus kas bebas memberikan sudut pandang investor. Arus kas bebas adalah jumlah uang tunai yang tersedia dari operasi setelah investasi pada modal kerja operasional bersih dan aktiva tetap.

#### 2.7.4.1 Net Present Value - NPV

NPV adalah PV dari *cash flows* masa mendatang setelah dikurangi PV dari *cost* pada saat tanggal nol. Aturan dasar dalam perhitungan NPV:

- Menerima proyek jika NPV lebih besar dari nol
- Menolak proyek jika NPV lebih kecil dari nol

Kunci dari perhitungan NPV terdiri dari tiga atribut berikut ini:

1. NPV menggunakan *cash flows*. *Cash flows* dari proyek dapat digunakan untuk berbagai keperluan perusahaan (seperti: pembayaran, pembayaran deviden, proyek *capital budgeting* lainnya).
2. NPV menggunakan semua *cash flows* dari proyek. Pendekatan lain mengabaikan *cash flows* yang melebihi tanggal tertentu.
3. NPV men-*discount cash flows*. Pendekatan lainnya tidak memperdulikan *time value of money* dalam mengendalikan *cash flows*.

Adapun formula dari perhitungan NPV dari suatu investasi yaitu:

$$NPV = \sum_{t=1}^n \frac{C_t}{(1+k)^t} - C_0 \dots \dots \dots (2.3)$$

dimana :

- $C_t$  dimulai dari  $C_1, C_2, \dots, C_n$ , merupakan *net cash flow* mulai dari tahun 1, 2 sampai dengan tahun ke  $n$ .
- $C_0$  adalah initial cost atau biaya investasi yang diperlukan.
- $n$  adalah perkiraan umur proyek.
- $k$  adalah tingkat rate of return yang terkait dengan investasi yang telah dikeluarkan atau dengan kata lain tingkat diskonto yang tepat; yaitu tingkat pengembalian yang diisyaratkan atau biaya modal.

#### 2.7.4.2 Payback Period – PP

Menurut Rangkuti (2010) definisi *payback period* adalah suatu periode yang menunjukkan berapa lama modal yang ditanamkan dalam proyek tersebut dapat kembali. Rumusnya adalah:

$$\text{Payback Period (PP)} = \frac{\text{Initial Investment}}{\text{Annual cash inflow}} = \frac{C_0}{C} \dots \dots \dots (2.4)$$

Semakin pendek waktu yang diperlukan untuk pengembalian biaya investasi, rencana investasi tersebut semakin menguntungkan. Atau dengan kata lain semakin kecil waktu *payback period*, proyek tersebut semakin baik. Namun metode ini memiliki beberapa kelemahan. Menurut Ross (2009), kelemahan dari metode ini adalah :

- a. Bahwa PP mengabaikan nilai waktu uang dan tidak mendiskonto arus kas bebas ini kembali ke nilai sekarang.
- b. Metode ini mengabaikan seluruh arus kas yang timbul setelah periode pengembalian. Dikarenakan metode ini lebih berorientasi jangka pendek, maka beberapa variabel jangka panjang biasanya diacuhkan.
- c. Metode ini tidak mempertimbangkan bahwa adanya variabel lain yang timbul bila memilih salah satu alternatif investasi lain, misalnya seperti tingkat pengembalian bila perusahaan melakukan investasi di pasar modal, deposito, dan lainnya.

#### 2.7.4.3 Discounted Payback Period – DPP

Untuk memperoleh hasil analisis yang lebih akurat, kita sebaiknya melakukan *discount* pada metode *payback period* (Rangkuti, 2010). Dengan metode ini perhitungan dilakukan dengan cara membuat arus kas menjadi *present value* terlebih dahulu, baru kemudian menghitung berapa lama arus kas yang sudah dibuat menjadi *present value* untuk menyamai besar *initial investment*.

#### 2.7.4.4 Internal Rate of Return – IRR

. *Internal rate of return* adalah *rate* yang menyebabkan NPV proyek menjadi nol (Ross,1999).

Perhitungan *Internal Rate of return*:

$$r = \frac{C_1 - C_0}{C_0} \dots \dots \dots (2.5)$$

dimana :

- $r$  = rate of return
- $C_1$  = investasi setelah satu periode yang akan datang
- $C_0$  = investasi awal

Pada umumnya, masalah yang sering kita hadapi dalam perhitungan IRR adalah menentukan berapa besarnya nilai  $r$  pada kondisi NPV sama dengan nol. Nilai  $r$  ini dapat diketahui dengan cara *trial & error*. Caranya adalah dengan menentukan sembarang nilai  $r$  untuk dasar perhitungan *discount rate*, sehingga kita dapat menghitung nilai *present value* dari *cash inflow*. Apabila hasil perhitungan *present value cash inflow* tersebut lebih rendah dari *present value cash outflow*, maka tingkat bunga sebagai dasar perhitungan *discount factor* harus diturunkan (Rangkuti, 2010).

$$IRR = i1 \frac{PV(i2 - i1)}{PV_{pos} + PV_{neg}} \dots \dots \dots (2.6)$$

dimana :

- IRR adalah *internal rate of return*
- $PV_{pos}$  adalah *present value positif* dengan *discount rate* tertentu yang lebih rendah ( $i1$ ).
- $PV_{neg}$  adalah *present value negatif* dengan *discount rate* tertentu yang lebih rendah ( $i2$ ).

#### 2.7.4.5 Profitability Index – PI

Kriteria lain untuk mengukur rencana investasi adalah dengan menggunakan metode *Profitability Index*. Rumusnya adalah sebagai berikut :

$$PI = \frac{PV \text{ dari cash inflow}}{\text{Initial cash outlay}} \dots \dots \dots (2.7)$$

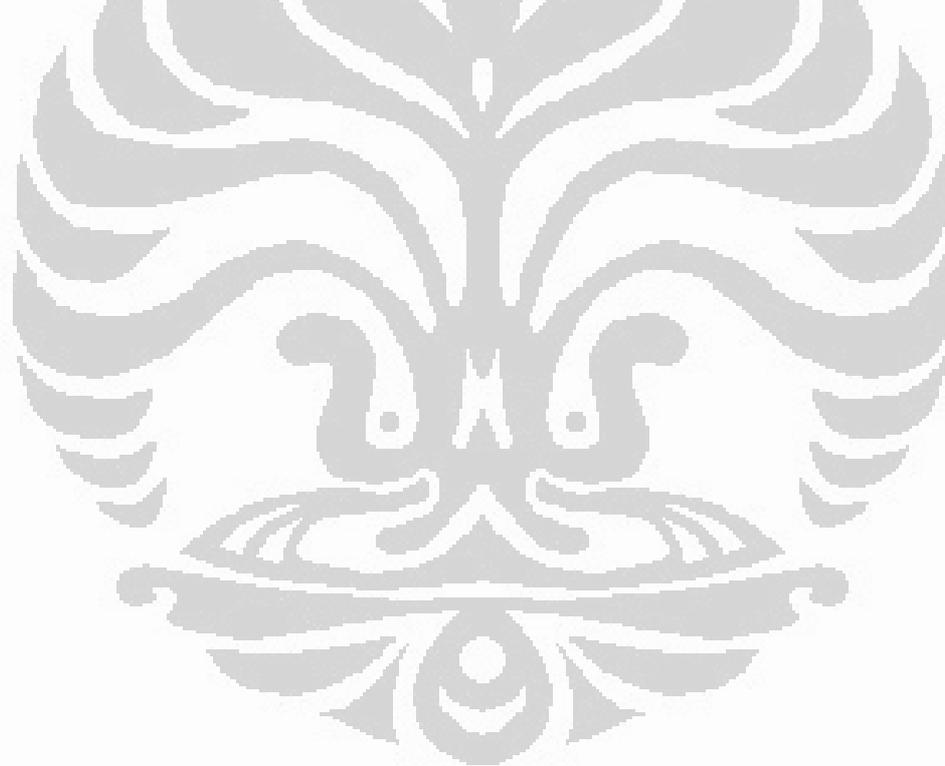
$$PI = \frac{PV(C_1)}{C_0} \dots \dots \dots (2.8)$$

Pada saat nilai PI lebih besar daripada 1, rencana investasi tersebut akan memiliki *net present value* positif. Rencana investasi kemungkinan dapat dilanjutkan

apabila nilai PI sama dengan nol. Hal ini berarti bahwa total nilai *present value* dari *cash inflow* selama umur proyek memiliki jumlah yang sama dengan biaya investasi (*initial investment*) (Rangkuti, 2010).

#### 2.7.4.6 Analisis Sensitivitas

Menurut Ross (2009), analisis sensitivitas adalah analisis yang mengukur seberapa sensitif perhitungan NPV berdasarkan dari perubahan dalam asumsi. Asumsi yang dimaksud adalah variabel untuk menghitung NPV (contoh: *discount rate*). Analisis ini juga dikenal dengan analisis “*what-if*” dan analisis “*bop*” (*best, optimistic, dan pessimistic*). Analisis ini sangat berkaitan erat dengan perhitungan *revenue* dari suatu perusahaan. Adapun asumsi yang sering digunakan dalam memperkirakan *revenue* adalah *market share*, besarnya market yang ada, dan harga per unit.



## BAB 3

### GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

#### 3.1 Definisi Real Estat/Perumahan

Rumah merupakan jenis produk dari bisnis properti yang jumlahnya paling besar. Hal ini dikarenakan rumah merupakan salah satu kebutuhan pokok dari masyarakat. Dengan semakin meningkatnya tingkat ekonomi dari masyarakat serta semakin mudahnya proses kredit pemilikan rumah (KPR) permintaan terhadap rumah semakin meningkat. Seiring dengan permintaan yang tinggi maka semakin banyak produsen yang terjun dalam persaingan untuk menghasilkan produk ini. Berbagai macam fasilitas ditawarkan untuk mendapatkan peminat pembeli, fasilitas pendukung seperti taman bermain, fasilitas olahraga, sistem keamanan yang handal dan fasilitas-fasilitas yang lain disiapkan oleh pengembang. Salah satu faktor yang sangat berpengaruh dalam persaingan produk perumahan adalah lokasi yang strategis, dimana lokasi yang strategis akan banyak diminati oleh calon pembeli sehingga harga pun akan semakin mahal.

Undang-Undang No. 4 tahun 1992 tentang perumahan dan Pemukiman dijelaskan bahwa yang dimaksud dengan :

- Rumah adalah bangunan yang berfungsi sebagai tempat tinggal atau hunian dan sarana pembinaan keluarga.
- Perumahan adalah kelompok rumah yang berfungsi sebagai lingkungan tempat tinggal atau lingkungan hunian yang dilengkapi dengan prasarana dan sarana lingkungan.
- Pemukiman adalah bagian dari lingkungan hidup di luar kawasan lindung, baik yang berupa kawasan perkotaan maupun pedesaan yang berfungsi sebagai lingkungan tempat tinggal atau lingkungan hunian dan tempat kegiatan yang mendukung peri kehidupan dan penghidupan.

### 3.2 Definisi Perusahaan Pengembang (*Developer*)

*Developer* atau perusahaan pengembang memegang peranan yang sangat penting dalam pengembangan suatu kawasan menjadi suatu produk industri real estat, hal ini dikarenakan bahwa pada umumnya ide pengembangan suatu kawasan berasal dari *developer* yang kemudian melakukan berbagai studi kelayakan untuk menentukan apakah ide pengembangan tersebut dapat dilaksanakan. Dalam rangka pengembangan suatu kawasan *developer* bertindak sebagai pemimpin yang mempunyai ide dasar dan berfungsi untuk melakukan koordinasi dengan berbagai pihak yang terlibat sehingga dapat dihasilkan suatu produk industri real estat yang dapat memenuhi keinginan semua pihak, baik para produsen, konsumen, maupun pemerintah.

Di dalam PSAK no.44 dijelaskan bahwa yang dimaksud dengan:

- Aktivitas pengembangan real estat adalah kegiatan perolehan tanah untuk kemudian dibangun perumahan dan atau bangunan komersial dan atau bangunan industri. Bangunan tersebut dimaksudkan untuk dijual atau disewakan, sebagai satu kesatuan atau secara eceran (*retail*). Aktivitas pengembangan real estat juga mencakup perolehan kapling tanah untuk dijual tanpa bangunan.
- Perusahaan pengembang adalah perusahaan yang melakukan aktivitas pengembangan real estat. Unit bangunan adalah unit properti perumahan dan atau komersial dan atau industri beserta kapling tanahnya.
- Proyek adalah semua unit bangunan yang dibangun pada suatu area geografis, termasuk kapling tanah kosong untuk dijual.
- Unit real estat mencakup (1) unit properti perumahan dan atau komersial dan atau industri beserta kapling tanahnya, dan (2) kapling tanah tanpa bangunan.

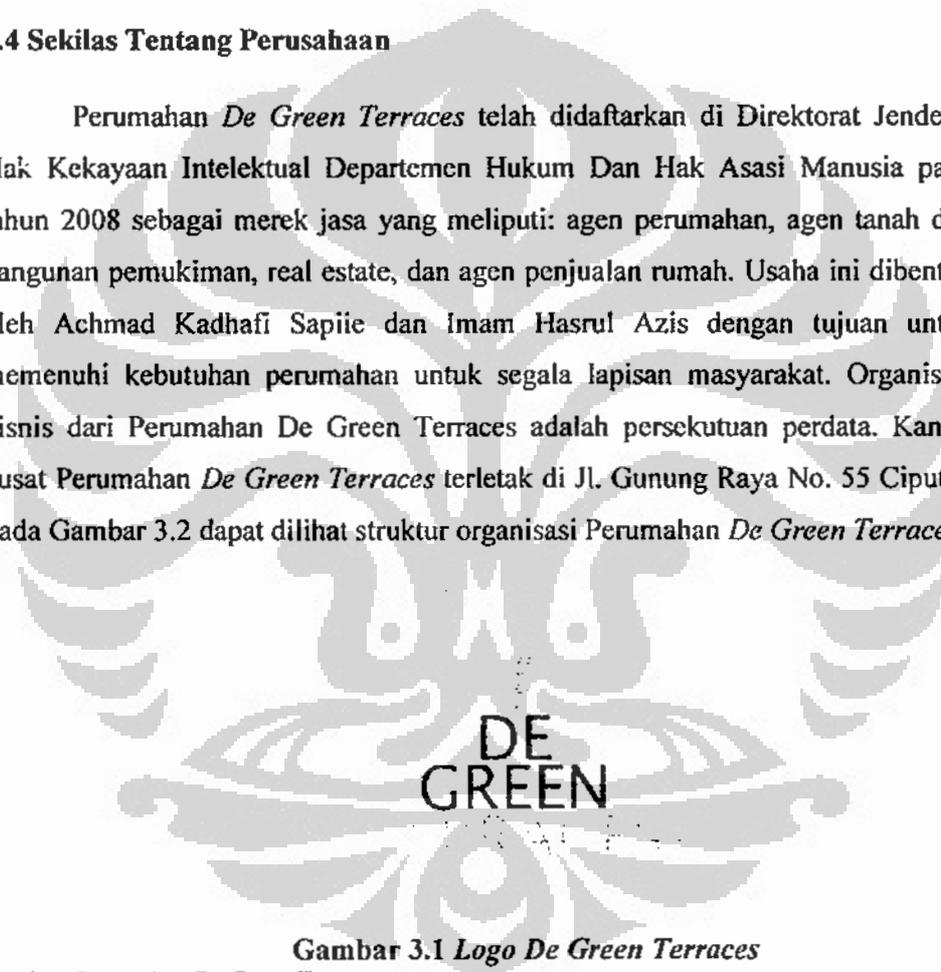
### 3.3 Definisi Rumah Sehat Sederhana

Rumah Sederhana Sehat (Rs Sehat) yaitu rumah yang dibangun dengan menggunakan bahan bangunan dan konstruksi sederhana akan tetapi masih

memenuhi standar kebutuhan minimal dari aspek kesehatan, keamanan, dan kenyamanan, dengan mempertimbangkan dan memanfaatkan potensi lokal meliputi potensi fisik seperti bahan bangunan, geologis, dan iklim setempat serta potensi sosial budaya seperti arsitektur lokal, dan cara hidup. Sasaran penyediaan Rumah Sederhana Sehat yaitu bagi kelompok masyarakat yang berpenghasilan rendah. Dalam pelaksanaannya pemenuhan penyediaan Rumah Sederhana Sehat masih menghadapi kendala, berupa rendahnya tingkat kemampuan masyarakat (Kepmen Kimpraswil No 403 Tahun 2002).

### 3.4 Sekilas Tentang Perusahaan

Perumahan *De Green Terraces* telah didaftarkan di Direktorat Jenderal Hak Kekayaan Intelektual Departemen Hukum Dan Hak Asasi Manusia pada tahun 2008 sebagai merek jasa yang meliputi: agen perumahan, agen tanah dan bangunan pemukiman, real estate, dan agen penjualan rumah. Usaha ini dibentuk oleh Achmad Kadhafi Sapiie dan Imam Hasrul Azis dengan tujuan untuk memenuhi kebutuhan perumahan untuk segala lapisan masyarakat. Organisasi bisnis dari Perumahan *De Green Terraces* adalah persekutuan perdata. Kantor pusat Perumahan *De Green Terraces* terletak di Jl. Gunung Raya No. 55 Ciputat. Pada Gambar 3.2 dapat dilihat struktur organisasi Perumahan *De Green Terraces*.

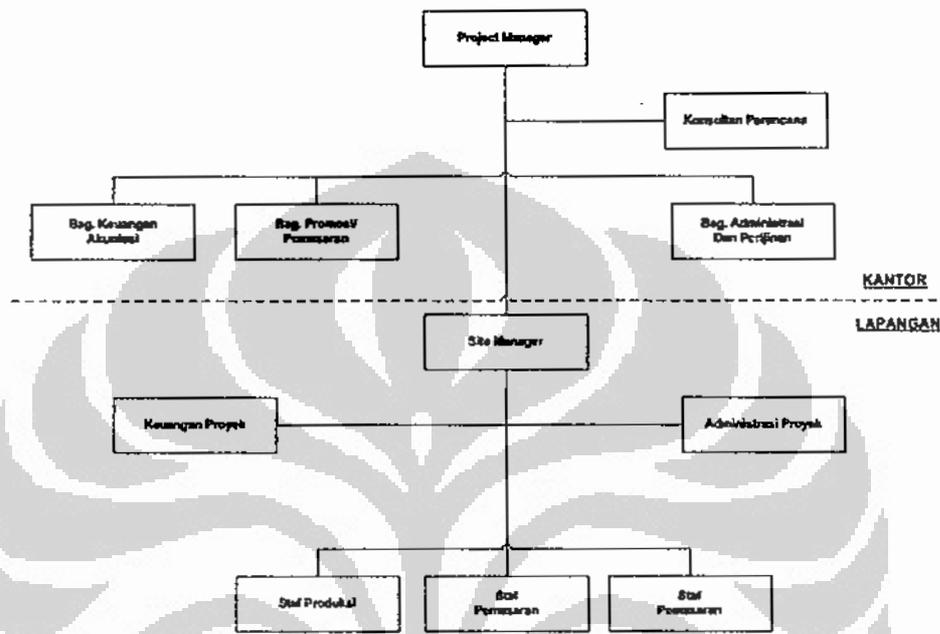


Gambar 3.1 Logo *De Green Terraces*

Sumber: Perumahan *De Green Terraces*

Sebelum menyiapkan proyek perumahan sederhana *De Green Terraces* Kalisuren, Perumahan *De Green Terraces* telah membangun dua perumahan bertipe *townhouse*, yaitu Perumahan Gunung Raya Cluster di Ciputat dan *De*

*Green Terraces* Gandul-Cinere. Dalam menjaga kepuasan konsumen, Perumahan *De Green Terraces* selalu berusaha untuk menghasilkan rumah dengan desain yang menarik, kualitas bangunan yang prima, serta harga yang kompetitif. Untuk mengikuti selera konsumen saat ini maka tipe rumah yang dibangun oleh *De Green Terraces* adalah tipe minimalis yang simpel dan *modern*.



**Gambar 3.2 Struktur Organisasi Perumahan *De Green Terraces***

Sumber: Hasil Olahan

Selama ini Indonesia selalu mengalami kekurangan pasokan rumah tinggal, khususnya rumah sederhana yang diperuntukan bagi masyarakat dengan tingkat ekonomi rendah. Hal ini merupakan peluang bagi Perumahan *De Green Terraces* untuk mengembangkan usahanya dengan membidik pasar perumahan sederhana. Dengan adanya peluang tersebut maka Perumahan *De Green Terraces* mencoba untuk memperluas usahanya dengan menyiapkan Perumahan *De Green Terraces* Kalisuren yang menyediakan perumahan RSH maupun rumah sederhana dengan harga yang relatif murah.

### 3.5 Visi dan Misi

Tiap bidang usaha memiliki Visi dan Misi yang menjadi pedoman bagi suatu usaha untuk berkembang. Begitu pula dengan Perumahan *De Green Terraces* yang memiliki Visi dan Misi sebagai berikut:

- Visi

Menjadi salah satu perusahaan pengembang perumahan yang terbesar di daerah Jabodetabek.

- Misi

a. Membangun perumahan yang sehat, asri, aman dan nyaman.

b. Memfasilitasi masyarakat berpenghasilan rendah untuk memiliki rumah yang layak huni.

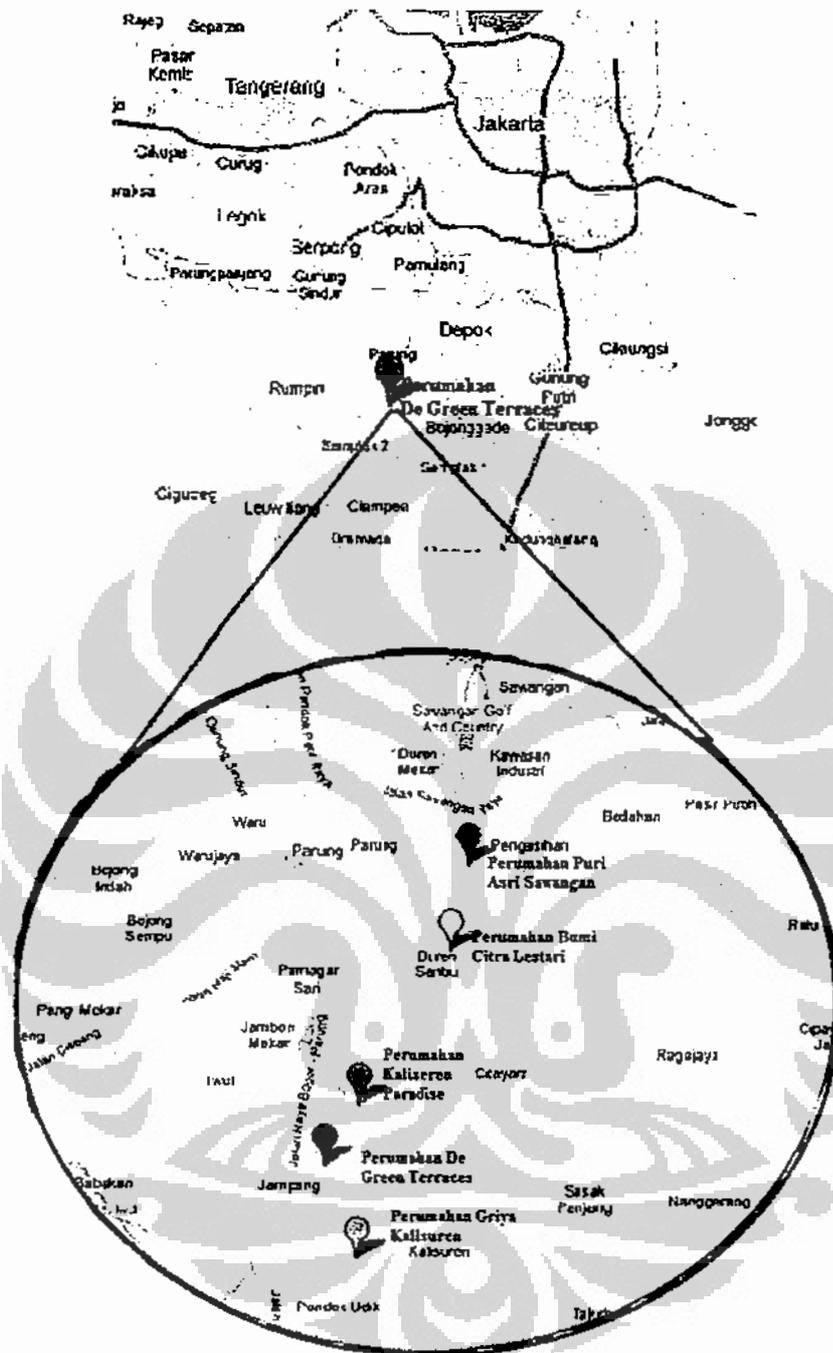
### 3.6 Profil Pesaing

Untuk melihat kondisi persaingan akan dilihat lima perumahan yang sedang dikembangkan, dimana lokasi kelima perumahan itu berdekatan dengan lokasi Perumahan *De Green Terraces*. Kelima perumahan itu mengembangkan perumahan sederhana dengan luas tanah kurang dari 200 m<sup>2</sup>. Dari lima pesaing yang diteliti hanya dua perumahan yang memproduksi rumah tipe RSH, yaitu Alam hijau parung dan Griya Kalisuren, tiga pesaing lainnya hanya mengembangkan perumahan sederhana. pada gambar 3.3 dapat dilihat lokasi masing-masing perumahan.

Tabel 3.1 Perbandingan Harga Jual Dengan Pesaing

No.	Nama Perumahan	Alamat Perumahan	Luas Tanah (m <sup>2</sup> )	Luas Bangunan (m <sup>2</sup> )	Harga Jual (Rp)
	<b>De Green Terraces</b>	<b>Jl. Raya Kalisuren</b>	<b>66-72</b>	<b>28-45</b>	<b>75-150 Jt</b>
1	Alam Hijau Parung	Jl. Raya Kalisuren	60-80	22-36	65-140 Jt
2	Griya Kalisuren	Jl. Raya Kalisuren	64-70	21-36	80-182 Jt
3	Kalisuren Paradise	Jl. Raya Bojonggede	75-100	30-45	110-180 Jt
4	Bumi Citra Lestari	Jl. Raya Pengasinan	81-84	30-36	156-174 Jt
5	Puri Asri Sawangan	Jl. Raya Pengasinan	99-188	38-47	195-217 Jt

Sumber: Hasil Olahan



Gambar 3.3 Peta Lokasi Perumahan *De Green Terraces*

Sumber: <http://maps.google.com>

## BAB 4

### ANALISIS DAN PEMBAHASAN

#### 4.1 Analisa Lingkungan Makro dan Industri

Dalam melakukan usaha suatu perusahaan tidak hanya tergantung pada faktor-faktor internal tapi juga akan dipengaruhi oleh faktor-faktor eksternal. Walaupun faktor-faktor eksternal ini sifatnya di luar kendali dari perusahaan namun akan mempengaruhi perusahaan baik mendorong kemajuan maupun akan menghambat laju perusahaan. Oleh karena itu, setiap perusahaan harus melakukan analisis eksternal dengan cermat untuk mengantisipasi implikasi yang dapat timbul dari faktor eksternal perusahaan.

##### 4.1.1 Aspek Lingkungan Makro

Dalam lingkungan makro hal-hal yang akan memberikan pengaruh besar bagi suatu perusahaan adalah ekonomi, sosial, politik, hukum, teknologi, dan ekologi. Analisis tiap-tiap aspek lingkungan makro ini adalah sebagai berikut:

###### a. Aspek Ekonomi

Peluang di dalam bisnis perumahan ini akan sangat terkait dengan kondisi perekonomian di Indonesia. Seiring dengan kondisi perekonomian yang baik bisnis perumahan akan dapat berjalan dengan baik dalam kondisi politik, hukum, dan kebijakan publik yang sehat. Bisnis ini dapat mengalami pasang surut mengikuti siklus ekonomi nasional serta situasi ekonomi moneter regional dan internasional. Ada beberapa indikator ekonomi yang akan mempengaruhi bisnis ini baik secara langsung maupun tidak langsung.

Pada 2010, output dunia diperkirakan akan naik sebesar 4½ persen, mengikuti kontraksi sebesar ½ persen pada 2009 (IMF, *World Economic Outlook*, 2010). Berbeda dengan kondisi di awal tahun 2009, dipenghujung tahun 2009 telah muncul berbagai optimisme mengenai ekonomi dunia umumnya dan ekonomi Indonesia khususnya. Berbagai indikator ekonomi makro telah mulai menunjukkan adanya perbaikan dari ekonomi di negara besar dunia seperti Amerika Serikat, Jepang dan Eropa. Demikian juga mulai terlihat indikator

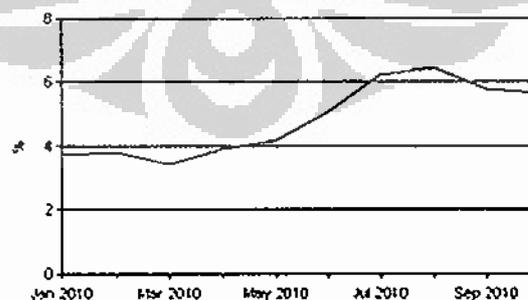
pulihnya sektor manufaktur di Cina dan India yang menunjukkan pasar ekspor dunia mulai bangkit kembali.

Kinerja ekonomi Indonesia pada 2010 diprediksi mulai membaik. Hal ini terlihat dari sejumlah indikator ekonomi makro di dalam negeri yang menunjukkan angka yang lebih optimistis dibandingkan dengan tahun 2009, pemerintah memproyeksikan pertumbuhan ekonomi RI pada tahun 2010 berada di kisaran 5,0-6,0% atau meningkat dibandingkan dengan asumsi dalam APBN 2009 sebesar 4-5%. Sedangkan defisit anggaran diproyeksikan 1,3% dari pendapatan domestik bruto (PDB) (*Investor Daily Indonesia*, 2010).

Ada beberapa indikator ekonomi yang akan mempengaruhi keadaan industri perumahan, diantaranya:

- Inflasi

Perkembangan inflasi pada bulan oktober mengalami penurunan sebesar 0.13% dibandingkan dengan inflasi bulan september 2010. Dengan perkembangan tersebut maka inflasi kumulatif untuk tahun 2010 menjadi 4.82%, masih dibawah target pemerintah untuk 2010 sebesar 5%. Perkembangan inflasi dalam 3 tahun terakhir cukup fluktuatif dimana pada tahun 2008 nilai inflasi *year-on-year* (Y-O-Y) tercatat cukup besar yaitu 11,06. Tingkat inflasi yang besar itu dipacu oleh krisis ekonomi dunia pada tahun tersebut. Pada 2009 Indonesia dapat menekan inflasi hingga 2,78%, dan pada 2010 ini inflasi diperkirakan sebesar 5%. Untuk 2 tahun kedepan diperkirakan pada tahun 2011 inflasi berada di tingkat 5% dan pada 2012 inflasi diperkirakan sebesar 4,5%. Dengan keadaan tingkat inflasi yang cukup stabil untuk beberapa tahun ke depan maka hal itu mengindikasikan adanya stabilitas pada harga-harga komoditi termasuk tingkat harga perumahan.



**Gambar 4.1 Pergerakan Nilai Inflasi 2010**

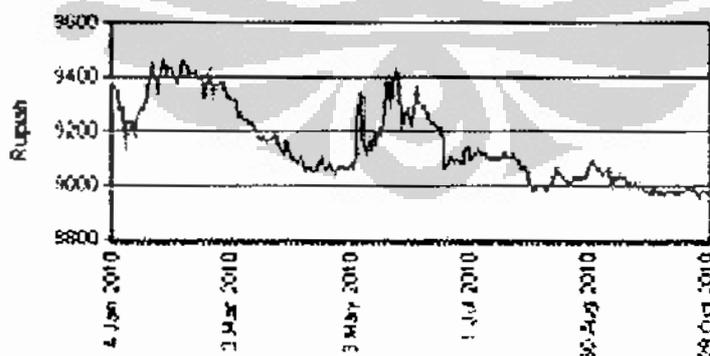
Sumber: Bank Indonesia

- Tingkat Suku Bunga

Perkembangan suku bunga SBI pada tiga tahun terakhir ini juga berubah-ubah. Pada Januari 2008 tingkat SBI berada pada tingkatan 8,00% dan mulai menanjak hingga puncaknya mencapai 9,50% pada Oktober 2008, setelah itu bunga SBI terus menurun hingga mencapai 6,50% pada Agustus 2009. Tingkat SBI tercatat stabil pada tingkat 6,50 % hingga November 2010. Kondisi suku bunga SBI yang stabil pada titik yang cukup rendah ini akan memberikan kontribusi yang positif bagi penjualan perumahan. Keadaan ini dapat menurunkan tingkat suku bunga KPR menjadi 11,50% Dengan demikian hal tersebut dapat memacu penjualan rumah.

- Nilai tukar rupiah

Nilai tukar kurs rupiah terhadap Dollar US mengalami peningkatan sepanjang tahun 2010 ini. Hal ini dapat terlihat dari menguatnya nilai tukar rupiah terhadap dollar US dari Rp 9.377/US\$ pada awal Januari 2010 menjadi Rp 8.966 pada 1 November 2010. Rupiah juga menguat terhadap Euro dimana pada awal tahun posisi euro berada pada Rp 13.399,73/€ dan pada November ada di posisi Rp 12.547,02/€. Secara garis besar menguatnya nilai tukar rupiah terhadap mata uang asing ini merupakan indikasi bahwa secara keseluruhan kinerja ekonomi Indonesia sedang berjalan dengan baik dan banyak. Namun sudah tentu ada beberapa faktor lain yang dapat mengakibatkan hal ini seperti kebijakan ekonomi negara-negara lain serta masih tidak stabilnya ekonomi US dan Eropa setelah diguncang krisis belum lama ini.



**Gambar 4.2 Pergerakan Kurs Transaksi – USD 2010**

Sumber: Bank Indonesia

Universitas Indonesia

## b. Aspek Sosial

Penanganan perumahan di kota-kota, termasuk Jakarta, tidak dapat dipisahkan dari strategi menyeluruh penanganan perumahan di Indonesia yang lebih berorientasi pasokan yang juga merupakan perwujudan strategi dasar pembangunan Indonesia dengan pemerintah sebagai *service provider*.

Seiring dengan peningkatan kebutuhan masyarakat akan rumah, dirintis pengembangan rumah sederhana di beberapa kota. Konsep rumah sederhana ini kemudian diterapkan secara masal oleh Perumnas pada awal tahun 1980-an. Pola penyediaan rumah ini adalah aplikasi dari strategi pembangunan yang berorientasi pasokan. Titik berat strategi ini adalah menyediakan perumahan di pasaran pada kemampuan provider, dimana pemerintah dan pengembang swasta sebagai mitra kerja, sedangkan masyarakat hanya dilihat sebagai konsumen atau objek.

Dengan adanya pembagian masyarakat menjadi kelas golongan atas, menengah, dan bawah, maka dapat terlihat adanya kenampakan karakteristik yang berbeda (gaya hidup, pola pikir, kemampuan financial, dsb). Oleh karena itu pengembang perumahan harus mempertimbangkan karakter sosial yang berbeda pula dalam memasarkan produk-produknya.

Ada beberapa faktor sosial yang akan mempengaruhi masyarakat dalam memilih tempat tinggal, diantaranya adalah faktor kepercayaan, nilai-nilai, sikap, opini, budaya, gaya hidup, dan faktor-faktor lainnya. Perubahan-perubahan sosial dalam masyarakat akan mempengaruhi pola pikir mereka akan produk-produk hasil industri perumahan.

Dalam mengembangkan suatu pemukiman di kawasan tertentu tentunya perlu memperhatikan masalah-masalah yang berhubungan dengan perubahan sosial yang terjadi dalam masyarakat. Perubahan sosial yang begitu dinamik yang dihasilkan oleh usaha tiap-tiap individu dalam masyarakat dalam memenuhi kebutuhan dan keinginan untuk mencapai kualitas hidup yang lebih baik.

### C. Aspek Politik dan Hukum

Faktor politik dan hukum merupakan faktor yang sangat penting bagi mekanisme perekonomian di Indonesia. Faktor politik yang tidak menentu akan mempengaruhi kepercayaan masyarakat untuk berinvestasi. Pelaku usaha pengembang perumahan akan sangat dipengaruhi oleh kebijakan-kebijakan pemerintah. Beberapa peraturan pemerintah yang akan mempengaruhi lancarnya industri perumahan termasuk penentuan suku bunga, pemberian subsidi KPR, pengaturan tata ruang, tata hidrologi, pola transportasi, dsb.

Faktor hukum yang diwakili oleh pemerintah memegang peranan sangat penting dalam proses pengembangan suatu kawasan. Pemerintah akan bertindak sebagai pengatur dalam industri perumahan dengan mengeluarkan berbagai macam peraturan untuk mengatur pihak-pihak yang terlibat dalam industri perumahan.

Berbagai macam aturan main berupa Undang-Undang, Peraturan Pemerintah, Keputusan Presiden, Keputusan Menteri Peraturan Daerah dan sebagainya mengatur berbagai macam kegiatan yang terjadi seperti pembebasan tanah, izin lokasi, ketentuan pengembangan kawasan, kepemilikan tanah, izin mendirikan bangunan, status kepemilikan, dan sebagainya.

Pada akhir tahun 2010 ini aspek hukum yang akan sangat mempengaruhi industri perumahan kedepannya adalah pengesahan Peraturan Menteri Negara Perumahan Rakyat nomor 14 tahun 2010. Peraturan tersebut mengatur tentang pengadaan perumahan melalui kredit pemilikan rumah dengan dukungan fasilitas pembiayaan perumahan. Di dalam peraturan tersebut diberikan kriteria pemberian subsidi KPR seperti kelompok sasaran, nilai KPR yang diberikan dan suku bunga yang diberikan.

Peraturan baru ini diharapkan akan mendorong penjualan perumahan sederhana dengan sistem pemberian subsidi yang lebih efektif. Dari sudut pandang pengembang, peraturan ini juga akan memberikan keleluasaan untuk meningkatkan mutu bangunan tanpa mengkhawatirkan akan batas harga jual RSH, dengan dinaikannya batas harga penjualan dari Rp. 55.000.000,- menjadi Rp. 80.000.000,- .

**Universitas Indonesia**

#### d. Aspek Teknologi

Dalam pengembangan suatu kawasan, faktor teknologi dapat dimanfaatkan oleh pengembang perumahan sebagai suatu sarana untuk berinovasi. Pemanfaatan teknologi akan membantu produsen untuk meningkatkan kualitas produk, menyempurnakan teknik pembangunan, mereduksi biaya, dan sebagainya.

Perkembangan teknologi konstruksi saat ini mengarah pada industrialisasi pembangunan (*Industrialization of construction*), dimana hal ini mendorong pengadaan produk real estat seperti perumahan secara cepat, bermutu, berjumlah banyak, serta dengan biaya yang rendah. Dengan perkembangan seperti ini maka pengembang dapat menyediakan perumahan yang terjangkau bagi seluruh lapisan masyarakat.

#### e. Aspek Ekologi

Saat ini permasalahan lingkungan merupakan topik yang penting bagi masyarakat maupun pemerintah. Dalam mendirikan suatu usaha/bisnis pengusaha perlu memperhatikan dampak-dampak yang dapat ditimbulkan usahanya terhadap lingkungan sekitarnya. Hal ini bisa menjadi sangat penting karena faktor ekologi ini dapat menjadi hambatan bagi kelangsungan perusahaan. Banyak terdengar perusahaan yang didemo oleh masyarakat di sekitar lingkungan usahanya maupun terkena pinalti dari pemerintah terkait dengan masalah pencemaran lingkungan.

Oleh sebab itu perencanaan pengembangan perumahan harus berdasarkan atas konsep yang berwawasan lingkungan dengan memperhatikan kelestarian faktor lingkungan. Kawasan perumahan yang baik akan menjaga seluruh elemen alam seperti udara, tanah dan air dengan baik, sehingga keseimbangan alam tercipta dan dapat dimanfaatkan oleh seluruh makhluk hidup. Dalam mengembangkan Perumahan *De Green Terraces* perlu memperhatikan hal-hal seperti penyediaan lahan hijau, pengaturan saluran air, penggunaan material yang ramah lingkungan, penanggulangan sampah, dan hal-hal lain yang membantu mengatasi masalah lingkungan.

#### 4.1.2 Aspek Lingkungan Industri

Untuk mengetahui kondisi lingkungan industri perumahan, khususnya di kawasan Parung-Bogor maka dilakukan analisis industri dengan menggunakan *model five force tools analysis* dari Michael Porter.

##### 4.1.2.1 Ancaman Pendetang Baru (*Entry Barriers*)

Beberapa rintangan masuk yang ada diantaranya adalah besarnya modal yang dibutuhkan. Kemampuan dan pengalaman dalam mendesain dan membangun rumah menjadi hambatan berikutnya, hambatan terakhir adalah akses ke pemerintah yang sangat penting untuk kelancaran pengurusan perizinan.

Pertumbuhan penduduk yang cukup tinggi disertai perekonomian yang membaik disinyalir akan meningkatkan permintaan produk perumahan. Hal ini akan mengakibatkan banyak *developer* properti baru yang akan tertarik untuk memasuki bisnis ini. Sistem kerjasama diantara pengembang dengan pemilik lahan yang banyak digunakan saat ini juga akan semakin meningkatkan jumlah pemain baru dalam industri ini.

##### 4.1.2.2 Daya Tawar Pemasok (*Supplier power*)

Perusahaan penyedia bahan bangunan di kawasan Parung dan Bogor dapat dengan mudah ditemui dan dengan jumlah yang banyak. Tingkat persaingan para *supplier* yang tinggi akan menguntungkan pihak pengembang. Pengembang dapat dengan mudah berganti *supplier* yang memiliki harga penawaran yang lebih baik. Dengan banyaknya pemasok maka kemampuan tawar-menawar dari pemasok menjadi relatif rendah dan perusahaan pengembang yang membutuhkan bahan baku dalam jumlah yang besar akan mempunyai kemampuan daya tawar yang tinggi

##### 4.1.2.3 Daya Tawar Pembeli (*Buyer Power*)

Pembeli atau konsumen akan mempunyai kekuatan dengan meminta produk hunian yang memiliki kualitas lingkungan yang baik. Lingkungan yang dikehendaki adalah lingkungan yang asri tertata dengan baik dan ramah lingkungan. Produk perumahan juga dituntut untuk memenuhi syarat dari konsumen seperti memiliki desain tertentu, material yang baik, serta layak huni.

Fasilitas angkutan umum juga merupakan tuntutan utama dari calon pembeli. Hal ini dituntut terutama bagi perumahan menengah kebawah dimana

transportasi umum sangat diandalkan. Perumahan yang memiliki akses kepada rute kendaraan umum seperti bus dan oplet serta dekat kepada stasiun kereta api akan menjadi keinginan mereka.

Perumahan *De Green Terraces* akan memproduksi perumahan dengan fasilitas lingkungan yang baik dengan menyediakan fasilitas sosial seperti taman bermain, jalan yang cukup lebar, blok-blok perumahan yang tertata rapih, serta rumah ibadah. Selain itu perumahan *De Green Terraces* dilewati oleh angkutan umum sehingga memudahkan transportasi bagi penghuninya.

Dengan masih tingginya tingkat kebutuhan akan perumahan sederhana dan masih terbatasnya jumlah pengembangan akan meningkatkan daya tawar dari penjual rumah. Namun pada akhirnya keputusan akan diambil oleh pembeli untuk menentukan konsumsinya.

#### 4.1.2.4 Ancaman Produk Substitusi (*Substitute availability*)

Persaingan dari produk substitusi bagi perumahan untuk tipe RSH adalah rumah susun sederhana milik (rusunami) yang saat ini banyak dibangun. Rusunami yang ditawarkan akan memiliki kelebihan dan kekurangan tersendiri jika dibandingkan dengan perumahan yang dikembangkan pengembang, namun hal itu juga akan dipengaruhi oleh rusunami yang dimaksud. Pemilihan konsumen akan sangat dipengaruhi oleh lokasi, kualitas produk, dan tentunya harga yang ditawarkan.

Selain itu produk substitusi lain yang mungkin dipilih oleh konsumen adalah rumah kontrakan. Banyak penduduk yang memilih untuk mencari rumah kontrakan dengan biaya yang murah untuk meminimalisasi pengeluaran mereka. Kelebihan dari rumah kontrakan adalah dapat dicari di daerah-daerah strategis dengan biaya yang relatif terjangkau.

Mempertimbangkan lokasi di sekitar perumahan *De Green Terraces* maka ancaman dari produk substitusi dapat dibilang cukup rendah, hal ini dikarenakan oleh tidak adanya proyek pembangunan rusunami di daerah parung. Dengan adanya KPR maka konsumen dapat membeli rumah dengan cicilan yang cukup rendah, hal ini dapat membuat mereka memutuskan untuk membeli rumah dibandingkan dengan mengontrak karena dengan pengeluaran yang hampir sama mereka dapat memiliki rumah dengan sistem KPR.

#### 4.1.2.5 Persaingan Industri (*Internal Rivalry*)

Saat ini Indonesia mempunyai *backlog* perumahan sebesar 8,5 juta unit dan terus bertumbuh sebanyak 400.000 unit per tahun (Bisnis Indonesia). Di daerah Jawa Barat sendiri menurut data terakhir, kekurangan perumahan di Jabar saat ini mencapai 1,077 juta rumah, dengan asumsi 2014 bebas kekurangan perumahan, maka Jawa Barat dituntut untuk mampu membangun 300 ribu hingga 400 ribu rumah (Antara News Jawa Barat). Kebutuhan akan perumahan yang sebesar itu tentunya akan membuka peluang bagi pengembang untuk melakukan investasi pada industri ini.

Masih besarnya kebutuhan akan perumahan dan masih terbatasnya kemampuan pengembang untuk memenuhi kebutuhan tersebut merupakan daya tarik sendiri atas bisnis perumahan ini. Dengan jumlah *demand* jauh melebihi *supply* terutama di dalam perumahan sederhana maka persaingan internal di dalam industri ini menjadi cukup rendah.

#### 4.1.2.6 Rangkuman dari *Five Forces Analysis*

Dari penjelasan yang telah dijabarkan diatas maka peluang dalam mengembangkan perumahan sederhana memiliki kesempatan besar untuk berkembang. Rangkuman dari penjelasan mengenai *five forces analysis* tersebut dapat dirangkum dalam tabel dibawah ini.

**Tabel 4.1 *Five Forces Analysis* Pada Industri Perumahan Sederhana**

Ancaman Pendetang Baru	Sedang
Daya Tawar Pemasok	Rendah
Daya Tawar Pembeli	Tinggi
Ancaman Produk Subtitusi	Rendah
Persaingan Industri	Rendah

Sumber: Hasil Olahan

Dengan melihat kondisi industri perumahan berdasarkan *five forces analysis* maka dapat disimpulkan bahwa industri ini sangat menarik. Hal-hal yang perlu diperhatikan adalah ancaman pendatang baru yang tinggi dan kekuatan pembeli. Untuk mengatasi hal tersebut maka dibutuhkan strategi marketing yang tepat untuk menarik konsumen.

#### 4.1.3 Analisis SWOT

Untuk melihat posisi perusahaan dibanding pesaing-pesaing yang ada maka digunakan analisis SWOT untuk menetapkan langkah dan strategi yang harus dilakukan Perumahan *De Green Terraces* untuk menghadapi pesaing.

##### a. Kekuatan (*Strength*) :

- Lokasi terletak di kawasan yang masih asri sehingga dapat meningkatkan daya tarik perumahan. Lokasi juga dilewati oleh kendaraan umum dan terletak tak jauh dari jalan raya Parung-Bogor yang merupakan akses yang menghubungkan antara Bogor dengan Jakarta.
- Perumahan *De Green Terraces* telah menjalin hubungan baik selama ini dengan beberapa kontraktor bangunan dan infrastruktur sehingga terbina rasa saling percaya yang akan memudahkan proses pembangunan proyek.
- Perumahan *De Green Terraces* memiliki kemampuan untuk merancang desain rumah yang baik.
- Dibandingkan dengan kompetitor disekitar lokasi Perumahan *De Green Terraces* harga jual yang akan diterapkan lebih murah.

##### b. Kelemahan (*Weakness*) :

- Selama ini Perumahan *De Green Terraces* mengembangkan perumahan tipe *townhouse* yang lebih ditujukan untuk golongan ekonomi menengah keatas. Minimnya pengalaman dalam mengembangkan perumahan sederhana dapat mempengaruhi proyek secara keseluruhan.
- Untuk mengembangkan perumahan ke skala yang lebih besar lagi Perumahan *De Green Terraces* memiliki masalah keterbatasan modal yang dimiliki.

##### c. Peluang (*Opportunity*) :

- Indikator perekonomian di Indonesia yang membaik dan masih tingginya *backlog* kebutuhan perumahan akan meningkatkan permintaan untuk perumahan.

Universitas Indonesia

- Keluarnya peraturan baru pemerintah mengenai subsidi KPR dan batasan harga jual RSH dapat meningkatkan *demand* atas rumah tempat tinggal.

d. Ancaman (*Threat*) :

- Dengan semakin berkembangnya kawasan Parung akan menarik lebih banyak kompetitor untuk mendirikan kawasan perumahan di sekitar lokasi Perumahan *De Green Terraces*. Kemungkinan masuknya kompetitor besar yang memiliki modal dan sumber daya yang jauh lebih kuat merupakan ancaman terbesar.
- Keadaan cuaca yang tidak menentu (curah hujan yang tinggi) dapat menghambat proses pembangunan perumahan.

Dari analisis SWOT tersebut dapat disimpulkan bahwa permintaan terhadap rumah tempat tinggal khususnya rumah sederhana diperkirakan akan meningkat kedepannya. Tingginya permintaan juga akan meningkatkan persaingan yang ada. Dengan kondisi seperti itu maka dibutuhkan strategi yang tepat untuk meraih konsumen dengan memanfaatkan kelebihan yang dimiliki.

#### 4.1.4 Strategi Bisnis

Dari tiga model strategi yang dijelaskan pada bab dua yaitu *Porter's generic strategies*, *BCG matrix* dan *GE/McKinsey model*. Perumahan *De Green Terraces* ini akan memakai model strategi *Porter's generic strategies*. Pemilihan penggunaan model strategi *Porter's generic strategies* dikarenakan model ini paling cocok untuk digunakan untuk menganalisis Perumahan *De Green Terraces*. Dua model strategi yang lain yaitu *BCG matrix* dan *GE/McKinsey model* akan lebih cocok digunakan untuk perusahaan besar yang memiliki banyak unit bisnis untuk memilih unit bisnis mana yang lebih menguntungkan.

Perumahan *De Green Terraces* akan memilih strategi *cost leadership*, dimana perusahaan akan berusaha untuk memproduksi perumahan dengan biaya yang rendah untuk memenangi persaingan. Untuk dapat berproduksi dengan harga yang rendah maka dibutuhkan proses produksi yang cermat dan mampu memperoleh sumber daya dengan harga yang rendah terutama tanah lahan yang membutuhkan modal paling besar.

## 4.2 Aspek Pemasaran

### 4.2.1 *Target Market Selection*

#### 4.2.1.1 Segmentasi

Dalam melakukan segmentasi maka perumahan *De Green Terraces* akan mengelompokkan segmen yang dituju dengan mengelompokkannya berdasarkan geografi dan demografi.

##### a. Geografi

Melihat dari lokasi perumahan *De Green Terraces* yang terletak di kawasan Parung-Bogor maka secara geografis segmen yang diperkirakan akan tertarik untuk memiliki rumah di perumahan *De Green Terraces* Kalisuren adalah orang-orang yang beraktivitas di kawasan sekitar Parung, Bogor, Depok, dan Selatan Jakarta. Perumahan *De Green Terraces* berjaran kurang lebih 600 m dari jalan raya Bogor-Parung, 20 km dari pusat kota Bogor, 5 km dari Depok, dan 17 km dari Jakarta selatan.

##### b. Demografi

Menentukan segmen melalui demografi maka akan melihat dari segi usia, jumlah pendapatan, dan kelas ekonomi:

- Usia

Usia dari konsumen yang dituju adalah mereka yang berusia 25-40 tahun, dimana pada rentang usia ini konsumen telah memiliki pekerjaan dan sudah mulai berkeluarga. Banyak dari mereka yang belum memiliki rumah dan masih dalam keadaan mengontrak rumah maupun masih tinggal dengan orang tua. Seiring dengan tumbuhnya keluarga mereka maka mereka akan menginginkan rumah yang dimiliki mereka sendiri. Dalam menentukan batasan usia juga perlu mempertimbangkan jangka waktu pembayaran KPR yang rata-rata selama 15 tahun.

- Pekerjaan

Sesuai dengan tingkat pendapatan yang tergolong rendah maka jenis-jenis pekerjaan yang akan dimiliki oleh konsumen yang dituju adalah buruh pabrik, karyawan swasta dibawah tingkat manager, dan pegawai negeri tingkat rendah.

- Kelas Ekonomi

Sesuai dengan produk yang ditawarkan yaitu RSH dan RS yang memang diperuntukan oleh pemerintah untuk masyarakat yang tergolong kurang mampu maka segmen dari produk perumahan ini adalah masyarakat ekonomi menengah kebawah. Masyarakat di dalam kelas ini cenderung bersifat *price sensitive* dalam pengambilan keputusan pembelian, apalagi jika kualitas produk yang ditawarkan cukup serupa. Mereka akan memiliki pertimbangan yang banyak dalam menentukan pembelian apalagi dalam menentukan pembelian yang bersifat *high involvement* seperti rumah.

Menurut Peraturan Menteri Negara Perumahan Rakyat Nomor 14 Tahun 2010 yang merupakan kelompok sasaran pemberian KPR Sejahtera Tapak adalah Masyarakat Berpenghasilan Rendah (MBR) yang mempunyai penghasilan paling banyak Rp. 2.500.000,- per bulan. Sedangkan untuk rumah non-subsidi maka kelompok sasarannya adalah Masyarakat Berpenghasilan Menengah Bawah (MBM) yang mempunyai penghasilan paling banyak Rp. 4.500.000,- per bulan.

#### 4.2.1.2 Targeting

Setelah melakukan proses segmentasi maka langkah selanjutnya adalah untuk melakukan targeting. *De Green Terraces* akan menentukan target pasarnya yaitu pekerja berpenghasilan minimum dengan usia 25-40 tahun yang belum memiliki rumah di daerah Bogor, Depok, dan Jakarta Selatan Selain melihat segmen pasar perseorangan, segmen pasar *corporate* juga merupakan peluang yang cukup baik. Banyak perusahaan-perusahaan yang memberikan karyawannya tunjangan berupa rumah tinggal. Hal itu dapat menjadi peluang untuk melakukan penjualan rumah dalam jumlah yang besar.

#### 4.2.1.3 Positioning

Tujuan dari *positioning* adalah untuk membedakan tawaran perusahaan dengan tawaran pesaingnya di dalam suatu pasar. Untuk memperkuat posisi persaingan maka *positioning* yang ingin dibentuk oleh perumahan *De Green Terraces* Kalisuren adalah perumahan sederhana dengan lingkungan yang asri, lokasi yang strategis, model rumah minimalis dan dengan harga yang terjangkau.

#### 4.2.2 Bauran Pemasaran

Analisis bauran pemasaran mempunyai tujuan meninjau aspek pemasaran dengan mengacu pada bauran pemasaran (*marketing mix*) yaitu *product, price, place, promotion*.

##### 4.2.2.1 Kebijakan Produk

Sesuai dengan segmen yang dilayani, yaitu terutama dari golongan menengah kebawah, pengembang akan membuat tiga tipe rumah serta kios, sesuai dengan kebutuhan yang bervariasi dari segmen yang dituju. Tipe rumah yang disediakan tipe 28/66, tipe 36/72, tipe 45/72, serta kios tipe 21. Dari semua tipe yang dikembangkan hal yang paling penting adalah biaya yang rendah (*low cost*). Dikarenakan konsumen sangat sensitif oleh harga maka sebisa mungkin biaya dapat ditekan hingga harga jual dapat dipertahankan serendah mungkin dengan memperhitungkan margin keuntungan yang akan didapat.

Klasifikasi produk yang ditawarkan Perumahan *De Green Terraces* adalah:

a. Tipe 28/66 dengan klasifikasi sebagai berikut :

Pondasi	: Batu kali
Struktur	: Beton bertulang
Dinding	: Batako diplester aci
Lantai	: Keramik 30x30 cm
Kusen	: Kayu borneo
Pintu utama	: <i>double teakwood</i>
Pintu KM-WC	: KT-PVC
Listrik	: 900 watt
Air bersih	: Sumur pantek dan mesin
Kloset	: Jongkok
<i>Plafond</i>	: Gypsum rangka <i>hollow</i>
Rangka atap	: Baja ringan
Genteng	: Asbes motif genteng

b. Tipe 36/72 dengan klasifikasi sebagai berikut :

Pondasi	: Batu kali
Struktur	: Beton bertulang
Dinding	: Bata merah dan batako diplester aci
Lantai	: Keramik 40x40 cm
Kusen	: Kayu borneo / aluminium
Pintu utama	: <i>double teakwood</i>
Pintu	: <i>KT-Double triplek</i>
KM-WC	: <i>KT-PVC</i>
Listrik	: 900 watt
Air bersih	: Sumur pantek dan mesin
Kloset	: Duduk
Plafond	: Gypsum rangka <i>hollow</i>
Rangka atap	: Baja ringan
Genteng	: Beton

c. LT/LB 45/72 dengan klasifikasi sebagai berikut :

Pondasi	: Batu kali
Struktur	: Beton bertulang
Dinding	: Bata merah dan batako diplester aci
Lantai	: Keramik 40x40 cm
Kusen	: Kayu borneo / aluminium
Pintu utama	: <i>double teakwood</i>
Pintu KM-WC	: <i>KT-Double triplek</i>
Listrik	: 900 watt
Air bersih	: Sumur pantek dan mesin
Kloset	: Duduk
Dapur	: Meja beton dan <i>kitchen sink</i>
Plafond	: Gypsum rangka <i>hollow</i>
Rangka atap	: Baja ringan
Genteng	: Beton

d. Kios 21-21 dengan klasifikasi sebagai berikut :

Pondasi	: Batu kali
Struktur	: Beton bertulang
Dinding	: Bata merah dan batako diplester aci
Lantai	: Keramik 30x30 cm
Kusen	: Aluminium
Pintu utama	: <i>double teakwood</i>
Pintu KM-WC	: <i>KT-Double triplek</i>
Listrik	: 900 watt
Air bersih	: Sumur pantek dan mesin
Kloset	: Duduk
Plafond	: Gypsum rangka <i>hollow</i>
Rangka atap	: Baja ringan
Genteng	: Asbes

Walaupun produk rumah ditetapkan harus berbiaya rendah namun kualitas produk harus dapat dipertahankan. Kualitas yang dijaga disini adalah kualitas masing-masing produk yang sesuai dengan desain yang ditentukan, bahan bangunan yang digunakan, serta pelayanan yang diberikan.

Lingkungan perumahan juga harus diperhatikan. infrastruktur seperti jalanan dan saluran air serta fasilitas sosial seperti taman bermain dan rumah ibadah ditata secara rapi untuk memberikan kesan pemukiman yang asri. Desain rumah yang seragam untuk masing-masing tipe rumah akan memberikan kesan teratur dan perumahan yang tertata dengan baik. Konsep sebagai perumahan yang hijau didapat dari ditanamnya pohon-pohon dibagian- bagian perumahan seperti sepanjang jalan utama perumahan. Kesan itu juga didapat mengingat sekeliling perumahan masih dikelilingi oleh pohonan yang rimbun.

Selain produk secara fisik, pengembang juga memberikan pelayanan kepada konsumen, baik sebelum pembelian, saat pembelian, dan setelah pembelian. Sebelum pembelian pengembang akan memberikan informasi yang jelas akan rumah. Saat pembelian pengembang produk serta pembiayaan pembayaran akan menyiapkan segala sesuatu yang diperlukan seperti pengurusan dokumen hingga merespon keinginan konsumen. Setelah pembelian pengembang

**Universitas Indonesia**

akan memberikan jaminan pemeliharaan rumah selama waktu yang telah ditentukan.

#### 4.2.2.2 Kebijakan Harga

Keputusan tentang harga jual perlu untuk mempertimbangan hal-hal seperti harga jual pesaing, biaya produksi dan margin keuntungan yang diinginkan, serta peraturan Pemerintah. Pertimbangan penetapan harga untuk RSH bersubsidi telah ditetapkan di dalam Peraturan Menteri Negara Perumahan Rakyat Nomor 14 Tahun 2010 di mana untuk mendapatkan KPR Sejahtera Tapak maka ditentukan:

- a. Nilai KPR paling banyak Rp. 50.000.000,- (lima puluh juta rupiah) diberlakukan suku bunga paling tinggi 8,15% per tahun;
- b. Nilai KPR paling banyak Rp. 60.000.000,- (enam puluh juta rupiah) diberlakukan suku bunga paling tinggi 8,25% per tahun;
- c. Nilai KPR paling banyak Rp. 70.000.000,- (tujuh puluh juta rupiah) diberlakukan suku bunga paling tinggi 8,35% per tahun;
- d. Nilai KPR paling banyak Rp. 80.000.000,- (delapan puluh juta rupiah) diberlakukan suku bunga paling tinggi 8,50% per tahun;

Untuk penetapan harga jual Perumahan *De Green Terraces* menerapkan strategi *neutral pricing*, yaitu menetapkan harga yang diyakini sesuai dengan *economic value* yang diberikan oleh rumah yang dijual. Sebisa mungkin harga ditetapkan dibawah harga pesaing jika memungkinkan.

Tabel 4.2 Harga Jual Perumahan *De Green Terraces* kalisuren

LUAS (M <sup>2</sup> )		JUMLAH UNIT	BOOKING FEE	HARGA JUAL	UANG MUKA	NILAI KPR
TANAH	BGN					
66	28	94	1.000.000	75.000.000	3.000.000	72.000.000
72	36	65	1.000.000	135.000.000	5.000.000	130.000.000
72	45	23	1.000.000	150.000.000	5.000.000	145.000.000
Kios	3.5 x 6.0	25	1.000.000	100.000.000	5.000.000	95.000.000

Sumber: Hasil Olahan

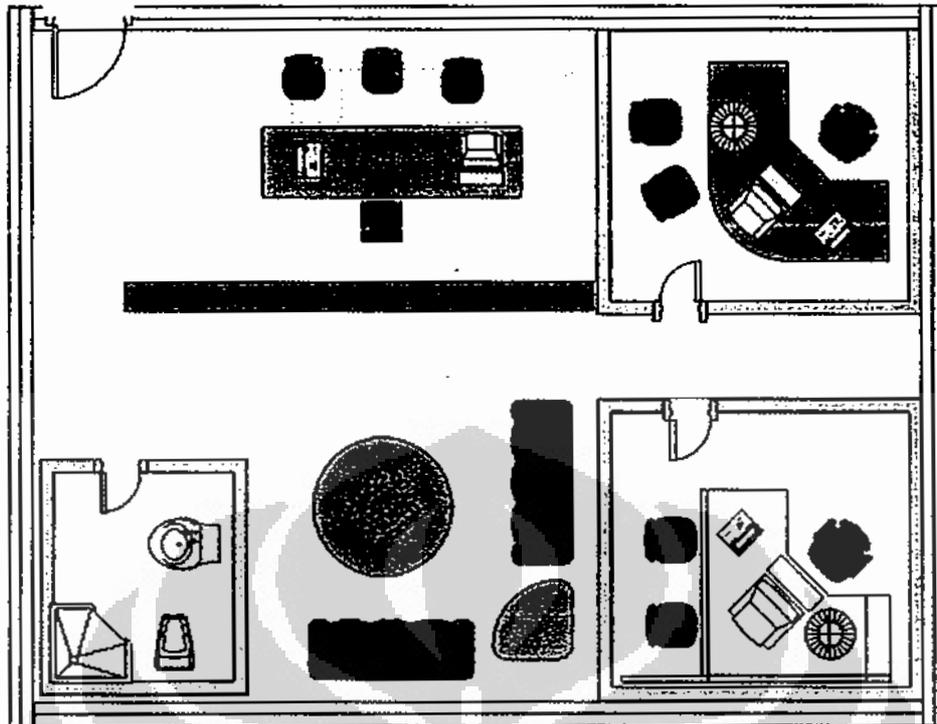
#### 4.2.2.3 Kebijakan Tempat

Dalam bisnis properti lokasi memegang peranan yang teramat penting, apalagi kini lahan dinilai sebagai komoditas yang terbatas. Lokasi yang strategis akan menjadi keunggulan kompetitif yang sulit untuk dikalahkan. Seperti istilah populer yang sering kita dengar ketika sedang mencari tempat tinggal atau tempat usaha “lokasi, lokasi, dan lokasi”. Itulah syarat terpenting dalam menentukan pilihan.

Akan sangat banyak kriteria dalam menentukan sebuah lokasi dapat dikategorikan sebagai strategis atau tidak namun hal yang paling mudah untuk dilihat adalah dekatnya lokasi terhadap pusat aktivitas masyarakat. Perumahan *De Green Terraces* ini terletak di Jalan Kali Suren Raya No.6 Bogor Jawa Barat. perumahan *De Green Terraces* ini berjarak sekitar 600 m dari jalan raya Bogor Parung dan memiliki akses yang cukup dekat ke tiga pusat aktivitas masyarakat yaitu Bogor, Depok, dan Jakarta.

Kriteria lain yang dapat digunakan adalah tersediannya angkutan umum yang dapat menghubungkan penghuni ke pusat-pusat aktivitas tersebut. Perumahan *De Green Terraces* ini dilewati langsung oleh dua trayek angkutan umum yaitu trayek Parung – Bojong Gede no 117 dan trayek parung – citayam no 111. Tak jauh dari lokasi ( $\pm 5$  km) terdapat stasiun kereta api Bojong Gede yang terhubung ke Jakarta.

Untuk melayani calon konsumen, Perumahan *De Green Terraces* akan menyiapkan kantor pemasaran yang sekaligus berfungsi yang terletak di lokasi Perumahan yang akan dibuat. Selain itu untuk memudahkan konsumen, pelayanan masalah administrasi juga akan dapat diurus di kantor pusat Perumahan *De Green Terraces* di Ciputat. Kantor pemasaran di lapangan akan menggunakan bangunan yang sudah ada di lokasi dan akan direnovasi sesuai dengan kebutuhan agar tampak lebih representatif.



**Gambar 4.3** Layout Kantor Pemasaran *De Green Terraces* Kalisuren

Sumber : Hasil Olahan

#### 4.2.2.4 Kebijakan Promosi

Kegiatan promosi yang dilakukan bertujuan untuk mempercepat penjualan produk perumahan *De Green Terraces*. Dalam melaksanakan promosi tersebut *De Green Terraces* akan menjalankan promosi dengan cara:

- *Advertising*

Perumahan *De Green Terraces* akan memuat iklan melalui media cetak (koran dan majalah perumahan), media elektronik (memasang website, posting di forum-forum dan iklan di situs perumahan) dan memasang spanduk, umbul-umbul, *signboard* dan *miniboard* jalanan disekitar lokasi.

- *Personal Selling*

Promosi secara tatap muka langsung akan dilakukan dengan cara penjualan langsung di kantor pemasaran, mengikuti pameran-pameran perumahan dan dengan melakukan presentasi di perusahaan-perusahaan yang berlokasi di dekat perumahan *De Green Terraces*.

- *Sales Promotion*

Insentif yang akan diberikan untuk *sales promotion* termasuk pemberian diskon atau potongan harga untuk beberapa pembeli pertama dan pemberian hadiah langsung maupun undian berhadiah.

- *Public Relations:*

Untuk menjaga hubungan baik dengan konsumen maupun dengan warga sekitar maka Perumahan *De Green Terraces* akan mengadakan acara syukuran ketika akan memulai dan mengakhiri pembangunan proyek dengan mengundang masyarakat sekitar, konsumen dan anak yatim. Perumahan *De Green Terraces* juga akan memberikan sumbangan kepada masyarakat sekitar dalam bentuk donasi untuk rumah ibadah dan acara-acara yang diselenggarakan masyarakat sekitar.

Kegiatan promosi ini akan disesuaikan dengan target market yang telah ditentukan. Sebelum melakukan kegiatan promosi akan ditentukan target yang diinginkan, sehingga kita dapat menilai sukses atau tidaknya program yang dijalankan. Program promosi tersebut juga harus disesuaikan dengan *budget* yang tersedia untuk program promosi. Kegiatan-kegiatan tersebut juga harus dievaluasi apakah telah memenuhi target yang diinginkan. Keberhasilan program promosi ini akan dapat terlihat hasilnya dari banyaknya respon yang didapat dari calon pembeli baik melalui telpon, sms, maupun kunjungan ke lapangan.

Dalam menjalankan program promosi, konsumen akan membutuhkan keterangan yang jelas sebelum memutuskan untuk membeli rumah. Bentuk rumah, fasilitas lingkungan yang ada, lokasi perumahan, spesifikasi rumah, dan harga jual dan program KPR yang diterapkan akan membantu konsumen dalam menentukan pilihan. Brosur perumahan merupakan rangkuman dari informasi-informasi tersebut, oleh karena itu desain dan isi brosur yang akan dibagikan perlu dirancang dengan baik.



**Gambar 4.4 Brosur De Green Terraces Kalisuren**

Sumber: Perumahan De Green Terraces

### 4.3 Aspek Sumber Daya Manusia (SDM)

#### 4.3.1 Kebutuhan SDM

Sumber daya manusia merupakan aset yang sangat berharga untuk suatu perusahaan. Untuk kelancaran suatu usaha maka dibutuhkan orang-orang yang tepat untuk melakukan pekerjaan yang akan dilakukan. Jumlah pegawai *De Green Terraces* akan disesuaikan dengan kebutuhan agar efektif dan efisien. Untuk merampungkan proyek *De Green Terraces* Kalisuren diproyeksikan kebutuhan pegawai adalah 11 orang. Perincian kebutuhan pegawai De Green Terraces dapat dilihat pada tabel 4.3.

Tabel 4.3 Kebutuhan SDM *De Green Terraces*

No	Jabatan/ Pekerjaan	Tugas	Jumlah Personil
1	Project Manager	Bertanggung jawab untuk merencanakan keseluruhan proyek dan menentukan kontraktor yang akan mengerjakan proyek.	1
2	Konsultan Perencana	Bertanggung jawab untuk membuat perencanaan secara lengkap baik bidang arsitektur, sipil dan bidang lain yang berkaitan dengan keseluruhan proyek.	1
3	Manajer Keuangan	Bertanggung jawab atas perencanaan keuangan proyek dan bertugas untuk mencari dana keperluan modal.	1
4	Manajer Pemasaran	Bertanggung jawab untuk merencanakan dan memastikan terlaksananya rencana pemasaran yang telah dibuat.	1
5	Manager Administrasi dan perijinan	Bertanggung jawab untuk melakukan administrasi proyek dan mengurus segala perijinan yang dibutuhkan.	1
6	Site Manager	Bertanggung jawab untuk mengawasi jalannya keseluruhan operasional proyek di lapangan.	1
7	Staf Keuangan	Bertanggung jawab untuk mencatat seluruh penerimaan dan pengeluaran keuangan proyek.	1
8	Staf Administrasi Proyek	Bertanggung jawab untuk membuat laporan administrasi proyek.	1
9	Staf Produksi	Bertanggung jawab untuk mengawasi pembangunan fisik proyek dan melaksanakan pengendalian mutu.	1
10	Staf Pemasaran	Bertanggung jawab untuk mencari konsumen dan bertugas sebagai penghubung bagi konsumen yang telah membeli.	2
		Jumlah personil yang dibutuhkan	11

Sumber: Hasil olahaan

#### 4.3.2 Kompensasi

Pemberian kompensasi bertujuan diantara lain untuk menarik karyawan yang memiliki keahlian yang dibutuhkan, mempertahankan karyawan yang berprestasi dan memotivasi karyawan agar lebih produktif. Pemberian kompensasi untuk karyawan Perumahan *De Green Terraces* dibagi menjadi tiga jenis yaitu gaji pokok (*base compensation*), Tunjangan dan Bonus.

Gaji pokok akan disesuaikan dengan jabatan dan tanggung jawab masing-masing personel. Tunjangan yang diberikan adalah untuk keperluan transportasi, makan dan tunjangan hari raya. Bonus akan diberikan jika karyawan dinilai baik dalam melakukan pekerjaannya dan perusahaan berhasil mencapai profit yang ditargetkan. Rincian kompensasi yang diberikan adalah sebagai berikut:

Universitas Indonesia

Tabel 4.4 Kompensasi SDM *De Green Terraces*

No.	Jabatan/Pekerjaan	Jumlah Personil (Orang)	Gaji Pokok per Bulan	Tunjangan Transport dan Makan	Total per bulan (Rp)	Biaya per Tahun (13 Bulan)
1.	Project Manager	1	4.000.000	200.000	4.200.000	54.600.000
2.	Konsultan Perencana	1	3.500.000	200.000	3.700.000	48.100.000
3.	Manajer Keuangan	1	3.000.000	200.000	3.200.000	41.600.000
4.	Manajer Pemasaran	1	3.000.000	200.000	3.200.000	41.600.000
5.	Manajer Administrasi dan Perijinan	1	3.000.000	200.000	3.200.000	41.600.000
6.	Site Manajer	1	2.500.000	200.000	2.700.000	35.100.000
7.	Staf Keuangan Proyek	1	1.500.000	200.000	1.700.000	22.100.000
8.	Staf Administrasi Proyek	1	1.500.000	200.000	1.700.000	22.100.000
9.	Staf Produksi	1	1.500.000	200.000	1.700.000	22.100.000
10.	staf Marketing	2	1.500.000	200.000	3.400.000	44.200.000
	Total	11			28.700.000	373.100.000

Sumber: Hasil olahan

#### 4.4 Aspek Operasi

##### 4.4.1. Perencanaan

Sebelum memulai pembangunan proyek Perumahan *De Green Terraces* ini maka hal yang pertama kali perlu untuk dilakukan adalah tahap perencanaan. Di dalam tahap perencanaan ini dipersiapkan segala sesuatu untuk memastikan kegiatan pembangunan perumahan ini berjalan dengan baik. Tahap perencanaan untuk Perumahan *De Green Terraces* ini termasuk:

a. Pengukuran awal – *polygon* untuk *siteplan*

Pengukuran awal ini bertujuan untuk mendapatkan data yang diperlukan dalam mencari koordinat titik-titik *polygon*. Pengukuran tersebut akan digunakan untuk menggambar kembali permukaan bumi dalam bentuk *siteplan*.

b. Perencanaan *siteplan*

Dalam melakukan perencanaan *siteplan*, konsultan perencana bertugas untuk menggambar keseluruhan kawasan yang akan dikembangkan dan merancang tata letak dari kapling-kapling yang akan digunakan serta sarana dan prasarana perumahan. Dalam merancang *siteplan* ini akan perlu diperhatikan acuan-acuan yang ditetapkan pemerintah seperti keharusan penyediaan fasilitas sosial (fasos) dan fasilitas umum (fasum) yang harus disediakan oleh pengembang sebesar 40% dari keseluruhan lahan. Selain dari acuan-acuan yang harus diikuti perancangan *siteplan* juga harus memperhatikan aspek-aspek estetika dan

ekonomi dalam perancangan. Rancangan *siteplan* untuk proyek Perumahan *De Green Terraces* dapat dilihat dalam gambar 4.5.

c. Perencanaan *cut & fill*

Sebelum melakukan pekerjaannya, kontraktor *cut & fill* perlu untuk melakukan perencanaan pekerjaan dimana keadaan kontur tanah di lapangan akan dianalisis dan disesuaikan dengan *siteplan* tata kontur (lampiran 6) yang telah disiapkan. Dari hasil perencanaan akan diperoleh *volume* pekerjaan dan biaya yang akan timbul.

d. Perencanaan infrastruktur

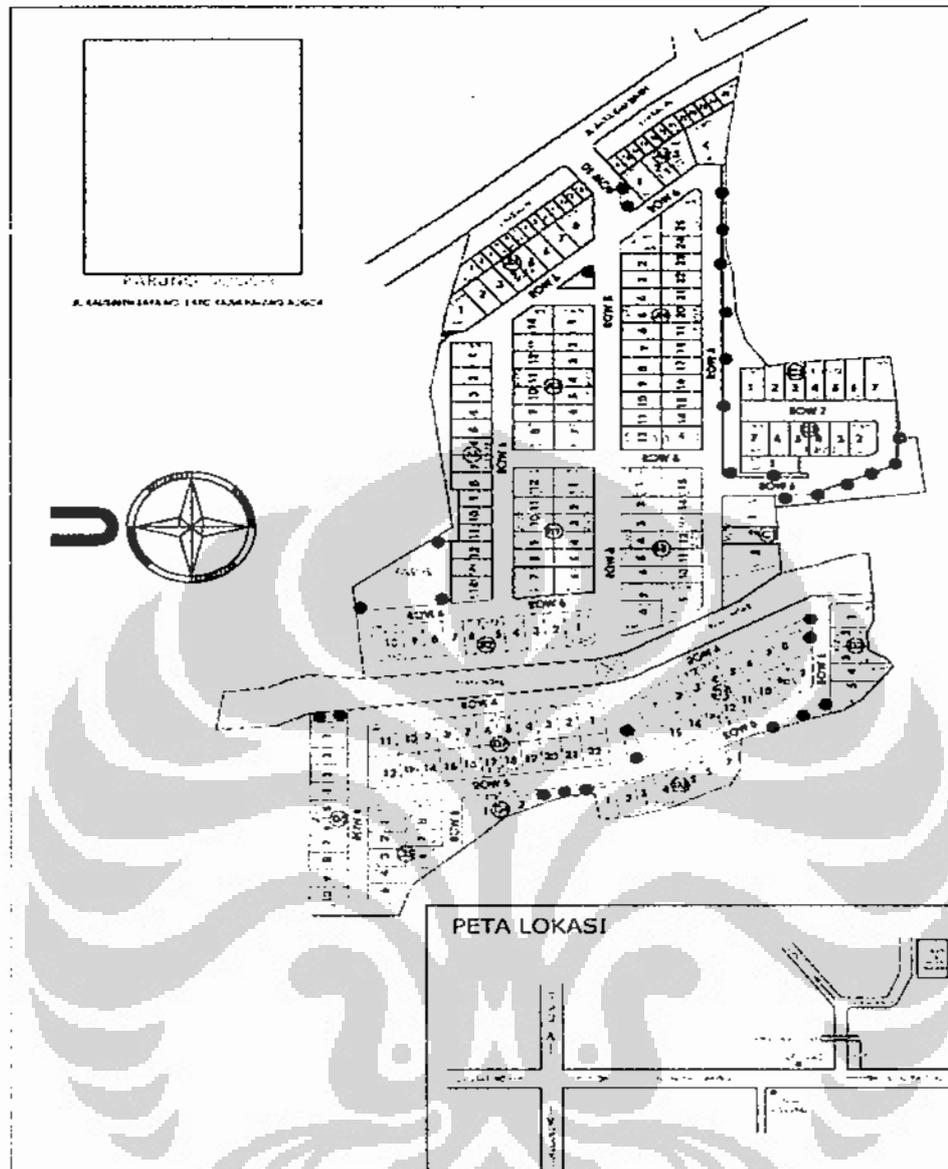
Infrastruktur pendukung untuk perumahan *De Green Terraces* seperti jalanan, saluran dan jembatan harus dibuat agar dapat tercipta perumahan yang baik. Gambar perencanaan infrastruktur dapat dilihat pada lampiran 8, 10, 11 dan 12

e. Perencanaan listrik

Untuk keperluan penyediaan aliran listrik maka perlu dibuat perencanaan akan kebutuhan apa saja yang diperlukan untuk mendapatkan sambungan listrik.

f. Perencanaan bangunan

Di dalam perencanaan bangunan akan dilakukan penggambaran desain dari tipe-tipe produk yang akan dijual, desain dari masing-masing bangunan yang dapat dilihat di lampiran 2-5.



**Gambar 4.5 Rancangan Siteplan De Green Terraces Kalisuren**

Sumber: Perumahan De Green Terraces

#### 4.4.2 Perizinan

Untuk membangun suatu perumahan akan ada beberapa perizinan yang perlu didapatkan agar kelangsungan pembangunan proyek perumahan ini dapat berjalan dengan lancar. Adalah tugas dari bagian administrasi dan perizinan untuk mempersiapkan segala dokumentasi dan persyaratan yang dibutuhkan untuk mendapatkan perizinan yang diperlukan. Rincian izin-izin yang perlu dipersiapkan dapat dilihat pada tabel 4.5 di halaman berikut

Universitas Indonesia

Tabel 4.5 Rincian Perizinan Yang Dibutuhkan

No	Izin-Izin Yang Dibutuhkan
1	Izin prinsip
2	Izin lokasi
3	Izin perencanaan + IMB induk
4	Rekomendasi PDAM
5	Rekomendasi PLN
6	SK kelayakan investasi
7	Analisa dampak lingkungan
8	Aspek tata guna tanah
9	Peil banjir
10	Pengesahan <i>site plan</i>
11	SPH untuk penerbitan SK kanwil BPN (SHGB Induk)
12	AJB & pemecahan sertifikat hak milik + roya
13	IMB induk (total luas m <sup>2</sup> bgn)
14	IMB pecahan (jumlah total unit bangunan) u/ konsumen

Sumber: Hasil Olahan

#### 4.4.3 Pelaksanaan

Dalam tahap pelaksanaan kegiatan pembangunan fisik proyek akan dijalankan. Dalam menjalankan tahap pelaksanaan ini pengembang akan menjalin kerjasama dengan beberapa kontraktor yang bertindak sebagai pelaksana pembangunan. Tahap pelaksanaan ini terdiri dari:

- **Persiapan lahan awal**

Di dalam persiapan lahan awal kegiatan yang dilakukan termasuk melakukan pembersihan lahan dari tanaman dan sampah serta bekas bangunan yang tidak terpakai. Setelah itu dikerjakan pemasangan pagar pengaman proyek di posisi-posisi tertentu, pembangunan bedeng untuk pekerja proyek, dan pembangunan pos pengaman. Di lokasi proyek terdapat dua bangunan yang dahulunya merupakan tempat tinggal penjaga tanah seluas 30 m<sup>2</sup> serta bekas gudang penyimpanan seluas 100 m<sup>2</sup>. kedua bangunan tersebut akan digunakan oleh pengembang sebagai kantor pemasaran dan sebagai gudang penyimpanan material. Agar kantor pemasaran tampak representatif maka akan dilaksanakan renovasi untuk memperbaiki bangunan yang dahulunya merupakan rumah penjaga tanah tersebut.

- *Cut & Fill*  
Pekerjaan *Cut & Fill* atau pematangan lahan adalah bertujuan untuk membentuk lahan sesuai dengan *siteplan* atau gambar perencanaan yang telah dibuat di dalam tahap persiapan.
- Jalan lingkungan dan saluran  
Setelah kontur tanah telah terbentuk maka langkah selanjutnya adalah melakukan pekerjaan jalan lingkungan dan saluran sesuai dengan gambar rencana.
- Pintu Gerbang, Pos Jaga, dan Fasilitas  
Pekerjaan pembangunan pintu gerbang dibutuhkan sebagai penanda bahwa di lokasi tersebut merupakan kawasan perumahan. Pembangunannya di awal proyek bertujuan untuk meyakinkan konsumen akan kesungguhan pengembang dalam pelaksanaan pembangunan perumahan ini.
- Pembangunan Fisik Rumah  
Pembangunan fisik rumah akan dilaksanakan oleh kontraktor yang akan ditunjuk oleh pihak pengembang. Kerjasama dengan kontraktor ini akan menggunakan metode kontrak-selesai (*completed-contract method*) yaitu pembayaran akan dilakukan apabila pekerjaan telah selesai dilakukan. Pekerjaan pembangunan rumah ini akan dilaksanakan ketika konsumen telah membayar lunas uang muka yang telah ditetapkan dan pihak Bank sebagai penyedia fasilitas KPR telah memberi persetujuan pemberian kredit kepada konsumen tersebut. Tahapan pembangunan rumah merupakan tahapan yang memerlukan proses detail, sehingga diperlukan prosedur kerja yang tertata rapih. Dalam pembangunan kerjasama dengan kontraktor sangat dibutuhkan untuk memastikan kualitas serta ketepatan waktu pembangunan karena hal itu merupakan tolak ukur kredibilitas dari pengembang.
- Pekerjaan pengaliran sumur dan pemasangan pompa  
Setelah pembangunan fisik rumah selesai maka pengaliran sumur serta pemasangan pompa perlu segera dilaksanakan sebelum konsumen menempati rumah.

- Pekerjaan pengadaan Jaringan dan Sambungan Listrik

Pekerjaan pengadaan listrik akan dilakukan oleh pihak PLN dan harus diselesaikan sebelum rumah dapat ditempati.

- Pekerjaan *Landscape*

Yang dimaksud dengan pekerjaan *landscape* adalah pekerjaan penghijauan di kawasan perumahan. Pekerjaan *landscape* yang akan dilakukan termasuk pembuatan taman lingkungan dan penanaman rumput dan pohon di sekeliling kawasan perumahan. Area tata penghijauan dapat dilihat di lampiran 9.

#### 4.4.4 Pengendalian

Salah satu kegiatan yang akan sangat mempengaruhi hasil akhir proyek adalah pengendalian (*controlling*). Tujuan utama dari pengendalian ini adalah untuk meminimalisasi segala bentuk penyimpangan yang dapat terjadi selama proses berlangsungnya proyek. Sasaran dan tujuan proyek seperti optimasi kinerja biaya, mutu, dan waktu harus memiliki format standar dan kriteria sebagai alat ukur, sehingga dapat mengindikasikan pencapaian kinerja proyek.

##### 4.4.4.1 Pengendalian Waktu dan Biaya

Proyek Perumahan *De Green Terraces* diproyeksikan akan selesai dalam dua tahun dengan asumsi tidak ada kejadian luar biasa seperti *force majeure* yang menghambat pembangunan proyek. Penjadwalan untuk pelaksanaan proyek secara keseluruhan untuk Perumahan *De Green Terraces* dapat dilihat di gambar 4.8. Untuk pembangunan rumah tipe 28/66, 36/72 dan kios membutuhkan waktu selama tiga bulan. Untuk rumah tipe 45/72 akan memakan waktu selama empat bulan. Rincian kebutuhan biaya (RAB) untuk masing-masing tipe rumah dapat dilihat pada lampiran 1. *Time Schedule* untuk pengerjaan masing masing tipe produk dapat dilihat pada gambar 4.6 – 4.9 dimana bobot masing-masing pekerjaan diambil berdasarkan biaya yang dibutuhkan sesuai dengan RAB yang telah disepakati.

- Kios Tipe 21/21

No	Uraian	Bobot	Minggu													
			1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12		
A	Pekerjaan Persiapan	0,44%	■													
B	Pekerjaan Pondasi	10,75%		■												
C	Pekerjaan Dinding	32,14%			■											
D	Pekerjaan Atap dan Plafond	17,95%				■										
E	Pekerjaan Kusen dan Pintu	12,90%					■									
F	Pekerjaan Lantai	8,42%						■								
G	Pekerjaan Saniter	8,19%							■							
H	Pekerjaan Instalasi Listrik	2,37%								■						
I	Pekerjaan Pengcatan	2,27%									■					
J	Pekerjaan akhir	4,57%										■				
Total Bobot		100,00%														

Gambar 4.6 Jadwal Pelaksanaan Pembangunan Kios Tipe 21/21  
Sumber: Hasil Olahan

- Rumah Tipe 28/66

No	Uraian	Bobot	Minggu													
			1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12		
A	PEKERJAAN PERSIAPAN	0,37%	■													
B	PEKERJAAN PONDASI	11,49%		■												
C	PEKERJAAN DINDING	37,31%			■											
D	PEKERJAAN ATAP DAN PLAFOND	18,51%				■										
E	PEKERJAAN KUSEN, PINTU DAN J	8,75%					■									
F	PEKERJAAN KOMPONEN	1,02%						■								
G	PEKERJAAN LANTAI	7,67%							■							
H	PEKERJAAN SANITER	5,60%								■						
I	PEKERJAAN INSTALASI LISTRIK	2,09%									■					
J	PEKERJAAN PENGECATAN	4,96%										■				
K	PEKERJAAN AKHIR	2,25%											■			
Total Bobot		100,00%														

Gambar 4.7 Jadwal Pelaksanaan Pembangunan Rumah Tipe 28/66  
Sumber: Hasil Olahan

- Rumah Tipe 36/72

No	Uraian	Bobot	Minggu													
			1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12		
A	PEKERJAAN PERSIAPAN	0,23%	■													
B	PEKERJAAN PONDASI	12,54%		■												
C	PEKERJAAN DINDING	31,49%			■											
D	PEKERJAAN ATAP	19,07%				■										
E	PEKERJAAN PLAFOND	6,54%					■									
F	PEKERJAAN KUSEN, PINTU DAN JENDELA	10,16%						■								
G	PEKERJAAN KOMPONEN	0,73%							■							
H	PEKERJAAN LANTAI	7,04%								■						
I	PEKERJAAN SANITER	3,72%									■					
J	PEKERJAAN INSTALASI LISTRIK	1,42%										■				
K	PEKERJAAN PENGECATAN	4,39%											■			
L	PEKERJAAN AKHIR	2,66%												■		
Total Bobot		100%														

Gambar 4.8 Jadwal Pelaksanaan Pembangunan Rumah Tipe 36/72  
Sumber: Hasil Olahan

- Rumah Tipe 45/72

No	Uraian	Bobot	Minggu															
			1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
A	PEKERJAAN PERSIAPAN	0,20%	■															
B	PEKERJAAN PONDASI	10,76%		■	■	■	■	■										
C	PEKERJAAN DINDING	30,05%			■	■	■	■	■									
D	PEKERJAAN ATAP	22,33%						■	■	■								
E	PEKERJAAN PLAFOND	6,07%								■	■							
F	PEKERJAAN KESEN, PINTU DAN JENDELA	8,32%									■	■						
G	PEKERJAAN KOMPONEN	0,65%										■	■	■				
H	PEKERJAAN LANTAI	7,90%											■	■	■			
I	PEKERJAAN SANITER	3,48%														■	■	
J	PEKERJAAN INSTALASI LISTRIK	1,23%															■	■
K	PEKERJAAN PENGECATAN	4,17%																■
L	PEKERJAAN ANTER	3,98%																■
Total Bobot		100,00%																

**Gambar 4.9 Jadwal Pelaksanaan Pembangunan Rumah Tipe 45/72**

Sumber: Hasil Olahan

Setelah mengetahui proyeksi biaya dan waktu penyelesaian dari masing-masing kegiatan, untuk keperluan pengendalian pada saat pelaksanaan perlu dibuat laporan-laporan rutin. Bentuk dari pelaporan proyek diusahakan dengan prinsip mudah dibaca, sederhana, dan sesuai kebutuhan. Laporan yang perlu dibuat termasuk:

- Laporan progres pembangunan

Yaitu laporan progres pembangunan yang telah dilakukan dalam jangka waktu yang ditetapkan. Laporan ini dibuat agar kemajuan aktual masing-masing kegiatan dapat diketahui. Hal ini akan memudahkan proses pengendalian jadwal waktu yang akan sangat memengaruhi durasi proyek secara keseluruhan.

- Laporan progres biaya

Penjadwalan waktu untuk proyek biasanya dikaitkan dengan aliran biaya selama proyek berlangsung seperti pembelian material, sewa alat, biaya operasional kantor, dan lainnya. Informasi yang didapat dari laporan ini akan digunakan sebagai masukan untuk proses penjadwalan keseluruhan.



#### 4.4.4.2 Pengendalian Mutu

Pengawasan kualitas merupakan prosedur standar yang digunakan sebagai pedoman kerja pengawasan di lapangan. Pengawasan ini dibutuhkan agar kualitas bangunan baik infrastruktur maupun bangunan sesuai dengan spesifikasi teknis bangunan standar yang telah ditetapkan.

Untuk tiap-tiap pekerjaan yang akan dilakukan maka bagian produksi di lapangan bertugas untuk memantau kegiatan yang dilakukan dari bahan baku yang digunakan hingga tingkat kerapihan pekerjaan. Jika ditemukan penyimpangan maka kesalahan tersebut harus segera diperbaiki.

Pada saat rumah diserahkan kepada konsumen, seringkali konsumen kurang puas dengan hasil pekerjaan yang dilakukan dan menyampaikan komplain pada pihak *developer*. Berdasarkan jenisnya, komplain yang diterima dapat dibagi menjadi:

- Komplain fisik bangunan rumah
- Komplain keterlambatan pembangunan rumah
- Komplain masalah legal
- Komplain Keuangan
- Komplain FASUM

Komplain yang diterima harus dengan segera ditindaklanjuti dan dengan segera memberikan solusi penyelesaian sehingga masalah tidak menjadi berlarut-larut.

### 4.5 Aspek Keuangan

#### 4.5.1 Asumsi Dasar

Asumsi yang digunakan Perumahan De Green Terraces adalah sebagai berikut:

- Perencanaan keuangan yang disusun merupakan proyeksi keuangan untuk jangka waktu dua tahun. Proyek akan dimulai pada Januari 2011 dan selesai pada Desember 2012
- Perhitungan proyeksi keuangan mengabaikan inflansi.

- Sumber pemodalannya berasal dari modal pribadi (69,50%) dan kredit konstruksi (30,50%).
- Tidak ada kenaikan harga dari rumah yang ditawarkan.
- Tingkat suku bunga kredit konstruksi adalah sebesar 15,50%.
- Tingkat diskonto diasumsikan sama dengan *cost of equity* sebesar 15,50%.
- Pajak yang dikenakan adalah 5% dari nilai penjualan rumah sesuai dengan PP-71 Tahun 2008.

#### 4.5.2 Kebutuhan Dana

Kebutuhan dana untuk menyelesaikan proyek perumahan ini dalam waktu dua tahun diproyeksikan sebesar Rp. 7.606.962.127,-. Dana awal yang dibutuhkan untuk membiayai proyek ini terbagi atas dana untuk keperluan investasi sebesar Rp. 5.007.061.660,- dan dana untuk keperluan modal kerja sebesar Rp. 2.599.900.467,-. Alokasi penggunaan dana awal dirangkum pada tabel 4.6.

Tabel 4.6 Kebutuhan Dana Investasi dan Modal Kerja

<b>Investasi sebagai start up cost</b>	
Perencanaan	41.974.160
Perizinan	779.237.500
Tanah	4.106.850.000
Perlengkapan kantor	79.000.000
Total Investasi	5.007.061.660
<b>Modal Kerja</b>	
Biaya Operasi	2.599.900.467
<b>Total</b>	<b>7.606.962.127</b>

Sumber: Hasil Olahan

Kebutuhan dana investasi terbesar adalah untuk membeli tanah sebesar Rp. 4.106.850.000,-. Rincian kebutuhan biaya investasi adalah:

##### a. Biaya Perencanaan

Biaya perencanaan adalah sebesar Rp. 41.974.160,- dengan perincian pada tabel 4.7.

Tabel 4.7 Perincian Biaya Perencanaan

No.	Keterangan	Volume Pekerjaan	Satuan Unit	Harga Satuan (Rp)	Biaya Dikeluarkan (Rp)
1	Pengukuran awal - polygon luar untuk siteplan	27.379	m <sup>2</sup>	500	13.689.500
2	Perencanaan siteplan	27.379	m <sup>2</sup>	500	13.689.500
3	Perencanaan cut & fill	27.379	m <sup>2</sup>	40	1.095.160
4	Perencanaan infrastruktur	1	ls	1.000.000	1.000.000
5	Perencanaan listrik	1	ls	1.000.000	1.000.000
6	Perencanaan bangunan	3	tipe	500.000	1.500.000
7	Gambar 3 dimensi	3	bn	1.000.000	3.000.000
8	Bestek/gambar kerja unit rumah, infra, toko, jalan &	3	tipe	1.000.000	3.000.000
9	Design brosur + standing banner + Spanduk dll	1	ls	4.000.000	4.000.000
	<b>Total Biaya Perencanaan</b>				<b>41.974.160</b>

Sumber: Hasil Olahan

## b. Biaya Perizinan

Biaya perizinan yang akan dikeluarkan untuk Perumahan *De Green Terraces* adalah sebesar Rp. 779.237.500,- dengan perincian masing-masing biaya pada tabel 4.8.

Tabel 4.8 . Perincian Biaya Perizinan

No.	Keterangan	Volume Pekerjaan	Satuan Unit	Harga Satuan (Rp)	Biaya Dikeluarkan (Rp)
<b>A</b>	<b>Ijin lokasi &amp; pengesahan site plan</b>				<b>158.084.500</b>
1	Ijin prinsip	27.379	m <sup>2</sup>	1.000	27.379.000
2	Ijin lokasi	27.379	m <sup>2</sup>	1.000	27.379.000
3	Ijin perencanaan + IMB induk	27.379	m <sup>2</sup>	100	2.737.900
4	Rekomendasi PDAM	1	ls	2.500.000	2.500.000
5	Rekomendasi PLN	1	ls	2.500.000	2.500.000
6	SK kelayakan investasi (Bappeda)	27.379	m <sup>2</sup>	500	13.689.500
7	Analisa dampak lingkungan (AMDAL)	27.379	m <sup>2</sup>	1.000	27.379.000
8	Aspek tata guna tanah	27.379	m <sup>2</sup>	1.000	27.379.000
9	Peil banjir	1	ls	2.500.000	2.500.000
10	Pengesahan site plan	27.379	m <sup>2</sup>	900	24.641.100
<b>B</b>	<b>HGB Induk</b>				<b>453.258.000</b>
1	SPH untuk penerbitan SK kanwil BPN (SHGB Induk)	27.379	m <sup>2</sup>	2.000	54.758.000
2	AJB & pemecahan sertifikat hak milik + roya	207	unit		
	Rumah T 28/66	94	unit	1.500.000	141.000.000
	Rumah T 36/72	65	unit	2.500.000	162.500.000
	Rumah T 45/72	23	unit	2.500.000	57.500.000
	Kios 21/21	25	unit	1.500.000	37.500.000
<b>C</b>	<b>IMB</b>				<b>111.685.000</b>
1	IMB induk (total luas m <sup>2</sup> bgn)	6.397	m <sup>2</sup>	5.000	31.985.000
2	IMB pecahan (jumlah total unit bangunan) u/ konsumen	207	unit		
	Rumah T 28/66	94	unit	300.000	28.200.000
	Rumah T 36/72	65	unit	500.000	32.500.000
	Rumah T 45/72	23	unit	500.000	11.500.000
	Kios 21/21	25	unit	300.000	7.500.000
<b>D</b>	<b>Ijin lain-lain</b>				<b>56.210.000</b>
1	Jasa notaris (Surat perjanjian notaris + cover note dll)	1	ls	25.000.000	25.000.000
2	IMB induk (total luas m <sup>2</sup> bgn)	1	ls	25.000.000	25.000.000
3	IMB pecahan (jumlah total unit bangunan) u/ konsumen	207	unit	30.000	6.210.000
	<b>Total Biaya Perizinan</b>				<b>779.237.500</b>

Sumber: Hasil Olahan

### c. Biaya Pembelian Tanah

Biaya investasi yang paling besar adalah untuk keperluan pembelian tanah seluas 27.379 m<sup>2</sup> sebesar Rp. 4.106.850,-.

**Tabel 4.9 Perincian Biaya Pembelian Tanah**

No.	Keterangan	Volume Pekerjaan	Satuan Unit	Harga Satuan (Rp)	Biaya Dikeluarkan (Rp)
1	Pembayaran pembelian tanah dasar	27.379	m <sup>2</sup>	150.000	4.106.850.000

Sumber: Hasil Olahan

### d. Biaya Perlengkapan Kantor

Biaya untuk peralatan kantor adalah sebesar Rp. 79.000.000,- dengan rincian sebagai berikut :

**Tabel 4.10 Perincian Biaya Perlengkapan Kantor**

No.	Keterangan	Volume Pekerjaan	Satuan Unit	Harga Satuan (Rp)	Biaya Dikeluarkan (Rp)
1	Kantor di lokasi	1	ls	5.000.000	5.000.000
2	Furniture	1	ls	5.000.000	5.000.000
3	Komputer + printer	3	ls	5.000.000	15.000.000
4	Motor operasional	2	unit	12.000.000	24.000.000
5	Marketing kit (brosur, flyer, banner, spanduk & umbul2)	1	ls	30.000.000	30.000.000
Total Biaya Pembelian Peralatan Kantor					79.000.000

Sumber: Hasil Olahan

Rincian umur manfaat dari perlengkapan kantor yang merupakan aktiva tetap *Perumahan De Green Terraces* adalah sebagai berikut :

**Tabel 4.11 Perincian Umur Manfaat dan Nilai Penyusutan Perlengkapan Kantor**

No		Nilai Aset (Rp)	Umur Manfaat (Tahun)	Penyusutan per Tahun (Rp)
1	Kantor di Lapangan	5.000.000	2	2.500.000
2	Furniture	5.000.000	5	1.000.000
3	Komputer + Printer	15.000.000	5	3.000.000
4	Motor operasional	24.000.000	5	4.800.000
5	Marketing kit	30.000.000	2	15.000.000

Sumber: Hasil Olahan

### 4.5.3 Proyeksi Biaya Operasi

Untuk menyelesaikan proyek ini dalam waktu dua tahun maka biaya operasi yang timbul termasuk biaya pembangunan fisik proyek, biaya administrasi dan umum dan biaya kompensasi pegawai. Masing-masing biaya operasi yang timbul adalah:

## a. Biaya pembangunan fisik proyek

Biaya pembangunan fisik yang akan timbul adalah sebesar Rp. 9.861.683.800,-. Biaya-biaya tersebut diperuntukan untuk delapan pekerjaan yang terangkum pada tabel 4.12.

Tabel 4.12 Perincian Biaya Pembangunan Fisik Proyek

No.	Keterangan	Volume Pekerjaan	Satuan Unit	Harga Satuan (Rp)	Biaya Dikeluarkan (Rp)
<b>A</b>	<b>Persiapan Lahan Awal</b>				<b>22.500.000</b>
1	Pembersihan lahan awal dari pohon/akar/tanaman	1	ls	2.000.000	2.000.000
2	Pembersihan lahan dari bekas bangunan/ganti rugi penggarap	1	ls	5.000.000	5.000.000
3	Pagar seng pengaman proyek posisi tertentu/ gerbang proyek	1	ls	5.000.000	5.000.000
4	Bedeng tukang dan gudang material inc. listrik & mek	1	ls	10.000.000	10.000.000
5	Pos keamanan proyek + penerangan	1	ls	500.000	500.000
<b>B</b>	<b>Land Clearing, Cut &amp; FILL dan Turap</b>				<b>264.380.800</b>
1	Pek. Land clearing	27.379	m <sup>2</sup>	200	5.475.800
2	pek. Cut & fill	16.427	m <sup>2</sup>	15.000	246.405.000
3	direksi keet bag. Teknik di lokasi + listrik/KWH Meter	1	ls	12.500.000	12.500.000
<b>C</b>	<b>Jalan lingkungan dan saluran</b>				<b>659.103.000</b>
1	Kupasan badan jalan dan site t = 25cm	5.614	m <sup>2</sup>	2.000	11.228.000
2	Perkerasan jalan batu pecah t = 30 cm	2.611	m <sup>2</sup>	25.000	65.275.000
3	Saluran sisi ki/ka samping jalan	2.611	m <sup>2</sup>	55.000	143.605.000
4	Saluran batu kali + plat decker crossing jalan	350	m <sup>2</sup>	500.000	175.000.000
5	Lapisan sirtu diatas batu pecah	2.611	m <sup>2</sup>	15.000	39.165.000
6	Finishing aspal	2.611	m <sup>2</sup>	30.000	78.330.000
7	Kansteen sisi ki/ka +suling? (Jalur utama)	100	m <sup>2</sup>	45.000	4.500.000
8	Paving block	100	m <sup>2</sup>	80.000	8.000.000
9	Turap normalisasi kali	150	m <sup>2</sup>	250.000	37.500.000
10	Saluran batu kali meraju kali pembuangan	300	m <sup>2</sup>	55.000	16.500.000
11	Jembatan penghubung	80	m <sup>2</sup>	1.000.000	80.000.000
<b>D</b>	<b>Pintu Gerbang + Pos Jaga + Fasilitas</b>				<b>28.000.000</b>
1	Pintu gerbang rusuk & keluar t = 2m & welcome area	1	unit	25.000.000	25.000.000
4	Pos jaga uk. 2,5 x 2,5 m + perkerasan lingkungan sekitar	1	unit	3.000.000	3.000.000
<b>E</b>	<b>Pembangunan Fisik Bangunan Rumah</b>				<b>8.219.500.000</b>
1	Harga pembangunan rumah	207	unit		
a.	Rumah T 28/66	94	unit	28.000.000	2.632.000.000
b.	Rumah T 36/72	65	unit	54.000.000	3.510.000.000
c.	Rumah T 45/72	23	unit	67.500.000	1.552.500.000
d.	Kios 21/21	25	unit	21.000.000	525.000.000
<b>F</b>	<b>Air Bersih (sumur + pompa)</b>				<b>144.900.000</b>
	Per unit rumah			700.000	
	Galian sumur kedalaman 12 - 16 m	207	unit	250.000	51.750.000
	Casing pipa lengkap	207	unit	150.000	31.050.000
	Pompa air listrik 125 watt	207	unit	300.000	62.100.000
<b>G</b>	<b>Listrik PLN</b>				<b>496.300.000</b>
1	Pengadaan jaringan dan sambungan listrik				
a.	Tiang listrik beton + accessories - jaringan TM	28	tkk	2.500.000	70.000.000
b.	Kabel TM	850	m <sup>2</sup>	80.000	68.000.000
c.	Gardu/tiang + rumah trafo	1	ls	15.000.000	15.000.000
d.	Trafo listrik 250 KVA	1	unit	85.000.000	85.000.000
e.	Tiang listrik beton + accessories - jaringan TR	6	tkk	1.800.000	10.800.000
f.	Kabel JTR	850	m <sup>2</sup>	48.000	40.800.000
g.	Jasa konsult konsultan AKLI	207	unit	150.000	31.050.000
h.	Sambungan rumah (SR)	207	unit	750.000	155.250.000
i.	Aqli konsult perjanjian, dokumentasi, jaminan	1	ls	18.000.000	18.000.000
j.	Lampu taman	4	tkk	600.000	2.400.000
<b>H</b>	<b>Landscape</b>				<b>27.000.000</b>
1	Perlengkapan taman bermain anak-anak	1	ls	5.000.000	5.000.000
2	Rumput Penghijauan				
	Rumput di taman-taman	2.500	m <sup>2</sup>	2.500	6.250.000
3	Pohon di berm dan taman				
	Pohon pengarah (jenis palm dll)	150	btg	50.000	7.500.000
	Pohon pelindung/peneduh depan kavling (jenis rimbun)	250	btg	25.000	6.250.000
	pohon kan2	1	ls	2.000.000	2.000.000
	<b>Total Biaya Pembangunan Fisik Proyek</b>				<b>9.861.683.800</b>

Sumber: Hasil Olahan

## b. Biaya administrasi dan umum

Tabel 4.13 Perincian Biaya Administrasi dan umum

No.	Keterangan	Volume Pekerjaan	Satuan Unit	Harga Satuan (Rp)	Biaya Dikeluarkan (Rp)
<b>A Personalia /SDM</b>					
1	Gaji, tunjangan, dan THR	26	bln	28.700.000	746.200.000
2	Bonus staf/karyawan 2 bulan gaji (sesuai target)	1	ks	57.400.000	57.400.000
<b>B Biaya Operasional Kantor</b>					
1	Listrik, telepon, fcopy, dapur, dll	24	bln	1.000.000	24.000.000
2	BBM & service kendaraan bermotor	24	bln	1.000.000	24.000.000
3	Biaya pemberkasan data konsumen & akad kredit	24	bln	500.000	12.000.000
4	Biaya Penyusutan	24	bln	2.191.667	52.600.000
5	Biaya Pemasaran	24	bln	1.000.000	24.000.000
6	Biaya Keamanan Lingkungan	24	bln	1.500.000	36.000.000
<b>C Biaya Penyusutan</b>					
1	Kantor di Lapangan	24	bln	208.333	5.000.000
2	Furniture	24	bln	83.333	2.000.000
3	Komputer + printer	24	bln	250.000	6.000.000
4	Motor operasional	24	bln	400.000	9.600.000
5	Marketing Kit	24	bln	12.500.000	300.000.000
<b>Total Operasional Kantor</b>					<b>993.800.000</b>

Sumber: Hasil Olahan

Kebutuhan sumber daya manusia untuk Perumahan *De Green Terraces* dapat beroperasi adalah sebanyak 11 orang. Perhitungan biaya gaji dalam rincian biaya gaji pegawai termasuk gaji pokok, tunjangan transport dan makan dan THR sebesar 1 bulan gaji. Sehingga perhitungan total biaya gaji menjadi 13 bulan.

Tabel 4.14 Perincian Biaya Gaji Pegawai

No.	Jabatan/Pekerjaan	Jumlah Personil (Orang)	Gaji Pokok per Bulan	Tunjangan Transport dan Makan	Total per bulan (Rp)	Biaya per Tahun (13 Bulan)
1.	Project Manager	1	4.000.000	200.000	4.200.000	54.600.000
2.	Konsultan Perencana	1	3.500.000	200.000	3.700.000	48.100.000
3.	Manajer Keuangan	1	3.000.000	200.000	3.200.000	41.600.000
4.	Manajer Pemasaran	1	3.000.000	200.000	3.200.000	41.600.000
5.	Manajer Administrasi dan Perijinan	1	3.000.000	200.000	3.200.000	41.600.000
6.	Site Manajer	1	2.500.000	200.000	2.700.000	35.100.000
7.	Staf Keuangan Proyek	1	1.500.000	200.000	1.700.000	22.100.000
8.	Staf Administrasi Proyek	1	1.500.000	200.000	1.700.000	22.100.000
9.	Staf Produksi	1	1.500.000	200.000	1.700.000	22.100.000
10.	staf Marketing	2	1.500.000	200.000	3.400.000	44.200.000
<b>Total</b>		<b>11</b>			<b>28.700.000</b>	<b>373.100.000</b>

Sumber: Hasil Olahan

#### 4.5.4 Sumber Dana

Untuk mendanai proyek ini maka Sumber dana berasal dari modal sendiri yang didapat dari setoran investor dalam Perumahan *De Green Terraces*, sedangkan sisanya didapat dari pinjaman bank. Sumber dana secara lengkap adalah sebagai berikut:

##### a. Dana Sendiri (*Equity*)

Dana sendiri (*equity*) yang akan dikeluarkan untuk proyek perumahan ini adalah sebesar Rp. 5.286.962.127,- yang sebagian besar digunakan untuk investasi awal sebesar Rp 5.007.061.660,- dan untuk keperluan pendanaan operasi proyek sebesar Rp. 279.900.467,-.

##### b. Pinjaman Bank

Untuk keperluan pembiayaan atas bangunan, prasarana dan sarana maka dilakukan pinjaman terhadap Bank dengan mengambil Kredit konstruksi dengan plafon kredit sebesar Rp. 5.800.000.000,-. Yang harus dikembalikan dalam waktu 2 tahun. Adapun rincian pendanaan yang diberikan oleh bank adalah sebagai berikut:

**Tabel 4.15 Perincian Pemberian Kredit Konstruksi**

Tipe	Unit	Pembiayaan			Pembiayaan per unit	Jumlah
		Rumah	Prasarana	Sarana		
28/66	94	15.000.000	4.000.000	2.500.000	21.500.000	2.021.000.000
36/72	65	30.000.000	4.500.000	2.500.000	37.000.000	2.405.000.000
45/72	23	35.000.000	4.500.000	2.500.000	42.000.000	966.000.000
21/21	25	10.000.000	4.000.000	2.500.000	16.500.000	412.500.000
jml	207	90.000.000	17.000.000	10.000.000		5.804.500.000
Pembuktan						5.800.000.000

Sumber: Hasil Olahan

Pencairan kredit dapat dilakukan pertama kali sebesar 20%, dan pencairan berikutnya berdasarkan penilaian prestasi fisik pembangunan dan disesuaikan dengan kebutuhan pengembang. Sumber pengembalian kredit adalah dari penjualan rumah baik melalui KPR maupun tunai. Pengembalian pokok kredit dibayarkan dari hasil penjualan rumah sebesar 120% dari pembiayaan per unit,

yang langsung akan dipotong ketika dilaksanakan akad kredit, jumlah potongan per tipe produk adalah sebagai berikut:

**Tabel 4.16 Perincian Potongan Pembayaran Pokok Kredit**

tipe	Potongan Kredit konstruksi
	120%
28/66	25.800.000
36/72	44.400.000
45/72	50.400.000
21/21	19.800.000

Sumber: Hasil Olahan

Diproyeksikan kebutuhan dana yang akan dibiayai oleh pengambilan kredit adalah sebesar Rp. 2.320.000.000,- dengan biaya bunga sebesar 15,5% per tahun. Jumlah pelunasan pokok dan bunga kredit konstruksi adalah sebesar Rp. 2.459.383.750,- yaitu Rp. 2.320.000.000,- untuk pengembalian pokok serta Rp.139.383.750,- untuk biaya bunga. Jadwal pelunasan kredit konstruksi dapat dilihat pada Tabel 4.17 berikut:

**Tabel 4.17 Jadwal Pelunasan Kredit Konstruksi**

	Penarikan Kredit konstruksi	Besar Pokok	Pembayaran pokok	Biaya Bunga
Maret 2011	1.160.000.000	1.160.000.000	-	14.983.333
April 2011	-	1.160.000.000	-	14.983.333
Mei 2011	-	1.160.000.000	-	14.983.333
Juni 2011	-	1.160.000.000	-	14.983.333
Juli 2011	-	1.160.000.000	-	14.983.333
Agustus 2011	-	1.160.000.000	-	14.983.333
September 2011	1.160.000.000	2.320.000.000	-	29.966.667
Oktober 2011	-	1.139.200.000	1.180.800.000	14.714.667
November 2011	-	371.800.000	767.400.000	4.802.417
Desember 2011	-	-	371.800.000	-
Januari 2012	-	-	-	-
	2.320.000.000		2.320.000.000	139.383.750

Sumber: Hasil Olahan

#### 4.5.5 Proyeksi Penerimaan

Proyeksi penjualan rumah dan kios dibuat berdasarkan asumsi yang dikumpulkan dari pendapat para eksekutif dan tenaga penjual serta melihat dari data pesaing yang telah beroperasi di kawasan Parung-Bogor dengan tipe rumah yang relatif sama. Adapun rincian proyeksi penjualan Perumahan *De Green Terraces* adalah sebagai berikut:

**Tabel 4.18 Proyeksi Penjualan**

Bulan	Tipe			
	28/66	36/72	45/72	21/21
<b>2011</b>				
Januari	-	-	-	-
Februari	2	-	-	-
Maret	5	2	1	-
April	10	3	1	-
Mei	15	3	1	-
Juni	17	4	1	-
Juli	19	4	1	1
Agustus	20	4	1	2
September	6	4	1	2
Oktober	-	5	1	3
November	-	8	2	3
Desember	-	10	2	3
<b>2012</b>				
Januari	-	12	2	4
Februari	-	6	2	4
Maret	-	-	2	3
April	-	-	2	-
Mei	-	-	2	-
Juni	-	-	1	-
<b>Total</b>	<b>94</b>	<b>65</b>	<b>23</b>	<b>25</b>

Sumber: Hasil Olahan

Harga jual yang akan ditetapkan untuk masing-masing tipe produk adalah sebagai berikut:

**Tabel 4.19 Perincian Harga Jual**

LUAS (M <sup>2</sup> )		JUMLAH UNIT	BOOKING FEE	HARGA JUAL	UANG MUKA	NILAI KPR
TANAH	BGN					
66	28	94	1.000.000	75.000.000	3.000.000	72.000.000
72	36	65	1.000.000	135.000.000	5.000.000	130.000.000
72	45	23	1.000.000	150.000.000	5.000.000	145.000.000
Kios	3.5 x 6.0	25	1.000.000	100.000.000	5.000.000	95.000.000

Sumber: Hasil Olahan

Proyeksi penerimaan dari hasil penjualan Perumahan De Green Terraces dibagi menjadi penerimaan dari *booking fee*, uang muka, dan akad kredit adalah sebagai berikut:

**Tabel 4.20 Proyeksi Pendapatan**

No.	Keterangan	Tahun 1	Tahun 2	Total
1.	<b>Booking Fee</b>			
	Rumah T 28/66	94.000.000	-	94.000.000
	Rumah T 36/72	47.000.000	18.000.000	65.000.000
	Rumah T 45/72	12.000.000	11.000.000	23.000.000
	Kios 21/21	11.000.000	14.000.000	25.000.000
	<b>Total Booking Fee</b>	<b>164.000.000</b>	<b>43.000.000</b>	<b>207.000.000</b>
2.	<b>Uang Muka</b>			
	Rumah T 28/66	282.000.000	-	282.000.000
	Rumah T 36/72	235.000.000	90.000.000	325.000.000
	Rumah T 45/72	60.000.000	55.000.000	115.000.000
	Kios 21/21	55.000.000	70.000.000	125.000.000
	<b>total</b>	<b>632.000.000</b>	<b>215.000.000</b>	<b>847.000.000</b>
3.	<b>Akad Kredit</b>			
	Rumah T 28/66	4.896.000.000	1.872.000.000	6.768.000.000
	Rumah T 36/72	2.080.000.000	6.370.000.000	8.450.000.000
	Rumah T 45/72	580.000.000	2.755.000.000	3.335.000.000
	Kios 21/21	-	2.375.000.000	2.375.000.000
	<b>total</b>	<b>7.556.000.000</b>	<b>13.372.000.000</b>	<b>20.928.000.000</b>
	<b>TOTAL PENDAPATAN</b>	<b>8.352.000.000</b>	<b>13.630.000.000</b>	<b>21.982.000.000</b>

Sumber: Hasil Olahan

#### 4.5.6 Proyeksi Harga Pokok Produksi

Untuk menghitung besar harga pokok produksi untuk masing-masing rumah yang akan dijual adalah dengan cara mengalokasikan biaya-biaya yang timbul untuk biaya operasional ke dalam harga pokok produksi tiap-tiap rumah dan menjumlahkannya dengan biaya pembangunan fisik rumah. Adapun biaya yang akan dialokasikan untuk tiap-tiap rumah adalah:

**Tabel 4.21 Alokasi Biaya Produksi**

Perencanaan	41.974.160
Perijinan	779.237.500
Pembelian Tanah	4.106.850.000
Pekerjaan Persiapan	22.500.000
Pekerjaan Land Clearing dan Cut & fill	264.380.800
Pekerjaan Jalan Lingkungan dan Saluran	659.103.000
Pekerjaan Pintu Gerbang, pos jaga, dan fasilitas	28.000.000
Pekerjaan Pengaliran sumur dan Pemasangan Pompa	144.900.000
Pekerjaan Pengadaan jaringan dan sambungan listrik	496.300.000
Pekerjaan Landscape	27.000.000
<b>Total Biaya Yang Akan Dialokasikan</b>	<b>6.570.245.460</b>
<b>Alokasi Biaya Per Rumah</b>	<b>31.740.316</b>

Sumber: Hasil Olahan

Setelah mendapatkan jumlah biaya yang akan dialokasikan, selanjutnya adalah menghitung nilai HPP dengan cara menjumlahkan nilai biaya pembangunan per unit rumah dengan alokasi biaya per rumah.

**Tabel 4.22 Harga Pokok Produksi Per Unit Rumah**

Tipe Rumah	Biaya Pembangunan Per Unit Rumah	Alokasi Biaya	HPP Per Rumah
21/21	21.000.000	31.740.316	52.740.316
28/66	28.000.000	31.740.316	59.740.316
36/72	54.000.000	31.740.316	85.740.316
45/72	67.500.000	31.740.316	99.240.316

Sumber: Hasil Olahan

#### 4.5.7 Proyeksi Laporan Laba Rugi

Proyeksi laba rugi untuk tahun pertama adalah sebesar Rp. 1.512.068.442,- dan pada tahun kedua sebesar Rp. 3.452.352.368,-. Pajak yang dikenakan adalah sesuai dengan Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor : PP-71 Tahun 2008, harus disetor Pajak Penghasilan yang bersifat final sebesar 5% (lima persen) dari jumlah bruto nilai pengalihan.

**Tabel 4.23 Proyeksi Laba-Rugi**

Keterangan	Tahun 1	Tahun 2
Penjualan	8.352.000.000	13.630.000.000
Harga Pokok Penjualan		
Tipe 21/21	-	1.318.507.906
Tipe 28/66	4.062.341.504	1.553.248.222
Tipe 36/72	1.371.845.060	4.201.275.495
Tipe 45/72	396.961.265	1.885.566.008
<b>Laba (Rugi) Kotor</b>	<b>2.520.852.172</b>	<b>4.671.402.368</b>
biaya Gaji dan bonus	373.100.000	430.500.000
Biaya Operasi Kantor	60.000.000	60.000.000
Biaya Penyusutan	26.300.000	26.300.000
<b>Total Biaya Operasi</b>	<b>459.400.000</b>	<b>516.800.000</b>
Laba Operasi	2.061.452.172	4.154.602.368
Biaya Bunga	139.383.750	-
Laba Sebelum Pajak	1.922.068.422	4.154.602.368
Pajak BPHTB (5%) dari harga jual	410.000.000	702.250.000
<b>Laba Bersih</b>	<b>1.512.068.422</b>	<b>3.452.352.368</b>

Sumber: Hasil Olahan

#### 4.5.8 Proyeksi Arus Kas

Proyeksi arus kas per tahun untuk perumahan *De Green Terraces* dapat dilihat di tabel 4.24, sedangkan untuk proyeksi arus kas yang lebih terperinci dapat dilihat pada lampiran 12 yang memuat aliran arus kas per bulan.

Tabel 4.24 Proyeksi Arus Kas

PENERIMAAN	Tahun		
	0	1	2
Dana Sendiri	5.007.061.660	279.900.467	-
Penjualan		-	-
Booking Fee	-	164.000.000	43.000.000
Uang Muka	-	632.000.000	215.000.000
Akad Kredit	-	7.556.000.000	13.372.000.000
Pinjaman Kredit Konstruksi	-	2.320.000.000	-
<b>Total Penerimaan</b>	<b>5.007.061.660</b>	<b>10.951.900.467</b>	<b>13.630.000.000</b>
<b>PENGELUARAN</b>		-	-
Perencanaan	41.974.160	-	-
Perijinan	779.237.500	-	-
Pembelian tanah	4.106.850.000	-	-
Pekerjaan Persiapan	-	22.500.000	-
Pekerjaan Land Clearing dan Cut & fill	-	264.380.800	-
Pekerjaan Jalan Lingkungan dan Sahuran	-	659.103.000	-
Pekerjaan Pintu Gerbang, pos jaga, dan fasilitas	-	28.000.000	-
Pekerjaan pembangunan fisik rumah	-	3.881.500.000	4.338.000.000
Pekerjaan Pengaliran sumur dan Pemasangan Pompa	-	79.100.000	65.800.000
Pekerjaan Pengadaan jaringan dan sambungan listrik	-	425.800.000	70.500.000
Pekerjaan Landscape	-	27.000.000	-
Gaji+ Bonus	-	373.100.000	430.500.000
Perakatan Kantor	79.000.000	-	-
Biaya Operasional Kantor	-	60.000.000	60.000.000
Pengembalian Pokok Kredit Konstruksi	-	2.320.000.000	-
Bunga Bank	-	139.383.750	-
Pajak Penjualan (5%)	-	410.000.000	702.250.000
<b>Total Pengeluaran</b>	<b>5.007.061.660</b>	<b>8.689.867.550</b>	<b>5.667.050.000</b>
<b>Net Cash Flow</b>	<b>-</b>	<b>2.262.032.917</b>	<b>7.962.950.000</b>

Sumber: Hasil Olahan

#### 4.5.9 Proyeksi Neraca

Proyeksi neraca untuk Perumahan *De Green Terraces* dapat dilihat pada tabel 4.25. Jumlah aktiva terus meningkat hingga akhir proyek dimana nilai aktiva tercatat sebesar Rp. 10.251.382.917,-.

Tabel 4.25 Proyeksi Neraca

	2011	2012	Akhir Proyek
<b>AKTIVA</b>			
Aktiva Lancar			
Kas	-	2.262.032.917	10.224.982.917
Persediaan	4.928.061.660	4.484.297.632	-
Aktiva Tetap			
Perlengkapan Kantor	79.000.000	79.000.000	79.000.000
-Akumulasi Penyusutan		26.300.000	52.600.000
Total Aktiva Tetap	79.000.000	52.700.000	26.400.000
<b>Total Aktiva</b>	<b>5.007.061.660</b>	<b>6.799.030.549</b>	<b>10.251.382.917</b>
<b>KEWAJIBAN DAN MODAL</b>			
Kewajiban Lancar			
Hutang Bank	-	-	-
Kewajiban Jangka Panjang			
Modal Sendiri	5.007.061.660	5.286.962.127	5.286.962.127
Retained Earning	-	-	1.512.068.422
Laba/Rugi Tahun ini	-	1.512.068.422	3.452.352.368
<b>Total Kewajiban dan Modal</b>	<b>5.007.061.660</b>	<b>6.799.030.549</b>	<b>10.251.382.917</b>

Sumber: hasil Olahan

#### 4.5.10 Perhitungan Pulang Pokok

Dalam perhitungan pulang pokok (*Break even point*) untuk Perumahan *De Green Terraces* total biaya tetap akan dialokasikan kepada tiap-tiap tipe bangunan berdasarkan jumlah persentase unit yang terjual pada tahun yang berjalan. Alokasi untuk masing-masing tipe adalah sebagai berikut:

Tabel 4.26 Alokasi Biaya Tetap Untuk Perhitungan Pulang Pokok

Tipe	Tahun 1	
	1	2
Rumah		
28	77,27%	21,85%
35	18,18%	41,18%
45	4,55%	15,97%
Kios	-	21,01%
	100,00%	100,00%

Sumber: hasil Olahan

Perhitungan *break even* untuk masing-masing produk adalah sebagai berikut:

**Tabel 4.27 Perhitungan Analisis Pulang Pokok**

	Tipe 28		tipe 35		Tipe 45		Kios	
	2011	2012	2011	2012	2011	2012	2011	2012
Penjualan	5.100.000.000	1.950.000.000	2.160.000.000	6.615.000.000	600.000.000	2.850.000.000	-	2.500.000.000
Unit Terjual	68	26	16	49	4	19	-	25
Harga Jual per Unit	75.000.000	75.000.000	135.000.000	135.000.000	150.000.000	150.000.000	-	100.000.000
HPP	4.062.341.504	1.553.248.222	1.371.845.060	4.201.275.495	396.961.265	1.885.566.008	-	1.318.507.906
Biaya Gaji dan Bonus	288.304.545	94.058.824	67.836.364	177.264.705	16.959.091	68.735.294	-	90.441.176
Biaya Operasi Kantor	46.363.636	13.109.244	10.909.091	24.705.882	2.727.273	9.579.832	-	12.605.042
Biaya Penyusutan	20.322.727	5.746.218	4.781.818	10.829.412	1.195.455	4.199.160	-	5.525.210
Biaya Bunga	107.705.625	-	25.342.500	-	6.335.625	-	-	-
Total Biaya	4.525.038.038	1.666.162.508	1.480.714.832	212.800.000	424.178.708	1.968.080.294	-	1.427.079.334
Total biaya Tetap	462.696.534	112.914.285	108.869.773	212.800.000	27.217.443	82.514.286	-	108.571.429
Total Biaya Variable	4.062.341.504	1.553.248.222	1.371.845.060	4.201.275.495	396.961.265	1.885.566.008	-	1.318.507.906
Biaya Variabel per unit	59.740.316	59.740.316	85.740.316	85.740.316	99.240.316	99.240.316	-	52.740.316
BEP volume dalam unit	30	7	2	4	1	2	-	2
BEP Volume dalam Rp	462.696.533	112.914.285	108.869.772	212.799.999	27.217.443	82.514.285	-	108.571.428
BEP % Terhadap Penjualan	9,07%	5,79%	5,04%	3,22%	4,54%	2,90%	0,00%	4,34%

Sumber: hasil Olahan

Berdasarkan tabel diatas, BEP untuk tahun pertama tercapai ketika menjual tigapuluh unit rumah tipe-28, dua unit rumah tipe-35 dan satu rumah tipe-45 atau tingkat penjualan sebesar Rp. 598.783.748,-. Pada tahun kedua BEP tercapai ketika terjual tujuh unit rumah tipe-28, empat unit rumah tipe-35, dua unit rumah tipe-45 dan dua unit kios.

#### 4.5.11 Analisis Kelayakan Investasi

*Net present value* dihitung dengan menggunakan *discount rate* sebesar 15,5 %. Tingkat tersebut merupakan *cost of capital* yang diambil dari tingkat bunga pinjaman kredit konstruksi yang diambil oleh Perumahan *De Green Terraces*. Hasil dari perhitungan menunjukkan analisis kelayakan investasi menghasilkan NPV positif sebesar Rp. 1.149.131.111,-, IRR adalah 27,60% dan PI 1,66. PP adalah 1,29 tahun dan DPP adalah 1,51 tahun. Kesimpulan dari hasil analisis kelayakan investasi ini adalah bahwa proyek perumahan *De Green Terraces* Kalisuren layak untuk dilaksanakan.

Tabel 4.28 Analisis Kelayakan Investasi

		0	1	2
<b>Arus Kas Masuk</b>				
Laba Operasi		-	1.922.068.422	4.154.602.368
-Pajak Penghasilan		-	410.000.000	702.250.000
Laba Operasi Setelah Pajak		-	1.512.068.422	3.452.352.368
Beban Penyusutan		-	26.300.000	26.300.000
Nilai Sisa Aktiva Tetap		-		26.400.000
Modal Kerja Bersih		-		5.286.962.127
<b>Total Arus Kas Masuk</b>		-	<b>1.538.368.422</b>	<b>8.792.014.495</b>
<b>Arus Kas Keluar</b>				
Initial Investment		(5.007.061.660)	-	-
Tambahan Modal Kerja		-	(2.040.099.533)	
<b>Total Arus Kas Keluar</b>		<b>(5.007.061.660)</b>	<b>(2.040.099.533)</b>	
<b>Arus Kas Bebas</b>		<b>(5.007.061.660)</b>	<b>(501.731.111)</b>	<b>8.792.014.495</b>
Discount Rate	15,50%		1	0,8658
discounted Cash Flow		(5.007.061.660)	(434.399.231)	6.590.592.002
NPV	1.149.131.111			
IRR	27,60%			
PI	1,66			
PP	1,29 Tahun			
DPP	1,51 Tahun			
<b>Status Proyek</b>	<b>LAYAK</b>			

Sumber: Hasil Olahan

#### 4.5.12 Analisis Sensitivitas

Analisis sensitivitas ini digunakan untuk melihat nilai kelayakan investasi jika terjadi perubahan prediksi. Analisis skenario ini akan dilakukan atas tiga skenario dengan asumsi perubahan satu faktor tidak diikuti oleh perubahan pada faktor lainnya. Analisis skenario yang akan dilakukan adalah prediksi ketika terjadi perubahan pada biaya operasi, perubahan biaya investasi dan perubahan pada nilai penjualan. Skenario kenaikan dan penurunan ditetapkan sebesar 10% sebagai acuan analisis untuk menjaga kemungkinan kenaikan maupun penurunan biaya. Rangkuman hasil analisis sensitivitas dapat dilihat pada tabel 4.29 dan pada lampiran 15 dapat dilihat perincian perhitungannya.

Tabel 4.29 Rangkuman Analisis Sensitivitas

Skenario	Prediksi Pertumbuhan	NPV	IRR	PI	PP	DPP	Keputusan
<b>Antisipasi Perubahan Biaya Operasi</b>							
<i>Pessimistic</i>	10%	62.260.633	16,16%	1,38	1,45 Tahun	1,63 Tahun	LAYAK
<i>Expected</i>	0%	1.149.131.111	27,60%	1,66	1,29 Tahun	1,51 Tahun	LAYAK
<i>Optimistic</i>	-10%	1.461.550.145	30,97%	1,73	1,26 Tahun	1,45 Tahun	LAYAK
<b>Antisipasi Perubahan Biaya Investasi</b>							
<i>Pessimistic</i>	10%	648.424.945	21,87%	1,51	1,41 Tahun	1,75 Tahun	LAYAK
<i>Expected</i>	0%	1.149.131.111	27,60%	1,66	1,29 Tahun	1,51 Tahun	LAYAK
<i>Optimistic</i>	-10%	1.274.502.358	30,19%	1,73	1,28 Tahun	1,42 Tahun	LAYAK
<b>Antisipasi Perubahan Nilai Penjualan</b>							
<i>Pessimistic</i>	-10%	(1.513.713.340)	-0,49%	0,99	- Tahun	- Tahun	TIDAK LAYAK
<i>Expected</i>	0%	1.149.131.111	27,60%	1,66	1,29 Tahun	1,51 Tahun	LAYAK
<i>Optimistic</i>	10%	3.042.886.124	47,52%	2,13	1,19 Tahun	1,31 Tahun	LAYAK

Sumber: Hasil Olahan

Berdasarkan hasil tabel 4.29, hanya ada satu skenario yang dapat menjadikan investasi pada proyek ini tidak layak. Ketika nilai penjualan turun sebesar 10% maka hal itu akan menghasilkan nilai NPV negatif 1.513.713.111,-. Untuk mencegah terjadinya penurunan pada nilai penjualan *Perumahan De Green Terraces* dapat melakukannya dengan menjalankan strategi perusahaan yang telah dibahas sebelumnya. Hasil skenario yang lain mengindikasikan bahwa proyek ini layak untuk dijalankan.

## BAB 5

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### 5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis yang telah diuraikan pada bab 4, maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

- Kondisi perekonomian, politik, hukum dan industri di Indonesia dan kawasan Jabotabek pada khususnya ada dalam kondisi stabil dan cenderung membaik. Hal ini merupakan faktor pendukung bagi pengembangan usaha perumahan sederhana.
- SDM, marketing dan operasi Perumahan *De Green Terraces* mampu memenuhi sumber daya yang diperlukan untuk mengerjakan proyek perumahan ini.
- Berdasarkan hasil analisis keuangan diperoleh nilai NPV positif sebesar Rp. 1.149.131.111,-, *payback period* 1,29 tahun, IRR adalah 27,60% dan nilai PI 1,66. Kesimpulan dari hasil analisis kelayakan investasi ini adalah bahwa proyek perumahan *De Green Terraces* Kalisuren layak untuk dilaksanakan
- Dari hasil analisis sensitivitas keadaan yang dapat mengakibatkan proyek tidak layak dijalankan adalah ketika terjadi penurunan pada nilai penjualan. Hal ini harus diantisipasi agar tidak terjadi dengan menjalankan strategi yang telah diterapkan dan melakukan kontrol secara rutin terhadap perkembangan proyek.

#### 5.2 Saran

Dari hasil analisis yang dilakukan, Perumahan *De Green Terraces* Kalisuren ini layak untuk dijalankan tetapi ada beberapa hal yang harus diperhatikan. Hal-hal yang harus diperhatikan adalah:

- Perumahan harus dapat melakukan promosi yang lebih gencar lagi untuk mengantisipasi tingkat persaingan yang akan meningkat. Cara promosi yang dapat digunakan untuk dapat secara cepat menjual rumah adalah dengan cara

*personal selling*, terutama dengan melakukan pendekatan kepada perusahaan-perusahaan yang terletak di dekat perumahan.

- Sistem operasi yang baik merupakan kunci untuk menjalankan strategi *cost leadership* yang diterapkan. Perencanaan harus dibuat secara matang dan kontrak kerjasama dengan pihak kontraktor harus dibuat secara dengan seksama dimana diatur hak dan kewajiban masing-masing pihak, terutama masalah ketepatan waktu pekerjaan.

### 5.3 Implikasi Manajerial

Dari penelitian yang telah dilakukan ini, diketahui bahwa pasar untuk perumahan sederhana sangat menarik untuk dimasuki. Dalam menjalankan proyek Perumahan *De Green Terraces* Kalisuren strategi-strategi yang termuat pada bab 4 dapat digunakan dalam proses pengerjaan proyek.

Untuk kedepannya Perumahan *De Green Terraces* dalam mengembangkan usahanya dapat merubah organisasi bisnisnya yang sebelumnya adalah persekutuan perdata menjadi perseroan terbatas (PT). Perubahan ini berguna untuk memiliki status hukum yang lebih kuat dan akan membantu dalam berkembangnya bisnis ini.

Salah satu kelemahan yang teridentifikasi adalah terbatasnya modal yang dimiliki. Oleh karena itu dalam mengembangkan bisnisnya Perumahan *De Green Terraces* dapat mencari dana permodalan yang baru. Hal ini dapat dilakukan dengan cara mencari investor baru, mengambil kredit ke bank atau dengan jalan menjalin kerjasama dengan pemilik lahan.

Dalam menentukan proyek lain yang akan diambil, Perumahan *De Green Terraces* harus dapat melihat arah perkembangan pasar yang terkini. Sebelum mengambil keputusan untuk melaksanakan sebuah proyek, proses analisis kelayakan usaha sebaiknya dibuat kembali, untuk memastikan bahwa proyek akan mendapatkan keuntungan.

## DAFTAR REFERENSI

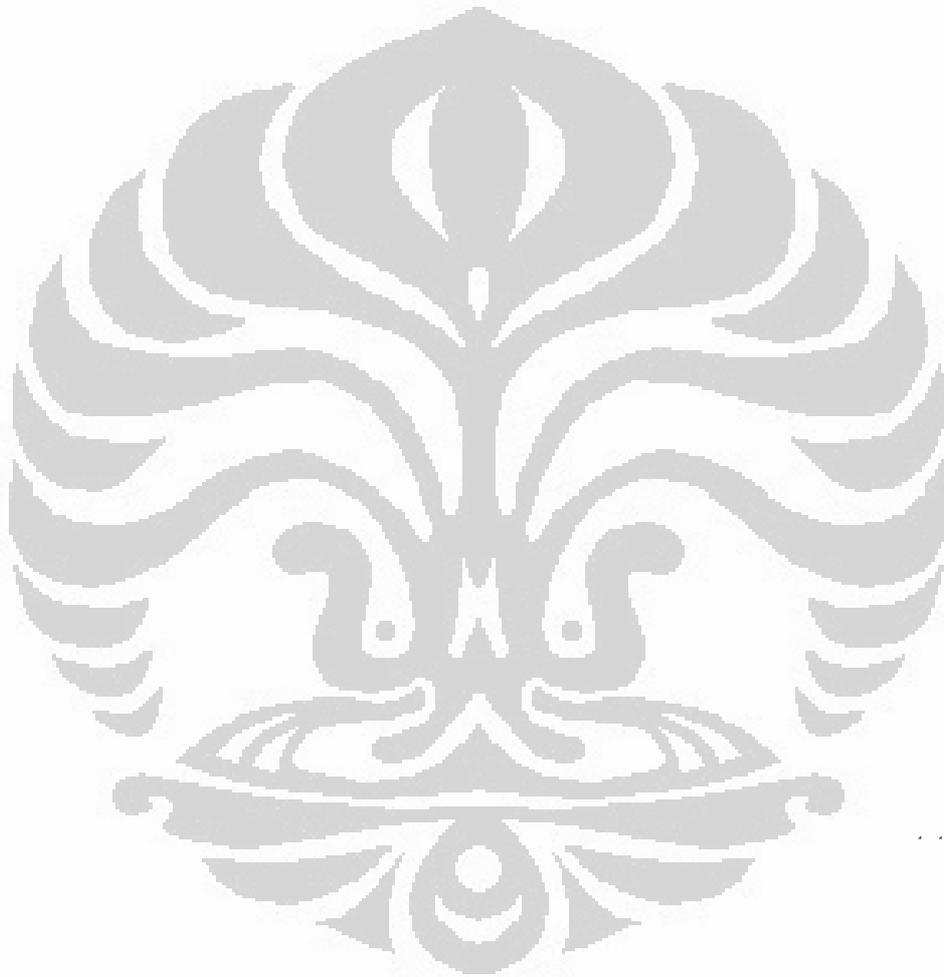
- Arifin, Johar. *Solusi Total Bisnis UKM*. Penerbit PT Alex Media komputindo, Jakarta, 2009.
- Belch G, and Belch M, *Advertising and Promotion: An Integrated Marketing Communication Perspective*. McGrawHill, New York, 2009.
- Ekonomi Indonesia Lebih Optimis  
[http://www.pajak.go.id/index.php?option=com\\_content&view=article&id=9352:2010-ekonomi-ri-lebih-optimistis-&catid=91:berita](http://www.pajak.go.id/index.php?option=com_content&view=article&id=9352:2010-ekonomi-ri-lebih-optimistis-&catid=91:berita), 27 oktober 2010.
- Ervianto, Wulfram.I. *Manajemen Proyek Konstruksi*. C.V Andi Offset, Jakarta, 2005.
- Fokus Outlook Ekonomi Indonesia  
<http://www.datacon.co.id/Outlook-2010Fokus.html>, 27 Oktober 2010.
- Gamble, J.E., and Thompson, Jr., AA. *Essentials of Strategic Management*. McGrawHill, New York, 2009.
- Ikatan Akuntansi Indonesia. *PSAK 44 Akuntansi Aktivitas Pengembangan Real Estat*
- IMF (2010). *World Economic Outlook: Rebalancing Growth*.  
<http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2010/01/>, 27 Oktober 2010
- Kasali, Rhenald. *Membedik Pasar Indonesia: Segmentasi, Targeting, Positioning*. PT Gramedia Pustaka Utama, Jakarta, 2001.
- Longenecker J.G., Moore, C.W., Petty, J.W., Palich, L.E. *Small Business Management: An Entrepreneurial emphasis*. South-Western College Pub, 2001.

- Lovelock, C.H and Wirtz J. *Services Marketing: People, Technology, Strategy*. Prentice Hall, 2006
- Mullins, J.W, Walker Jr, O.C., Boyd Jr, H.W. *Marketing Management: A Strategic Decision-Making Approach*. McGraw Hill, New York, 2008
- Nagle, T., *The Strategy & Tactics of Pricing*. Prentice Hall, 1987
- Keputusan Menteri Permukiman dan Prasarana Wilayah Nomor: 403/KPTS/M/2002. *Pedoman Teknis Pembangunan Rumah Sederhana Sehat (RS Sehat)*.
- Kotler, Philip. Ang, Swee Hon. Leong, Siew Meng. Tan, Chin Tiong. *Marketing Management An Asian Perspective*. Prentice Hall, Singapore, 2003.
- Rangkuti, Freddy. *Business Plan: Teknik Membuat Perencanaan Bisnis & Analisis Kasus*. PT Gramedia Pustaka Utama, Jakarta , 2010.
- Ross, S.A. Westerfield, R.W. Jaffe.J, and Bradford D. Jordan. *Modern Financial Management*. 8<sup>th</sup> edition. McGrawHill, 2009.
- Pearce II, John A. Robinson, Richard B. *Strategic Management: Formulation, Implementation, and Control*. McGraw Hill, New York, 2009.
- Porter, M.E., *Competitive Strategy: Techniques for Analyzing Industries and Competitor*. The Free Press, 1980.
- Porter, M. E. *Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance*. Collier Macmillan Publishers, London, 1985.
- Pelton. L, Strutton. D, Lumpkin. J.R.. *Marketing Channels: A Relationship Management Approach*. McGraw Hill, New York, 2001.
- Perreault, William D. *Basic Marketing*. McGraw Hill, New York, 1999
- Peraturan Menteri Negara Perumahan Rakyat Nomor 14 Tahun 2010, *Pengadaan Perumahan Melalui Kredit/Pembiayaan Pemilik Rumah Sejahtera Dengan Dukungan Bantuan Fasilitas Likuiditas Pembiayaan Perumahan*.

*Skema Pembiayaan Baru Hambat Target Perumahan 2010*

<http://www.antarajawabarat.com/lihat/berita/25375/skema-pembiayaan-baru-hambat-target-perumahan-2010> 9 November 2010

Weinstein, A, *Market Segmentation: Market Segmentation: Using Demographics, Psychographics and Other Niche Marketing Techniques to Predict and Model Customer Behavior*. Probus Pup Co, Chicago, 1994



Universitas Indonesia

Lampiran 1 Rencana Anggaran Biaya

Rencana Anggaran Biaya  
Perumahan De Green Terraces  
T-21 (Kios)

No	Uraian	Volume	Satuan	Harga Satuan (Rp)	Jumlah Harga (Rp)	Bobot Pekerjaan (%)
<b>A</b>	<b>PEKERJAAN PERSIAPAN</b>				<b>68.250,00</b>	<b>0,44%</b>
1	Direksi/keet / Gudang					
2	Pengukuran bowplank	19,50	m <sup>1</sup>	3.500	68.250,00	0,44%
<b>B</b>	<b>PEKERJAAN PONDASI</b>				<b>1.677.800,00</b>	<b>10,75%</b>
1	Galian tanah	3,40	m <sup>3</sup>	34.000	115.600,00	0,74%
2	Pondasi batu kali aduk 1:5	2,40	m <sup>3</sup>	300.000	720.000,00	4,61%
3	Stoof	0,50	m <sup>3</sup>	1.550.000	775.000,00	4,97%
4	Urukan kembali	4,20	m <sup>3</sup>	16.000	67.200,00	0,43%
<b>C</b>	<b>PEKERJAAN DINDING</b>				<b>5.015.900,00</b>	<b>32,14%</b>
1	Pasang dinding batako 1:5	40,40	m <sup>2</sup>	42.500	1.717.000,00	11,00%
2	Kolom	0,40	m <sup>3</sup>	1.600.000	640.000,00	4,10%
3	Ring balok	0,30	m <sup>3</sup>	1.600.000	480.000,00	3,08%
4	Pasang bata sopia	10,90	m <sup>2</sup>	41.000	446.900,00	2,86%
5	Pesteran dan aci	86,60	m <sup>2</sup>	20.000	1.732.000,00	11,10%
<b>D</b>	<b>PEKERJAAN ATAP DAN PLAFOND</b>				<b>2.801.840,00</b>	<b>17,95%</b>
1	Gording uk: 6/12 cm	0,10	m <sup>3</sup>	2.020.000	202.000,00	1,29%
2	Rangka atap	20,30	m <sup>2</sup>	18.000	365.400,00	2,34%
3	Penutup asbes genteng	20,30	m <sup>2</sup>	36.800	747.040,00	4,79%
4	Talang beton	0,20	m <sup>3</sup>	1.750.000	350.000,00	2,24%
5	Rangka plafon	24,20	m <sup>2</sup>	22.000	532.400,00	3,41%
6	Penutup plafon grc	24,20	m <sup>2</sup>	25.000	605.000,00	3,88%
<b>E</b>	<b>PEKERJAAN KUSEN DAN PINTU</b>				<b>2.013.500,00</b>	<b>12,90%</b>
1	Pintu aluminium	1,80	m <sup>2</sup>	225.000	405.000,00	2,60%
2	Kusen aluminium	13,90	m <sup>1</sup>	65.000	903.500,00	5,79%
3	Pas. Kaca 6mm	5,00	m <sup>2</sup>	120.000	600.000,00	3,84%
4	Kunci pintu	1,00	bh	85.000	85.000,00	0,54%
5	Engsel pintu	1,00	bh	20.000	20.000,00	0,13%
<b>F</b>	<b>PEKERJAAN LANTAI</b>				<b>1.314.000,00</b>	<b>8,42%</b>
1	Pas. Keramik 30x30	19,50	m <sup>2</sup>	60.000	1.170.000,00	7,50%
2	Pas. Keramik 20x20 K.M	2,40	m <sup>2</sup>	60.000	144.000,00	0,92%
<b>G</b>	<b>PEKERJAAN SANITER</b>				<b>1.278.500,00</b>	<b>8,19%</b>
1	Pas. Pipa D.W 4"	16,00	m <sup>1</sup>	16.500	264.000,00	1,69%
2	Pas. Pipa D.W 1/2"	7,00	m <sup>1</sup>	7.500	52.500,00	0,34%
3	Floor drain	1,00	bh	7.000	7.000,00	0,04%
4	Bak mandi fiber glass kotak	1,00	bh	150.000	150.000,00	0,96%
5	Kloset jongkok	1,00	bh	90.000	90.000,00	0,58%
6	Pintu PVC	1,00	bh	210.000	210.000,00	1,35%
7	Septic Tank	1,00	bh	500.000	500.000,00	3,20%
8	Kran air	1,00	bh	5.000	5.000,00	0,03%
<b>H</b>	<b>PEKERJAAN INSTALASI LISTRIK</b>				<b>370.000,00</b>	<b>2,37%</b>
1	Instalasi lampu	4,00	titik	50.000	200.000,00	1,28%
2	Instalasi stop kontak	1,00	titik	50.000	50.000,00	0,32%
3	Box MCB	1,00	titik	40.000	40.000,00	0,26%
4	Pasang MCB	1,00	titik	40.000	40.000,00	0,26%
5	Pasang kabel arde	1,00	titik	40.000	40.000,00	0,26%
<b>I</b>	<b>PEKERJAAN PENGECATAN</b>				<b>354.240,00</b>	<b>2,27%</b>
1	Cat tembok	86,50	m <sup>2</sup>	3.200	276.800,00	1,77%
2	Cat plafon	24,20	m <sup>2</sup>	3.200	77.440,00	0,50%
<b>J</b>	<b>PEKERJAAN AKHIR</b>				<b>712.500,00</b>	<b>4,57%</b>
1	Pek. Kanopi	0,20	m <sup>3</sup>	1.800.000	360.000,00	2,31%
2	Pek. Beton baris	3,10	m <sup>2</sup>	75.000	232.500,00	1,49%
3	Pek. Lobang udara	4,00	bh	20.000	80.000,00	0,51%
4	Pek. Perapihan	1,00	ls	40.000	40.000,00	0,26%
	<b>JUMLAH</b>				<b>15.606.530,00</b>	<b>100,00%</b>
	HARGA PER M <sup>2</sup>				<b>743.168,10</b>	
	HARGA PER M <sup>2</sup> (SPK)				<b>1.000.000</b>	

(Lanjutan)

Rencana Anggaran Biaya  
Perumahan De Green Terraces  
T-28

No.	Uraian	Volume	Satuan	Harga Satuan (Rp)	Jumlah Harga (Rp)	Bobot Pekerjaan (%)
<b>A</b>	<b>PEKERJAAN PERSIAPAN</b>				<b>84.000</b>	<b>0,37%</b>
1	Direksikeet / Gudang					0,00%
2	Pengukuran bowplank	24,00	m <sup>1</sup>	3.500	84.000	0,37%
<b>B</b>	<b>PEKERJAAN PONDASI</b>				<b>2.588.140</b>	<b>11,49%</b>
1	Galian tanah	4,56	m <sup>3</sup>	34.000	155.040	0,69%
2	Pondasi batu kali aduk 1:5	3,42	m <sup>3</sup>	300.000	1.026.000	4,55%
3	Sloof	0,85	m <sup>3</sup>	1.550.000	1.317.500	5,85%
4	Urukan kembali	5,60	m <sup>3</sup>	16.000	89.600	0,40%
<b>C</b>	<b>PEKERJAAN DINDING</b>				<b>8.403.555</b>	<b>37,31%</b>
1	Pasang dinding batako 1:5	69,37	m <sup>2</sup>	42.500	2.948.225	13,09%
2	Kolom	0,70	m <sup>3</sup>	1.600.000	1.120.000	4,97%
3	Ring balok	0,51	m <sup>3</sup>	1.600.000	816.000	3,62%
4	Pasang bata sopi2	13,33	m <sup>2</sup>	41.000	546.530	2,43%
5	Pesteran dan aci	148,64	m <sup>1</sup>	20.000	2.972.800	13,20%
<b>D</b>	<b>PEKERJAAN ATAP DAN PLAFOND</b>				<b>4.168.480</b>	<b>18,51%</b>
1	Gording uk: 6/12 cm	0,39	m <sup>3</sup>	2.020.000	787.800	3,50%
2	Rangka atap	33,60	m <sup>2</sup>	18.000	604.800	2,69%
3	Penutup asbes genteng	33,60	m <sup>2</sup>	36.800	1.236.480	5,49%
4	Listplank uk. 2/20 cm	6,00	m <sup>1</sup>	20.000	120.000	0,53%
5	Rangka plafon	30,20	m <sup>2</sup>	22.000	664.400	2,95%
6	Penutup plafon grc	30,20	m <sup>2</sup>	25.000	755.000	3,35%
<b>E</b>	<b>PEKERJAAN KUSEN, PINTU, DAN JENDELA</b>				<b>1.970.000</b>	<b>8,75%</b>
1	Kusen pintu utama	1,00	bh	622.000	622.000	2,76%
2	Kusen kamar2	2,00	bh	348.000	696.000	3,09%
3	Kusen jendela2	2,00	bh	260.000	520.000	2,31%
4	kusen bouvenlight	1,00	bh	72.000	72.000	0,32%
5	roster udara	3,00	bh	20.000	60.000	0,27%
<b>F</b>	<b>PEKERJAAN KOMPONEN</b>				<b>229.000</b>	<b>1,02%</b>
1	Kunci pintu utama	1,00	bh	65.000	65.000	0,29%
2	Kunci pintu kamar	2,00	bh	40.000	80.000	0,36%
3	Hak angin	3,00	bh	4.000	12.000	0,05%
4	Slot jendela	3,00	bh	7.000	21.000	0,09%
5	Engsel pintu	3,00	bh	9.000	27.000	0,12%
6	Engsel jendela	3,00	bh	8.000	24.000	0,11%
<b>G</b>	<b>PEKERJAAN LANTAI</b>				<b>1.728.000</b>	<b>7,67%</b>
1	Pas. Keramik 30x30	27,00	m <sup>2</sup>	60.000	1.620.000	7,19%
2	Pas. Keramik 20x20 KM/WC	1,80	m <sup>2</sup>	60.000	108.000	0,48%
<b>H</b>	<b>PEKERJAAN SANITER</b>				<b>1.260.500</b>	<b>5,60%</b>
1	Pas. Pipa DW 4"	14,00	m <sup>1</sup>	16.500	231.000	1,03%
2	Pas. Pipa DW 1/2"	9,00	m <sup>1</sup>	7.500	67.500	0,30%
3	Floor drain	1,00	bh	7.000	7.000	0,03%
4	Bak mandi fiber glass kotak	1,00	bh	150.000	150.000	0,67%
5	Kloset jongkok	1,00	bh	90.000	90.000	0,40%
6	Pintu PVC	1,00	bh	210.000	210.000	0,93%
7	Septic Tank	1,00	bh	500.000	500.000	2,22%
8	Kran air	1,00	bh	5.000	5.000	0,02%
<b>I</b>	<b>PEKERJAAN INSTALASI LISTRIK</b>				<b>470.000</b>	<b>2,09%</b>
1	Instalasi lampu	5,00	titik	50.000	250.000	1,11%
2	Instalasi stop kontak	2,00	titik	50.000	100.000	0,44%
3	Box MCB	1,00	titik	40.000	40.000	0,18%
4	Pasang MCB	1,00	titik	40.000	40.000	0,18%
5	Pasang kabel arde	1,00	titik	40.000	40.000	0,18%
<b>J</b>	<b>PEKERJAAN PENGECATAN</b>				<b>1.116.323</b>	<b>4,96%</b>
1	Cat tembok	148,64	m <sup>2</sup>	3.200	475.648	2,11%
2	Cat plafon	32,00	m <sup>2</sup>	3.200	102.400	0,45%
3	Cat listplank	6,00	m <sup>1</sup>	5.400	32.400	0,14%
4	cat kusen pintu jendela	37,45	m <sup>1</sup>	7.500	280.875	1,25%
5	cat daun pintu	3,00	bh	50.000	150.000	0,67%
6	cat daun jendela	3,00	bh	25.000	75.000	0,33%
<b>K</b>	<b>PEKERJAAN AKHIR</b>				<b>507.000</b>	<b>2,25%</b>
1	Pek. Kanopi	0,18	m <sup>3</sup>	1.800.000	324.000	1,44%
2	Karpot beton	0,26	m <sup>2</sup>	550.000	143.000	0,63%
3	Pek. Perapihan	1,00	ls	40.000	40.000	0,18%
	<b>JUMLAH</b>				<b>22.524.998</b>	<b>100,00%</b>
	HARGA PER M <sup>2</sup>				<b>804.464</b>	
	HARGA PER M <sup>2</sup> (SPK)				<b>1.000.000</b>	

(Lanjutan)

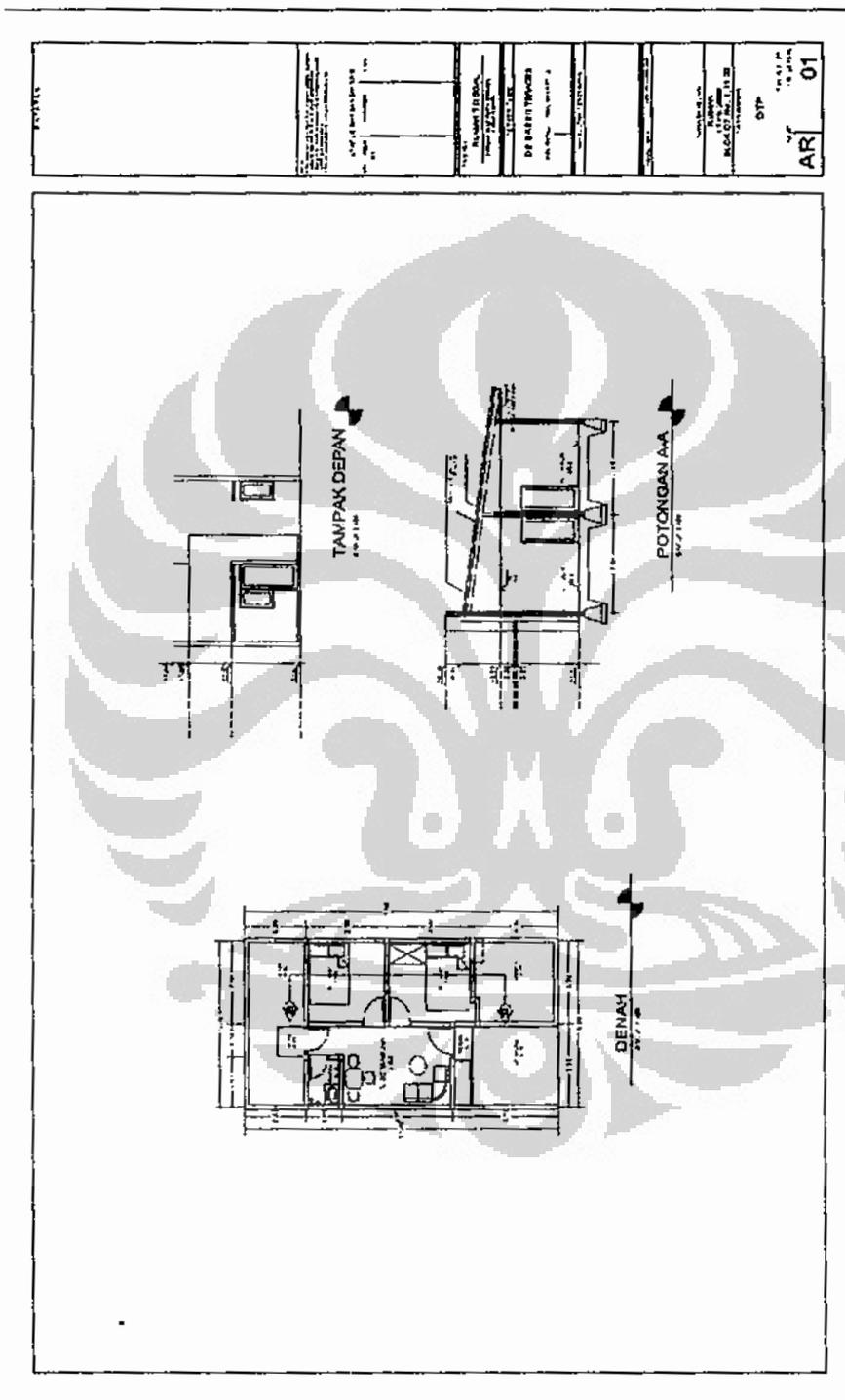
Rencana Anggaran Biaya  
Perumahan De Green Terraces  
T-36

No.	Uraian	Volume	Satuan	Harga Satuan (Rp)	Jumlah Harga (Rp)	Bobot Pekerjaan (%)
<b>A</b>	<b>PEKERJAAN PERSIAPAN</b>				<b>98.000</b>	<b>0,23%</b>
1	Direksikeet / Gudang					0,00%
2	Pengukuran bowplank	28,00	m'	3.500,00	98.000	0,23%
<b>B</b>	<b>PEKERJAAN PONDASI</b>				<b>5.405.020</b>	<b>12,54%</b>
1	Galian tanah	8,48	m'	34.000,00	288.320	0,67%
2	Pondasi batu kali aduk 1:5	10,11	m <sup>3</sup>	300.000,00	3.033.000	7,04%
3	Sloof	1,27	m <sup>3</sup>	1.550.000,00	1.968.500	4,57%
4	Urukan kembali	7,20	m <sup>3</sup>	16.000,00	115.200	0,27%
<b>C</b>	<b>PEKERJAAN DINDING</b>				<b>13.568.670</b>	<b>31,49%</b>
1	Bata merah	16,54	m <sup>2</sup>	55.000,00	909.700	2,11%
2	Pasang batoko	96,02	m <sup>2</sup>	42.500,00	4.080.850	9,47%
3	Kolom	0,91	m <sup>3</sup>	1.600.000,00	1.456.000	3,38%
4	Ring balok	0,86	m <sup>3</sup>	1.600.000,00	1.376.000	3,19%
5	Pasang bata sopi-sopi	29,52	m <sup>2</sup>	41.000,00	1.210.320	2,81%
6	Cor sopi-sopi	0,45	m <sup>2</sup>	1.600.000,00	720.000	1,67%
7	Pestoran dan aci	190,79	m <sup>2</sup>	20.000,00	3.815.800	8,86%
<b>D</b>	<b>PEKERJAAN ATAP</b>				<b>8.215.000</b>	<b>19,07%</b>
1	Rangka baja atap ringan	53,55	m <sup>2</sup>	100.000,00	5.355.000	12,43%
2	Gerubeng beton flat	33,60	m <sup>2</sup>	50.500,00	1.696.800	3,94%
3	Listplank uk. 2/20 cm	9,50	m <sup>2</sup>	20.000,00	190.000	0,44%
4	Pasang karpius	6,00	m <sup>2</sup>	34.700,00	208.200	0,48%
5	Talang seng	6,00	m <sup>2</sup>	28.500,00	171.000	0,40%
6	Talang beton	0,33	m <sup>3</sup>	1.800.000,00	594.000	1,38%
<b>E</b>	<b>PEKERJAAN PLAFOND</b>				<b>2.817.800</b>	<b>6,54%</b>
1	Rangka hollow	44,90	m <sup>2</sup>	32.000,00	1.436.800	3,33%
2	Perutup gypsum	44,90	m <sup>2</sup>	30.000,00	1.347.000	3,13%
3	List gypsum	6,80	m <sup>2</sup>	5.000,00	34.000	0,08%
<b>F</b>	<b>PEKERJAAN KUSEN, PINTU, DAN JENDELA</b>				<b>4.377.500</b>	<b>10,16%</b>
1	Kusen aluminium	41,50	m'	65.000,00	2.697.500	6,26%
2	Daun pintu double tekwood	1,00	bh	210.000,00	210.000	0,49%
3	Daun pintu double triplek	3,00	bh	190.000,00	570.000	1,32%
4	Daun jendela kayu	6,00	bh	90.000,00	540.000	1,25%
5	Kaca 5mm	4,80	m <sup>2</sup>	75.000,00	360.000	0,84%
<b>G</b>	<b>PEKERJAAN ENGSEL DAN KUNCI</b>				<b>316.000</b>	<b>0,73%</b>
1	Kunci pintu utama	1,00	bh	65.000,00	65.000	0,15%
2	Kunci pintu kamar	3,00	bh	40.000,00	120.000	0,28%
3	Paluk angin	5,00	bh	4.000,00	20.000	0,05%
4	Kunci jendela	5,00	bh	7.000,00	35.000	0,08%
5	Engsel pintu	4,00	bh	9.000,00	36.000	0,08%
6	Engsel jendela	5,00	bh	8.000,00	40.000	0,09%
<b>H</b>	<b>PEKERJAAN LANTAI</b>				<b>3.035.250</b>	<b>7,04%</b>
1	Lantai keramik uk. 40x40 cm	35,78	m <sup>2</sup>	65.000,00	2.325.700	5,40%
2	Lantai keramik uk. 20x20cm, KM/WC	2,52	m <sup>2</sup>	60.000,00	151.200	0,35%
3	Keramik dinding uk. 20x25 cm, KM/WC	8,59	m <sup>2</sup>	65.000,00	558.350	1,30%
<b>I</b>	<b>PEKERJAAN SANITER</b>				<b>1.603.500</b>	<b>3,72%</b>
1	PVC DW 4"	16,00	m'	16.500,00	264.000	0,61%
2	PVC DW 1/2"	9,00	m'	7.500,00	67.500	0,16%
3	Floor drain	1,00	bh	7.000,00	7.000	0,02%
4	Bak mandi fiber glass kotak	1,00	bh	150.000,00	150.000	0,35%
5	Kloset duduk	1,00	bh	400.000,00	400.000	0,93%
6	Pintu PVC	1,00	bh	210.000,00	210.000	0,49%
7	Septic Tank	1,00	bh	500.000,00	500.000	1,16%
8	Kran air	1,00	bh	5.000,00	5.000	0,01%
<b>J</b>	<b>PEKERJAAN INSTALASI LISTRIK</b>				<b>610.000</b>	<b>1,42%</b>
1	Instalasi lumpu	7,00	titik	50.000,00	350.000	0,81%
2	Instalasi stop kontak	2,00	titik	50.000,00	100.000	0,23%
3	Box MCB	1,00	titik	40.000,00	40.000	0,09%
4	Pasang MCB 2 group	2,00	titik	40.000,00	80.000	0,19%
5	Pasang kabel arde	1,00	titik	40.000,00	40.000	0,09%
<b>K</b>	<b>PEKERJAAN PENGECATAN</b>				<b>1.893.050</b>	<b>4,39%</b>
1	Cat tembok	190,79	m <sup>2</sup>	5.000,00	953.950	2,21%
2	Cat plafon	44,90	m <sup>2</sup>	5.000,00	224.500	0,52%
3	Cat listplank	9,50	m <sup>2</sup>	10.000,00	95.000	0,22%
4	Cat daun pintu dan jendela	15,49	m <sup>2</sup>	40.000,00	619.600	1,44%
<b>L</b>	<b>PEKERJAAN AKHIR</b>				<b>1.148.050</b>	<b>2,66%</b>
1	Pek. Kanopi	0,18	m <sup>2</sup>	1.800.000,00	324.000	0,75%
2	Karpot beton garis	3,05	m <sup>2</sup>	75.000,00	228.750	0,53%
3	Pek. Karpot beton	0,63	m <sup>2</sup>	550.000,00	346.500	0,80%
4	Pek. Deker	0,24	m <sup>2</sup>	870.000,00	208.800	0,48%
5	Perapuhan	1,00	ts	40.000,00	40.000	0,09%
	<b>JUMLAH</b>				<b>43.087.840</b>	<b>100%</b>
	HARGA PER M <sup>2</sup>				<b>1.196.884</b>	
	HARGA PER M <sup>2</sup> (SPK)				<b>1.500.000</b>	

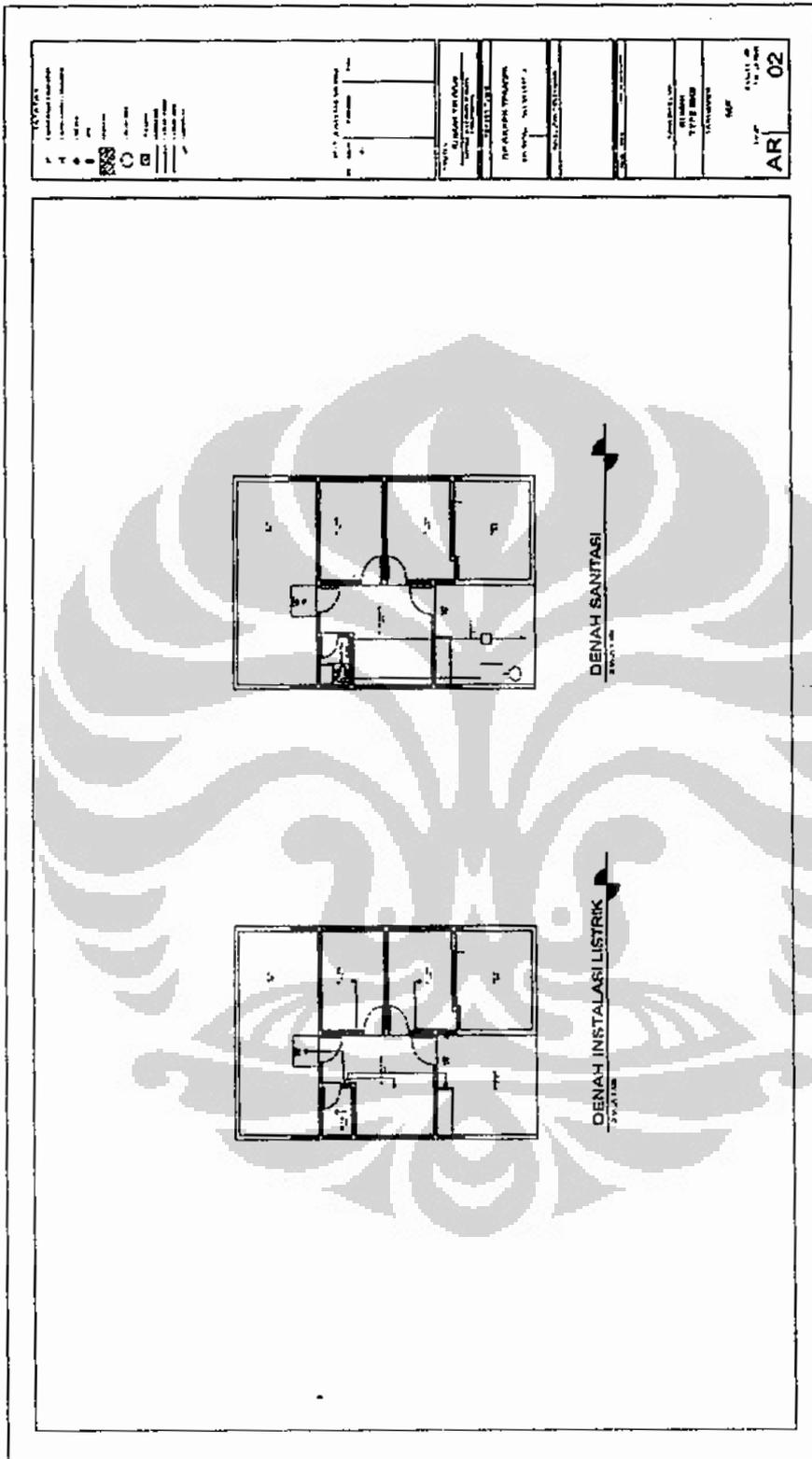
(Lanjutan)

Rencana Anggaran Biaya  
Perumahan De Green Terraces  
T-45

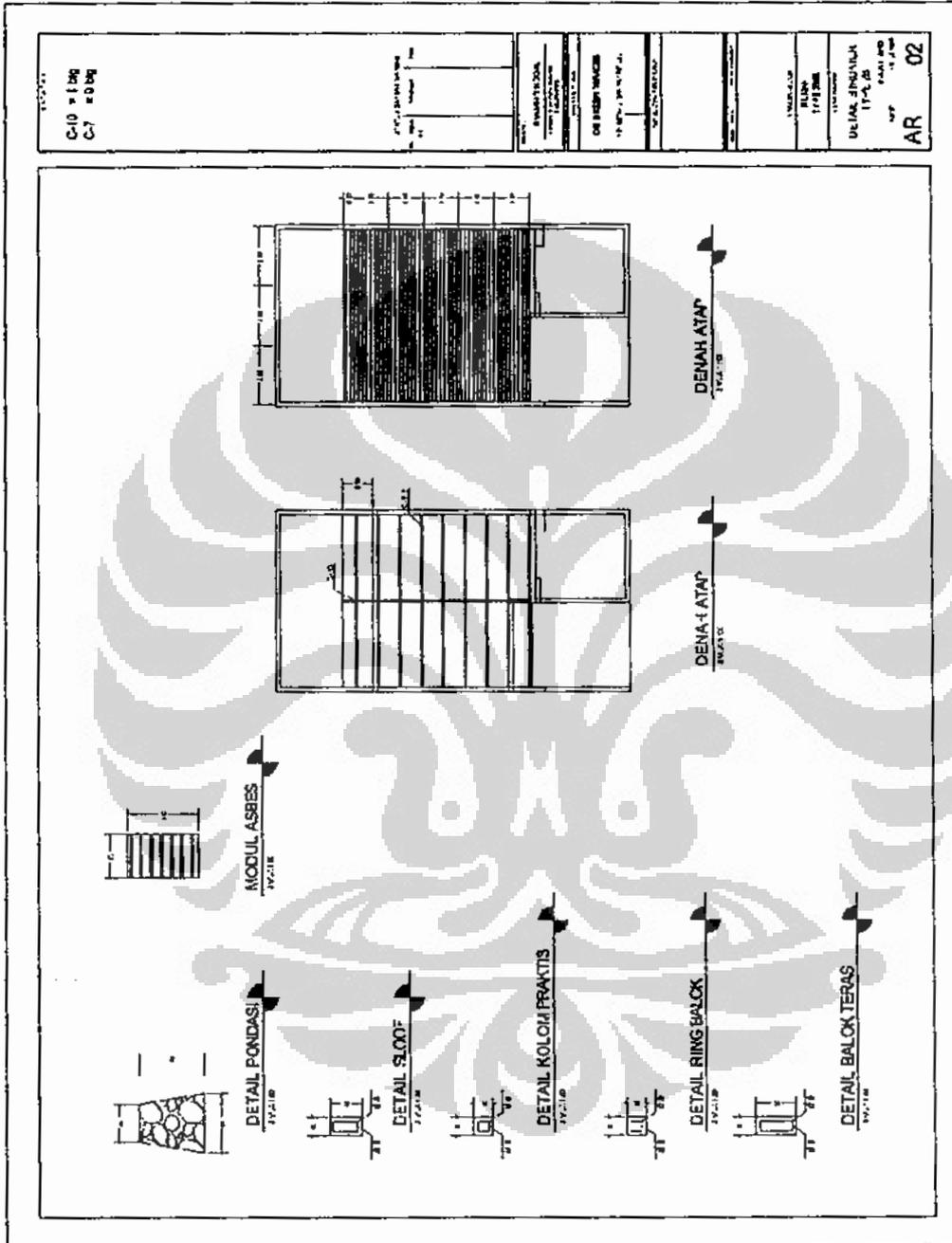
No.	Uraian	Volume	Satuan	Harga Satuan (Rp)	Jumlah Harga (Rp)	Bobot Pekerjaan (%)
<b>A</b>	<b>PEKERJAAN PERSIAPAN</b>				<b>101.500</b>	<b>0,20%</b>
1	Direksikoet / Gudang					0,00%
2	Pengukuran bowplank	29,00	m'	3.500,00	101.500	0,20%
<b>B</b>	<b>PEKERJAAN PONDASI</b>				<b>5.531.900</b>	<b>10,76%</b>
1	Galian tanah	8,60	m <sup>2</sup>	34.000,00	292.400	0,57%
2	Pondasi batu kali aduk 1:5	10,32	m <sup>2</sup>	300.000,00	3.096.000	6,02%
3	Sloof	1,29	m <sup>2</sup>	1.550.000,00	1.999.500	3,89%
4	Urukan kembali	9,00	m <sup>2</sup>	16.000,00	144.000	0,28%
<b>C</b>	<b>PEKERJAAN DINDING</b>				<b>15.448.970</b>	<b>30,05%</b>
1	Bata merah	11,19	m <sup>2</sup>	55.000,00	615.450	1,20%
2	Pasang batako	97,60	m <sup>2</sup>	42.500,00	4.148.000	8,07%
3	Kolom	0,97	m <sup>2</sup>	1.600.000,00	1.552.000	3,02%
4	Ring balok	0,87	m <sup>2</sup>	1.600.000,00	1.392.000	2,71%
5	Pasang bata sopi-sopi	56,72	m <sup>2</sup>	41.000,00	2.325.520	4,52%
6	Cor sopi-sopi	0,68	m <sup>2</sup>	1.600.000,00	1.088.000	2,12%
7	Pesteran dan aci	216,40	m <sup>2</sup>	20.000,00	4.328.000	8,42%
<b>D</b>	<b>PEKERJAAN ATAP</b>				<b>11.478.335</b>	<b>22,33%</b>
1	Rangka baja atap ringan	66,00	m <sup>2</sup>	100.000,00	6.600.000	12,84%
2	Gerang beton flat	66,00	m <sup>2</sup>	50.500,00	3.333.000	6,48%
3	Listplank uk. 2/20 cm	20,50	m'	20.000,00	410.000	0,80%
4	Pasang kurpus	7,50	m'	34.700,00	260.250	0,51%
5	Tulang seng	4,81	m <sup>2</sup>	28.500,00	137.085	0,27%
6	Tulang beton	0,41	m <sup>2</sup>	1.800.000,00	738.000	1,44%
<b>E</b>	<b>PEKERJAAN PLAFOND</b>				<b>3.534.000</b>	<b>6,87%</b>
1	Rangka hollow	49,50	m <sup>2</sup>	32.000,00	1.584.000	3,08%
2	Penutup gypsum	49,50	m <sup>2</sup>	30.000,00	1.485.000	2,89%
3	List gypsum	93,00	m'	5.000,00	465.000	0,90%
<b>F</b>	<b>PEKERJAAN KUSEN, PINTU, DAN JENDELA</b>				<b>4.278.750</b>	<b>8,32%</b>
1	Kusen aluminium	39,00	m'	65.000,00	2.535.000	4,93%
2	Daun pintu double tekwood	1,00	bh	210.000,00	210.000	0,41%
3	Daun pintu double triplek	3,00	bh	190.000,00	570.000	1,11%
4	Daun jendela kayu	6,00	bh	90.000,00	540.000	1,05%
5	Kaca 5mm	5,65	m <sup>2</sup>	75.000,00	423.750	0,82%
<b>G</b>	<b>PEKERJAAN ENGSEL DAN KUNCI</b>				<b>335.000</b>	<b>0,65%</b>
1	Kunci pintu utama	1,00	bh	65.000,00	65.000	0,13%
2	Kunci pintu kamar	3,00	bh	40.000,00	120.000	0,23%
3	Hook unggun	6,00	bh	4.000,00	24.000	0,05%
4	Kunci jendela	6,00	bh	7.000,00	42.000	0,08%
5	Engsel pintu	4,00	bh	9.000,00	36.000	0,07%
6	Engsel jendela	6,00	bh	8.000,00	48.000	0,09%
<b>H</b>	<b>PEKERJAAN LANTAI</b>				<b>4.060.200</b>	<b>7,90%</b>
1	Lantai keramik uk. 40x40 cm	42,33	m <sup>2</sup>	65.000,00	2.751.450	5,35%
2	Lantai keramik uk. 20x20cm, KM/WC	2,55	m <sup>2</sup>	60.000,00	153.000	0,30%
3	Keramik dinding uk. 20x25 cm, KM/WC	8,55	m <sup>2</sup>	65.000,00	555.750	1,08%
4	Meja dapur	1,00	paket	600.000,00	600.000	1,17%
<b>I</b>	<b>PEKERJAAN SANITER</b>				<b>1.787.250</b>	<b>3,48%</b>
1	PVC DW 4"	24,50	m'	16.500,00	404.250	0,79%
2	PVC DW 1/2"	14,80	m'	7.500,00	111.000	0,22%
3	Floor drain	1,00	bh	7.000,00	7.000	0,01%
4	Bak mandi fiber glass kontk	1,00	bh	150.000,00	150.000	0,29%
5	Kloset duduk	1,00	bh	400.000,00	400.000	0,78%
6	Pintu PVC	1,00	bh	210.000,00	210.000	0,41%
7	Septic Tank	1,00	bh	500.000,00	500.000	0,97%
8	Kran air	1,00	bh	5.000,00	5.000	0,01%
<b>J</b>	<b>PEKERJAAN INSTALASI LISTRIK</b>				<b>660.000</b>	<b>1,28%</b>
1	Instalasi lampu	7,00	titik	50.000,00	350.000	0,68%
2	Instalasi stop kontak	3,00	titik	50.000,00	150.000	0,29%
3	Box MCB	1,00	titik	40.000,00	40.000	0,08%
4	Pasang MCB 2 group	2,00	titik	40.000,00	80.000	0,16%
5	Pasang kabel arde	1,00	titik	40.000,00	40.000	0,08%
<b>K</b>	<b>PEKERJAAN PENGECATAN</b>				<b>2.144.900</b>	<b>4,17%</b>
1	Cat tembok	216,40	m <sup>2</sup>	5.000,00	1.082.000	2,10%
2	Cat plafon	49,50	m <sup>2</sup>	5.000,00	247.500	0,48%
3	Cat listplank	20,50	m'	10.000,00	205.000	0,40%
4	cat daun pintu dan jendela	15,26	m <sup>2</sup>	40.000,00	610.400	1,19%
<b>L</b>	<b>PEKERJAAN AKHIR</b>				<b>2.046.050</b>	<b>3,98%</b>
1	Pek. Kanopi	0,45	m <sup>2</sup>	1.800.000,00	810.000	1,58%
2	Karpot beton garis	7,81	m <sup>2</sup>	75.000,00	585.750	1,14%
3	Pek. Karpot beton	0,73	m <sup>2</sup>	550.000,00	401.500	0,78%
4	Pek. Deker	0,24	m <sup>2</sup>	870.000,00	208.800	0,41%
5	Penutupan	1,00	ks	40.000,00	40.000	0,08%
	<b>JUMLAH</b>				<b>51.406.855</b>	<b>100%</b>
	<b>HARGA PER M<sup>2</sup></b>				<b>1.142.375</b>	
	<b>HARGA PER M<sup>2</sup> (SPK)</b>				<b>1.500.000</b>	



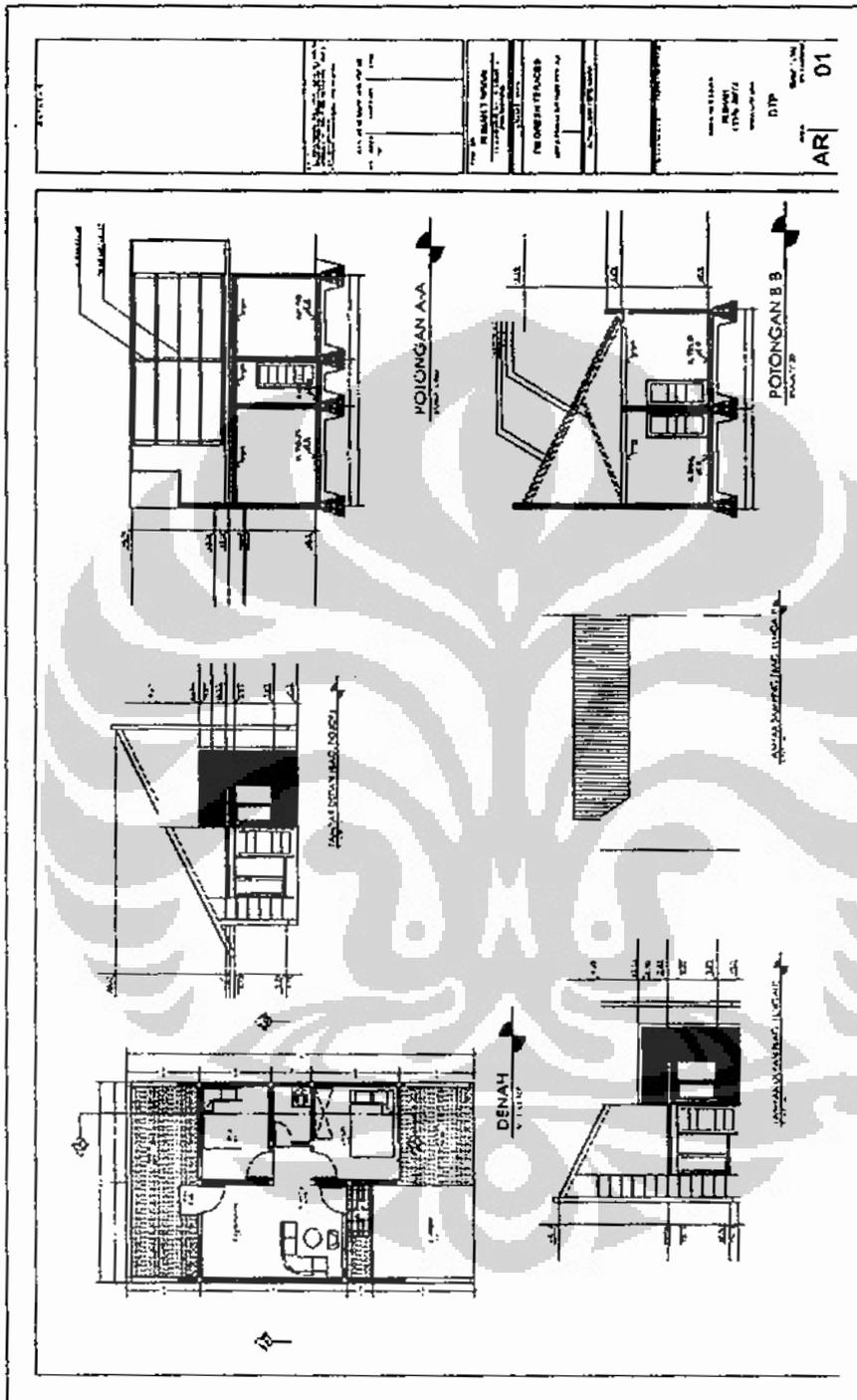
(Lanjutan)



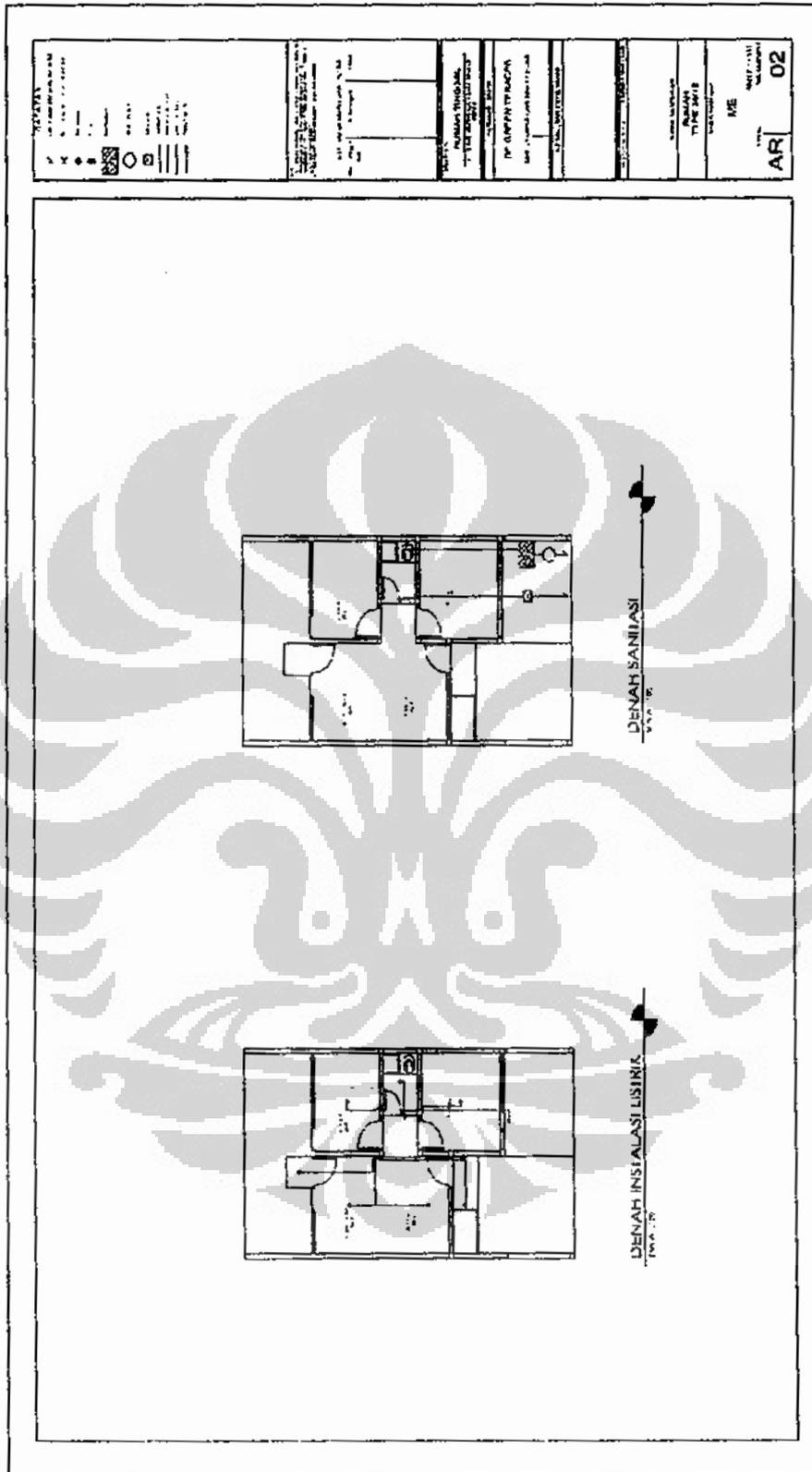
(Lanjutan)



Lampiran 3 Gambar Tipe 36/72



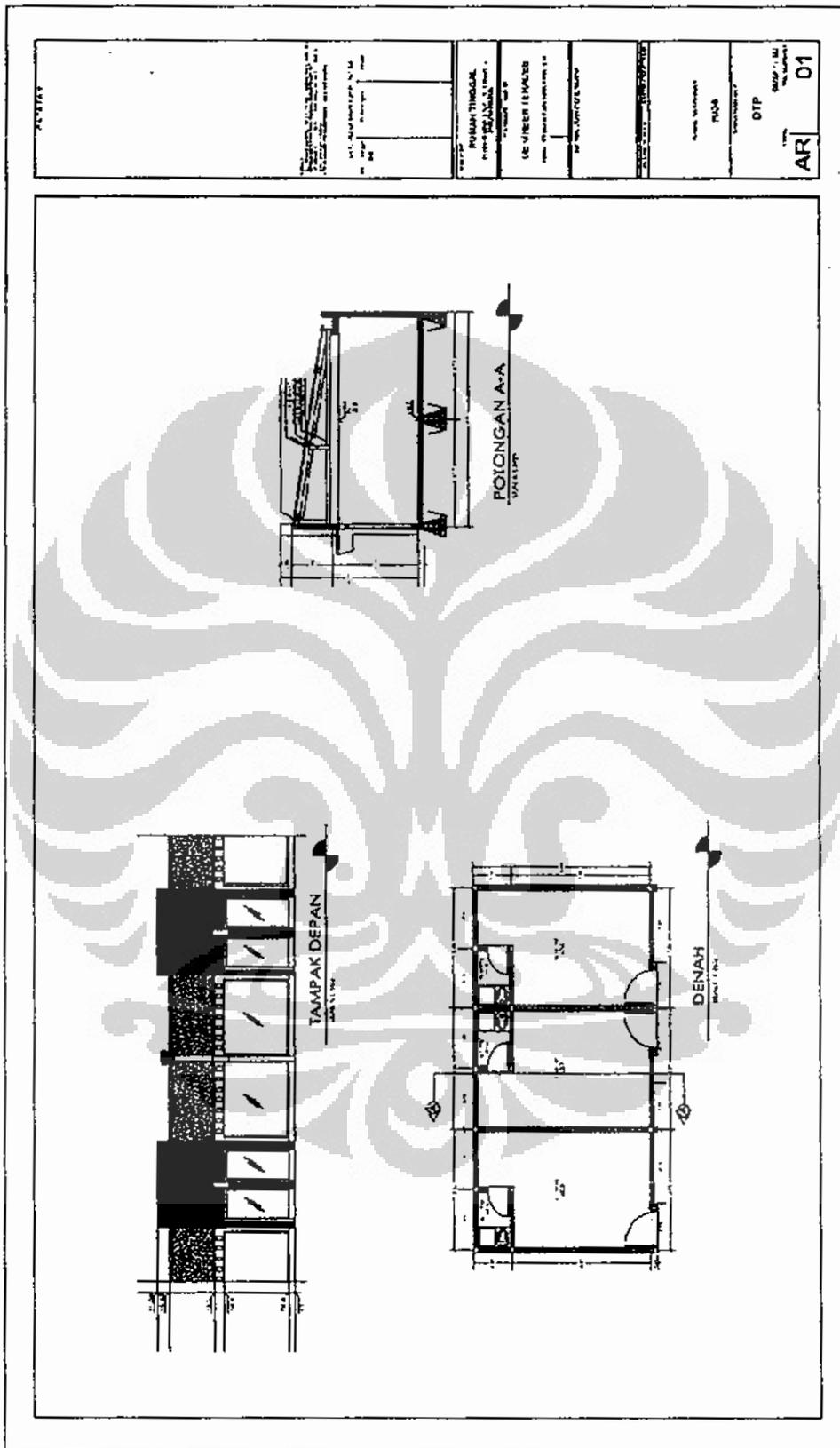
(Lanjutan)



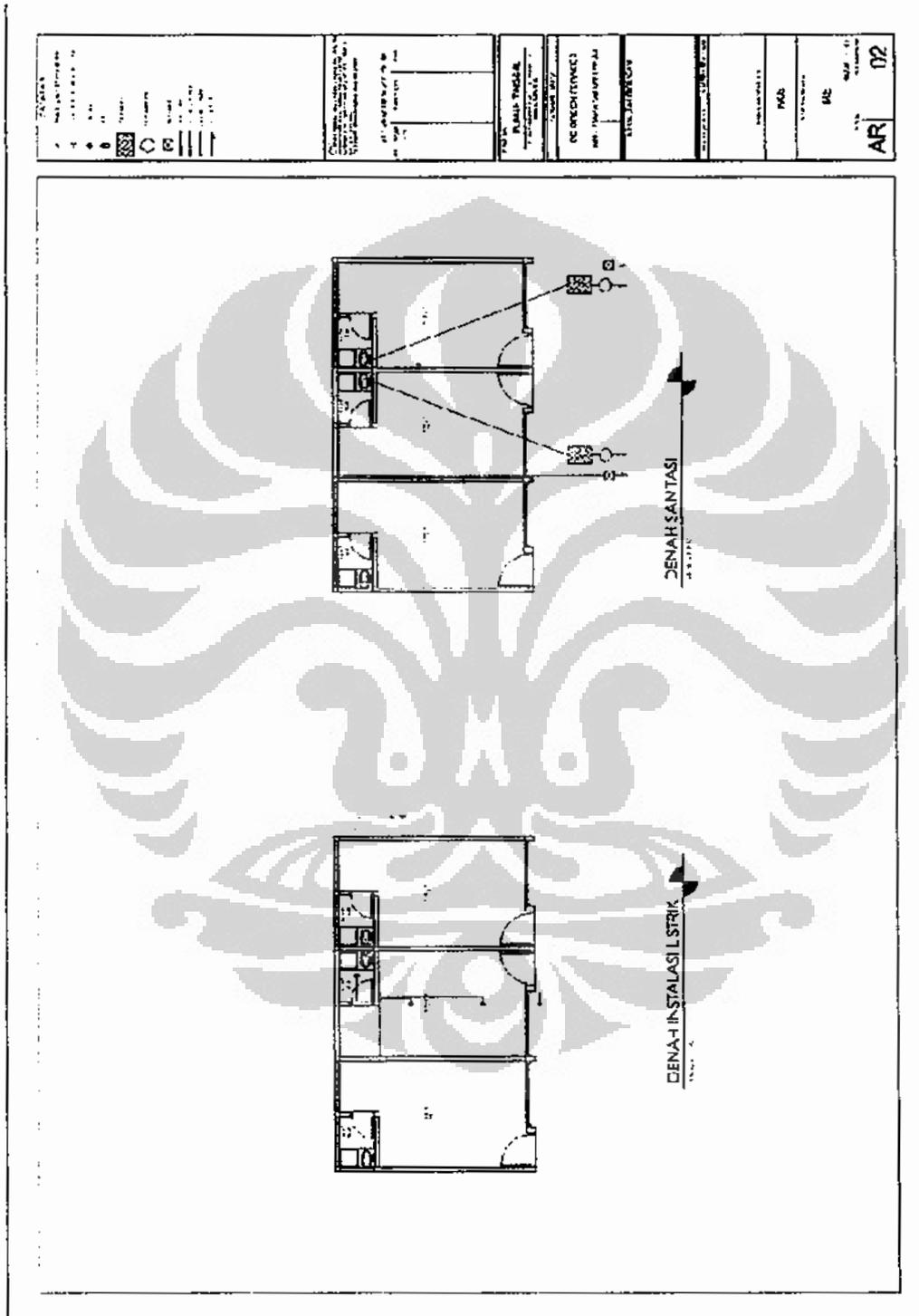




Lampiran 5 Gambar Kios Tipe 21/21



(Lanjutan)

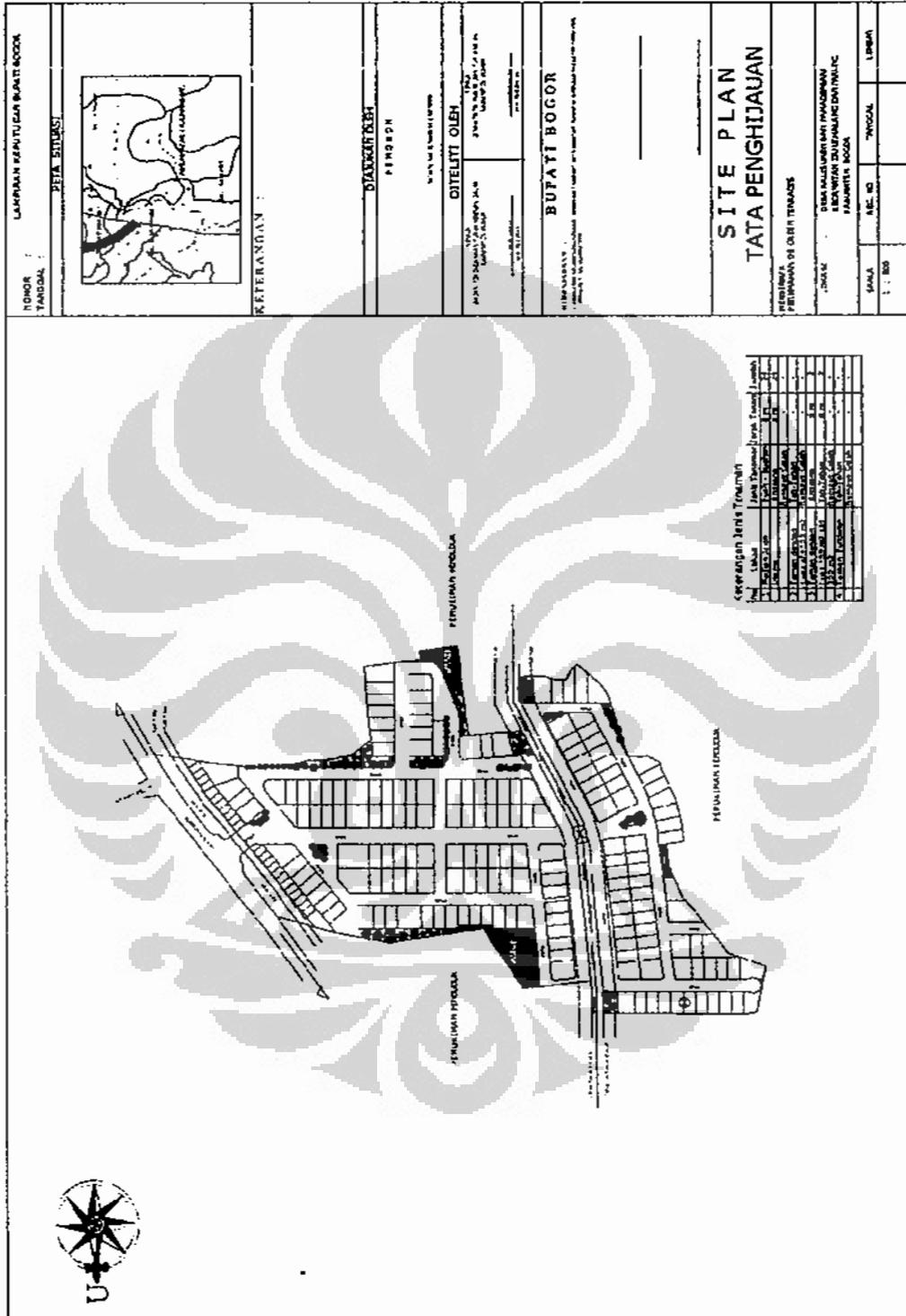




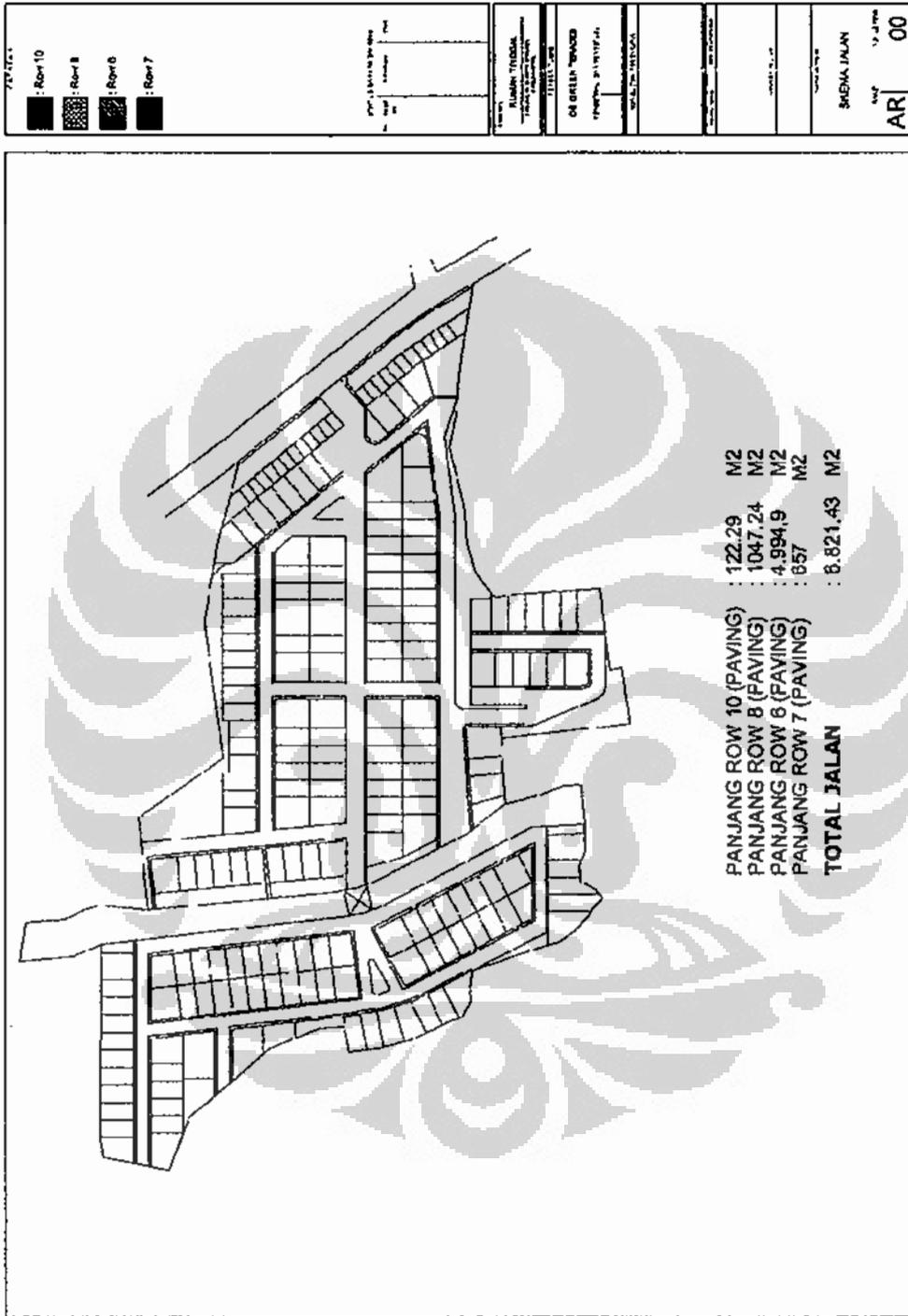




# Lampiran 9 Site Plan Tata Penghijauan

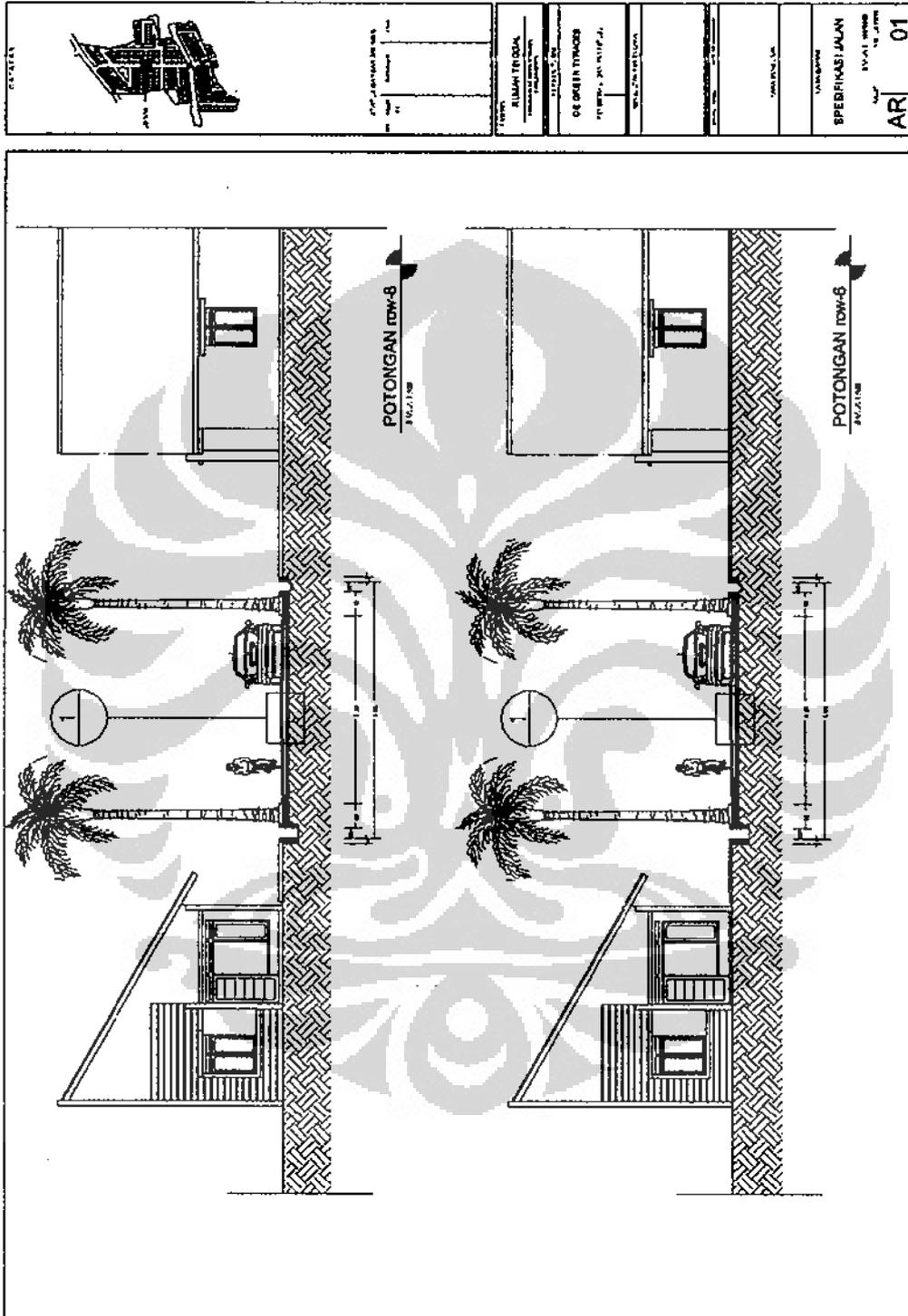


Lampiran 10 Detail Jalan





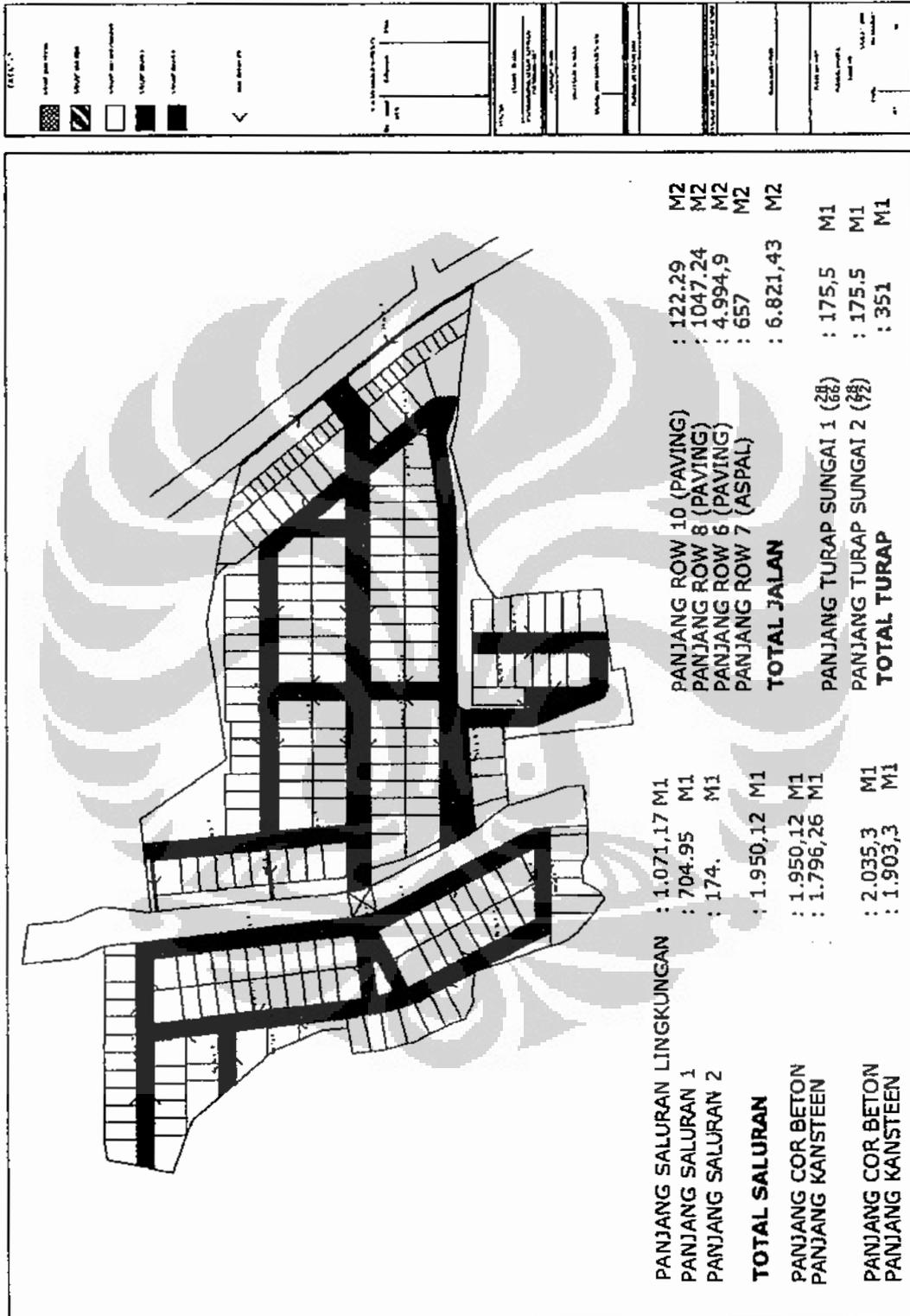
(Lanjutan)



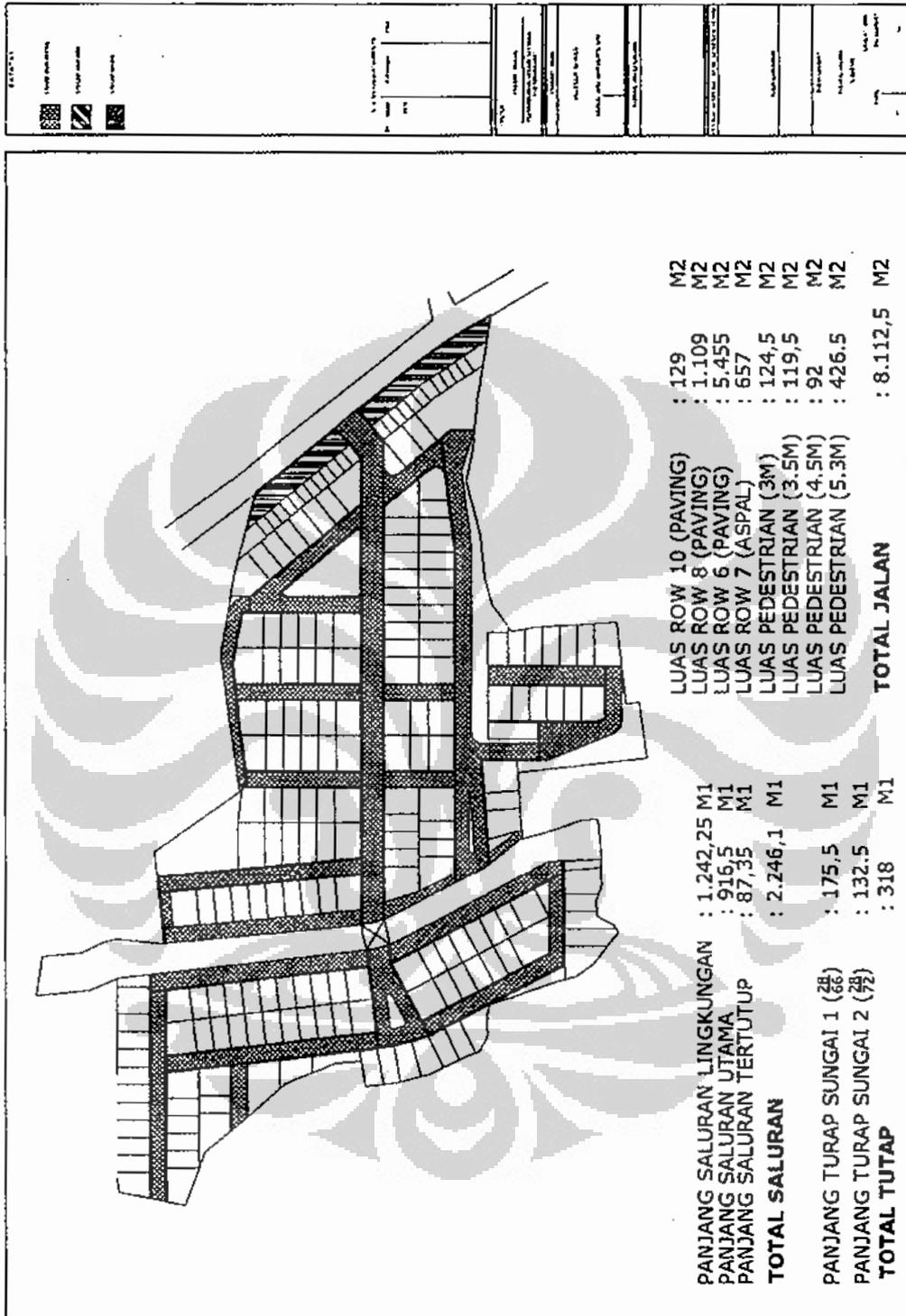
	No. 1 No. 2 No. 3 No. 4 No. 5 No. 6 No. 7 No. 8 No. 9 No. 10 No. 11 No. 12 No. 13 No. 14 No. 15 No. 16 No. 17 No. 18 No. 19 No. 20 No. 21 No. 22 No. 23 No. 24 No. 25 No. 26 No. 27 No. 28 No. 29 No. 30 No. 31 No. 32 No. 33 No. 34 No. 35 No. 36 No. 37 No. 38 No. 39 No. 40 No. 41 No. 42 No. 43 No. 44 No. 45 No. 46 No. 47 No. 48 No. 49 No. 50 No. 51 No. 52 No. 53 No. 54 No. 55 No. 56 No. 57 No. 58 No. 59 No. 60 No. 61 No. 62 No. 63 No. 64 No. 65 No. 66 No. 67 No. 68 No. 69 No. 70 No. 71 No. 72 No. 73 No. 74 No. 75 No. 76 No. 77 No. 78 No. 79 No. 80 No. 81 No. 82 No. 83 No. 84 No. 85 No. 86 No. 87 No. 88 No. 89 No. 90 No. 91 No. 92 No. 93 No. 94 No. 95 No. 96 No. 97 No. 98 No. 99 No. 100
	No. 101 No. 102 No. 103 No. 104 No. 105 No. 106 No. 107 No. 108 No. 109 No. 110 No. 111 No. 112 No. 113 No. 114 No. 115 No. 116 No. 117 No. 118 No. 119 No. 120 No. 121 No. 122 No. 123 No. 124 No. 125 No. 126 No. 127 No. 128 No. 129 No. 130 No. 131 No. 132 No. 133 No. 134 No. 135 No. 136 No. 137 No. 138 No. 139 No. 140 No. 141 No. 142 No. 143 No. 144 No. 145 No. 146 No. 147 No. 148 No. 149 No. 150 No. 151 No. 152 No. 153 No. 154 No. 155 No. 156 No. 157 No. 158 No. 159 No. 160 No. 161 No. 162 No. 163 No. 164 No. 165 No. 166 No. 167 No. 168 No. 169 No. 170 No. 171 No. 172 No. 173 No. 174 No. 175 No. 176 No. 177 No. 178 No. 179 No. 180 No. 181 No. 182 No. 183 No. 184 No. 185 No. 186 No. 187 No. 188 No. 189 No. 190 No. 191 No. 192 No. 193 No. 194 No. 195 No. 196 No. 197 No. 198 No. 199 No. 200



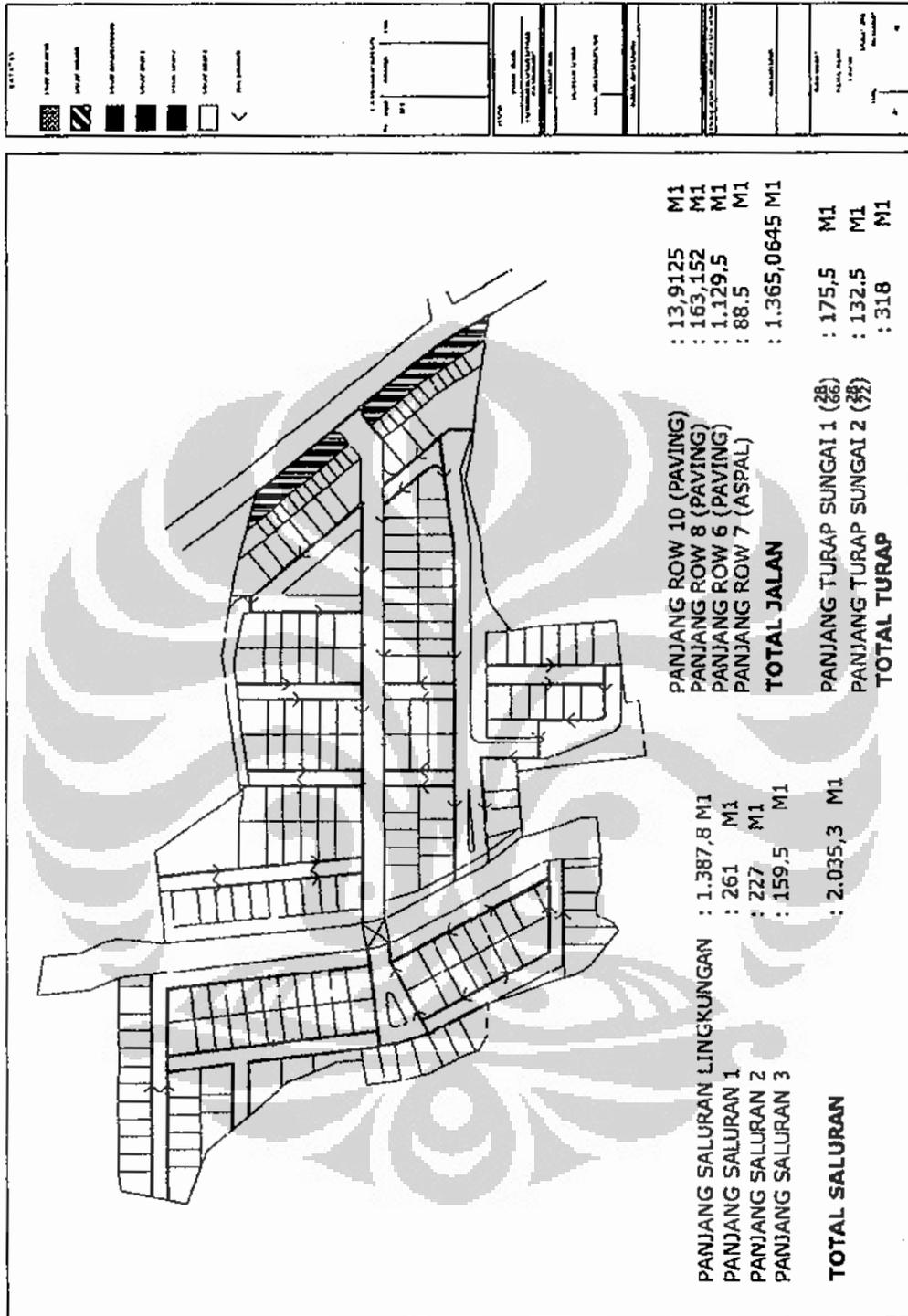
## Lampiran 11 Luas Jalan Saluran



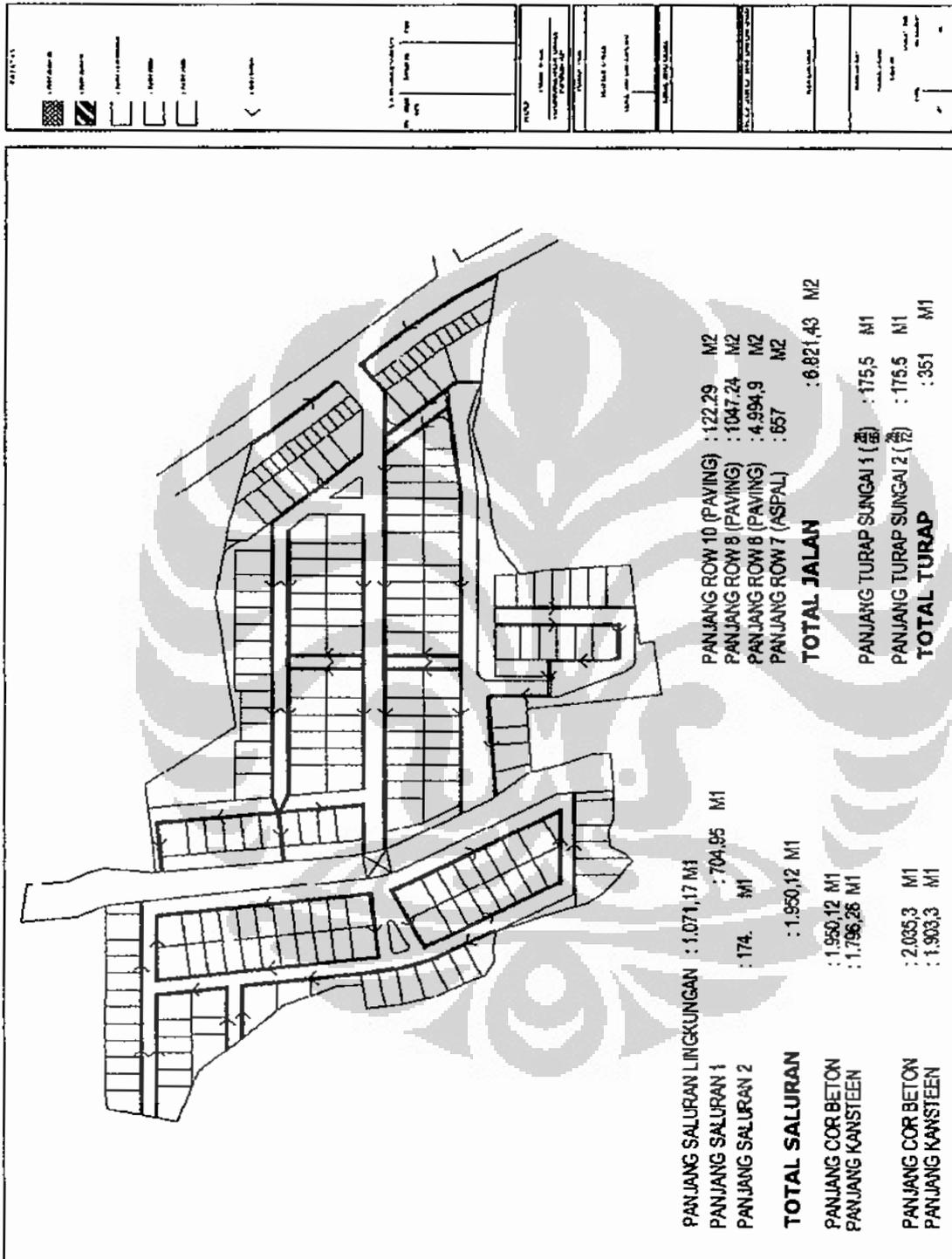
(Lanjutan)



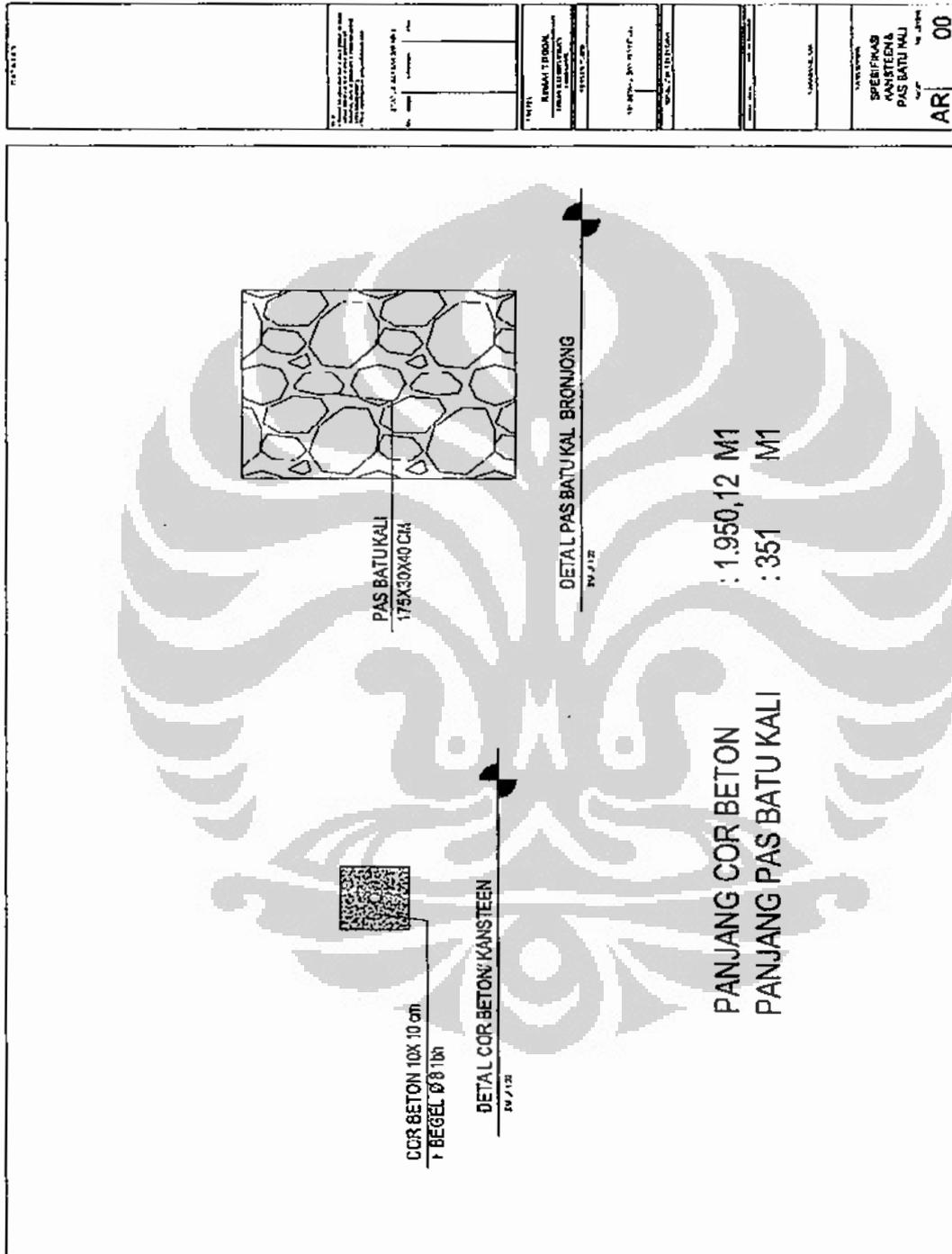
(Lanjutan)



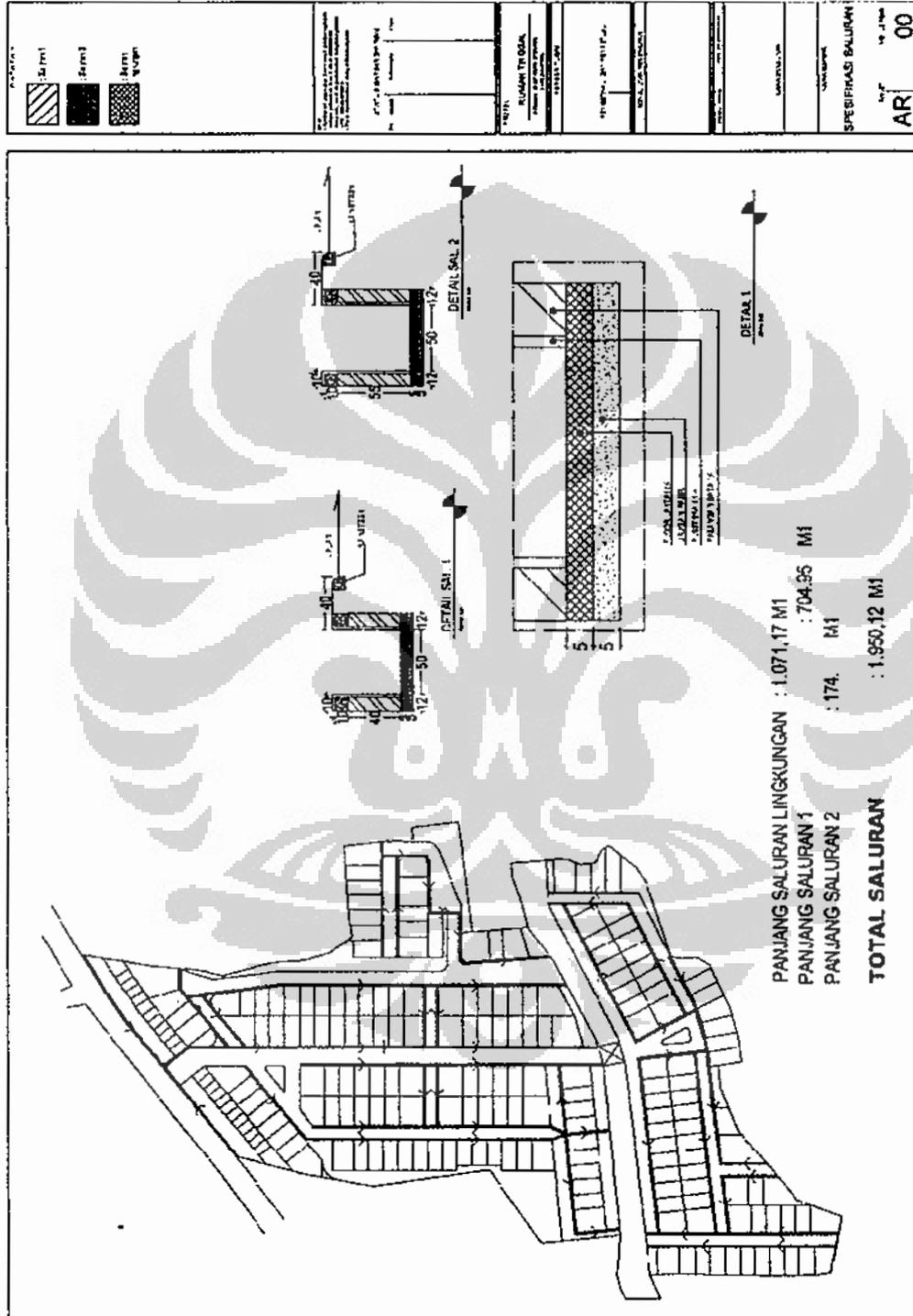
## Lampiran 12 Detail Saluran Jembatan Bronjong



(Lanjutan)

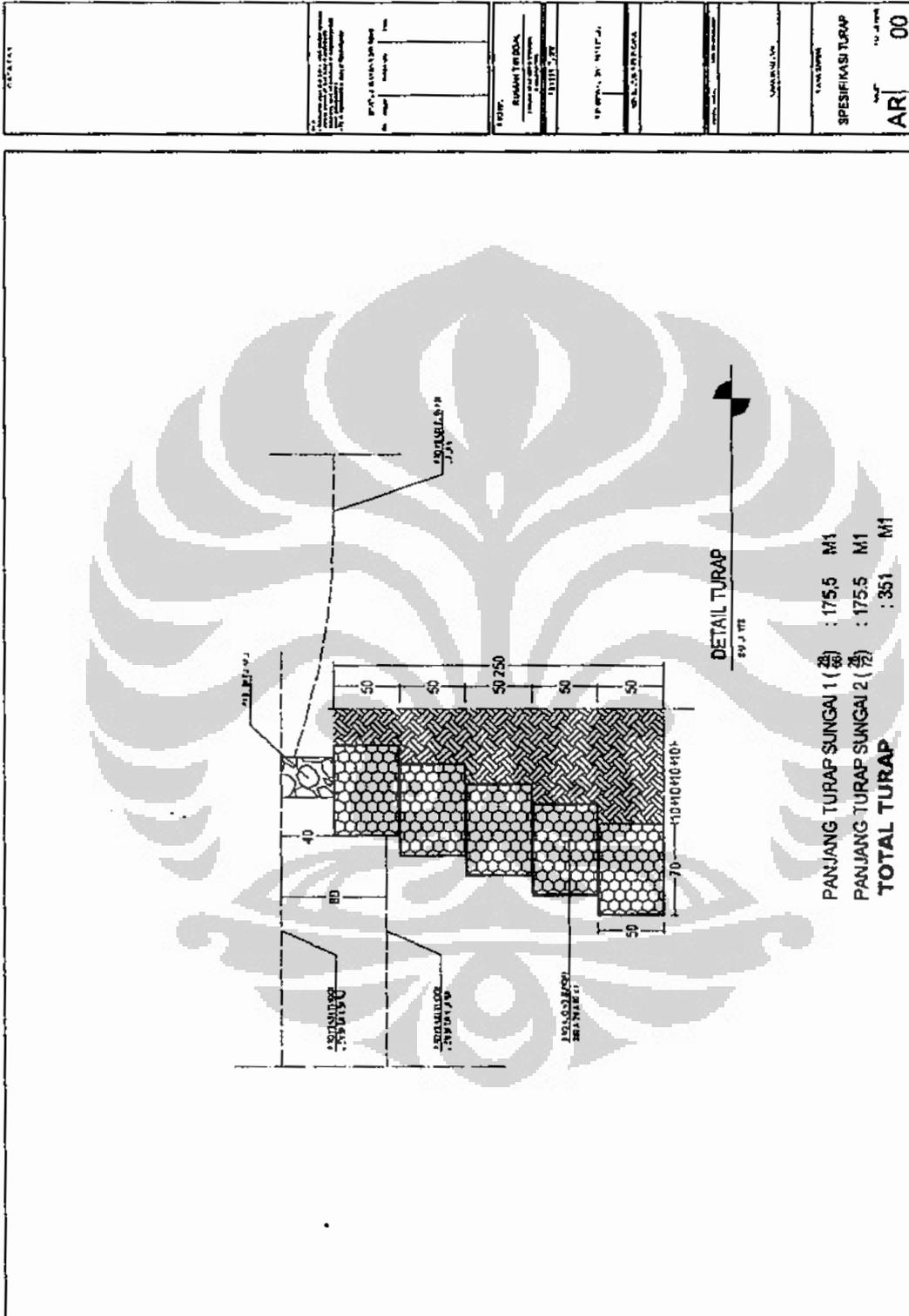


(Lanjutan)



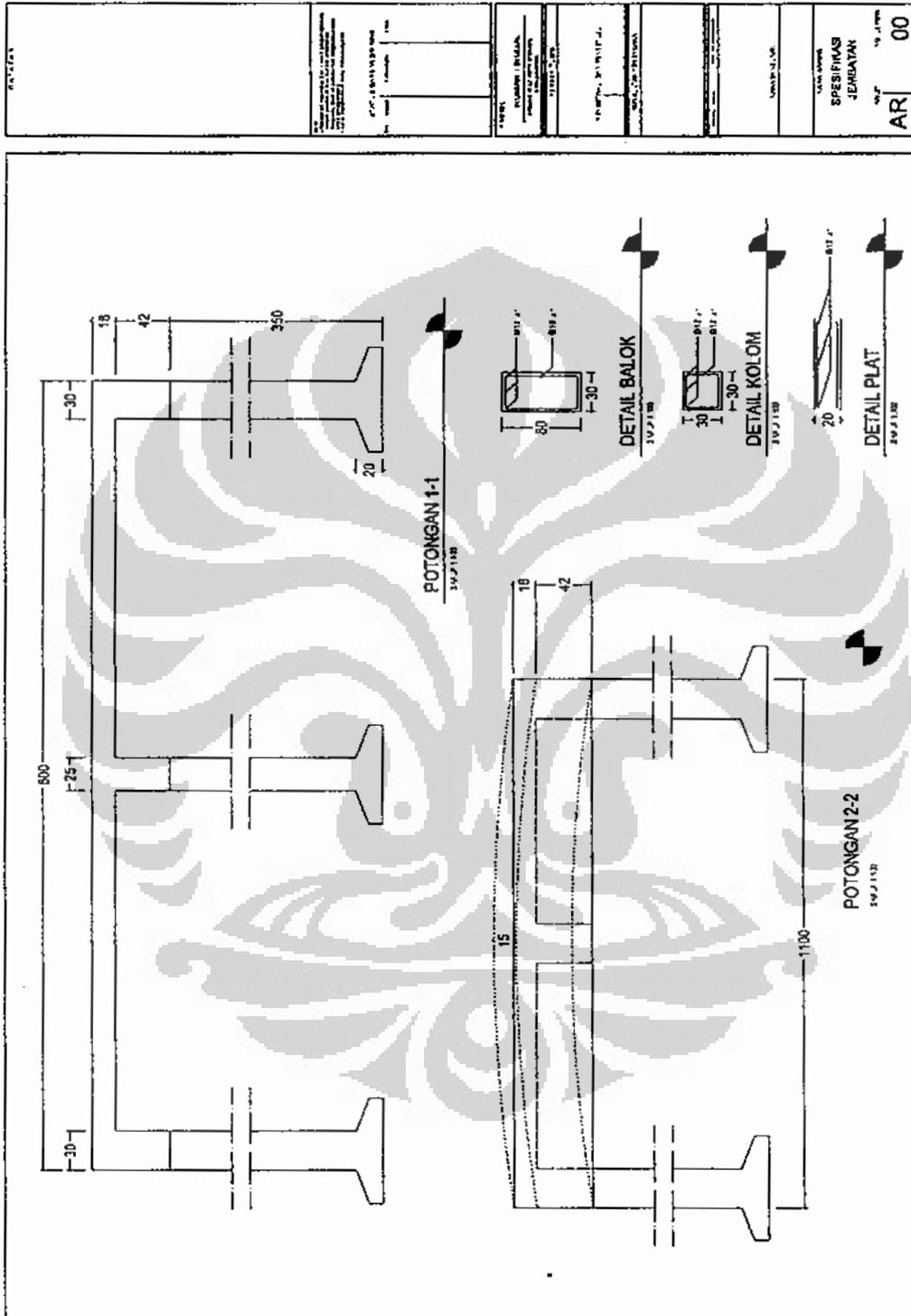
<p>LEGENDA</p> <p>1:200</p> <p>1:200</p> <p>1:200</p>	<p>REVISI</p> <p>NO. 1</p> <p>REVISI</p> <p>NO. 2</p>	<p>REVISI</p> <p>NO. 3</p> <p>REVISI</p> <p>NO. 4</p>	<p>REVISI</p> <p>NO. 5</p> <p>REVISI</p> <p>NO. 6</p>	<p>REVISI</p> <p>NO. 7</p> <p>REVISI</p> <p>NO. 8</p>	<p>REVISI</p> <p>NO. 9</p> <p>REVISI</p> <p>NO. 10</p>	<p>REVISI</p> <p>NO. 11</p> <p>REVISI</p> <p>NO. 12</p>	<p>REVISI</p> <p>NO. 13</p> <p>REVISI</p> <p>NO. 14</p>	<p>REVISI</p> <p>NO. 15</p> <p>REVISI</p> <p>NO. 16</p>	<p>REVISI</p> <p>NO. 17</p> <p>REVISI</p> <p>NO. 18</p>	<p>REVISI</p> <p>NO. 19</p> <p>REVISI</p> <p>NO. 20</p>	<p>REVISI</p> <p>NO. 21</p> <p>REVISI</p> <p>NO. 22</p>	<p>REVISI</p> <p>NO. 23</p> <p>REVISI</p> <p>NO. 24</p>	<p>REVISI</p> <p>NO. 25</p> <p>REVISI</p> <p>NO. 26</p>	<p>REVISI</p> <p>NO. 27</p> <p>REVISI</p> <p>NO. 28</p>	<p>REVISI</p> <p>NO. 29</p> <p>REVISI</p> <p>NO. 30</p>	<p>REVISI</p> <p>NO. 31</p> <p>REVISI</p> <p>NO. 32</p>	<p>REVISI</p> <p>NO. 33</p> <p>REVISI</p> <p>NO. 34</p>	<p>REVISI</p> <p>NO. 35</p> <p>REVISI</p> <p>NO. 36</p>	<p>REVISI</p> <p>NO. 37</p> <p>REVISI</p> <p>NO. 38</p>	<p>REVISI</p> <p>NO. 39</p> <p>REVISI</p> <p>NO. 40</p>	<p>REVISI</p> <p>NO. 41</p> <p>REVISI</p> <p>NO. 42</p>	<p>REVISI</p> <p>NO. 43</p> <p>REVISI</p> <p>NO. 44</p>	<p>REVISI</p> <p>NO. 45</p> <p>REVISI</p> <p>NO. 46</p>	<p>REVISI</p> <p>NO. 47</p> <p>REVISI</p> <p>NO. 48</p>	<p>REVISI</p> <p>NO. 49</p> <p>REVISI</p> <p>NO. 50</p>
---	---	---	---	---	--	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---

(Lanjutan)

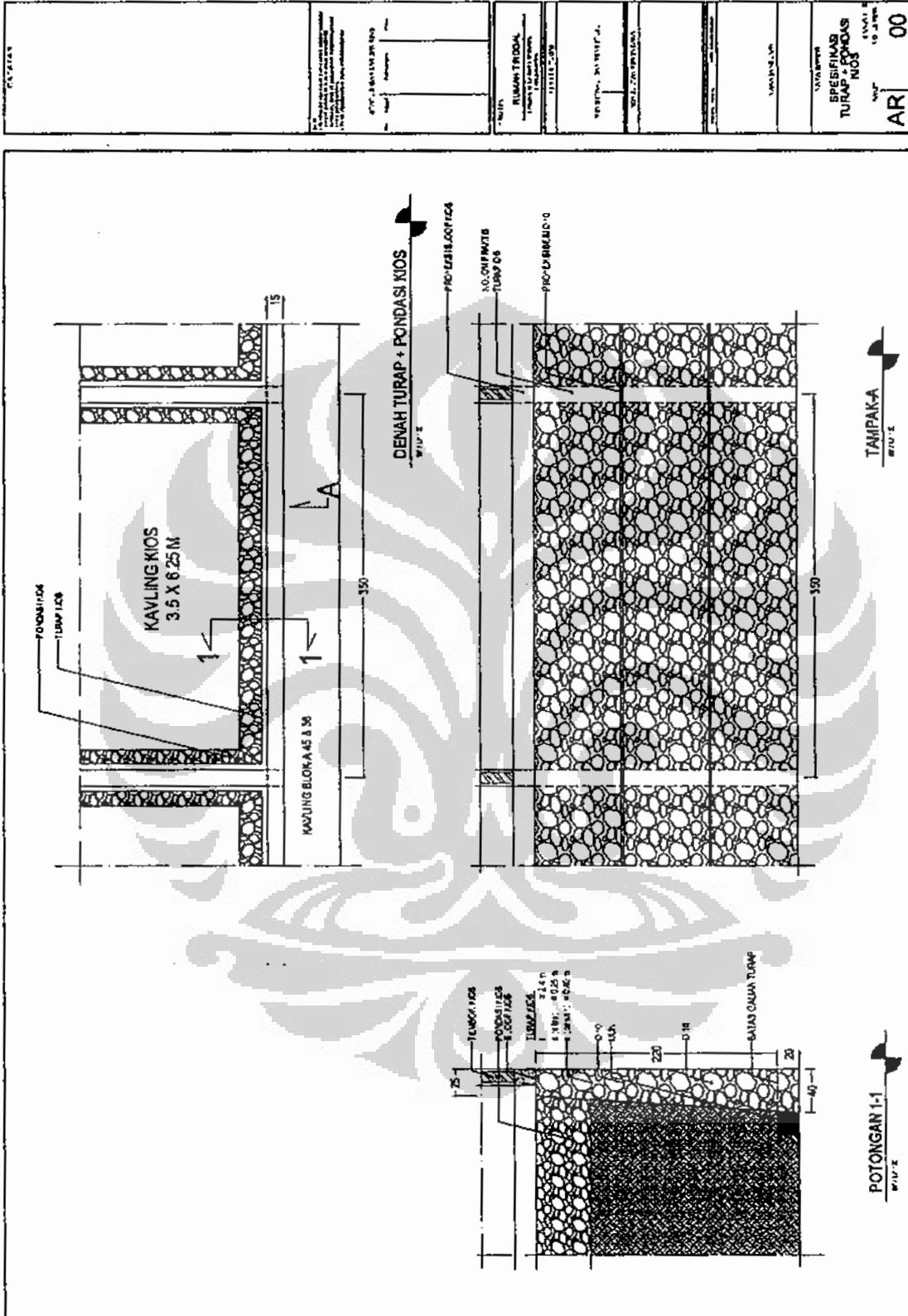


<p><b>PERIKAT</b></p> <p>1. Nama Pekerjaan 2. Lokasi Pekerjaan 3. Tanggal Pengukuran 4. Nama Pengukur</p>	<p><b>PROJEK</b></p> <p>1. Nama Proyek 2. Lokasi Proyek 3. Tanggal Pengukuran 4. Nama Pengukur</p>	<p><b>REVISI</b></p> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <th>No.</th> <th>Uraian</th> <th>Tgl.</th> </tr> <tr> <td> </td> <td> </td> <td> </td> </tr> </table>	No.	Uraian	Tgl.			
No.	Uraian	Tgl.						
<p><b>REVISI</b></p> <p>1. Nama Revisi 2. Lokasi Revisi 3. Tanggal Pengukuran 4. Nama Pengukur</p>								
<p><b>REVISI</b></p> <p>1. Nama Revisi 2. Lokasi Revisi 3. Tanggal Pengukuran 4. Nama Pengukur</p>								
<p>SPESIFIKASI TURAP</p> <p>AR 00</p>								

(Lanjutan)



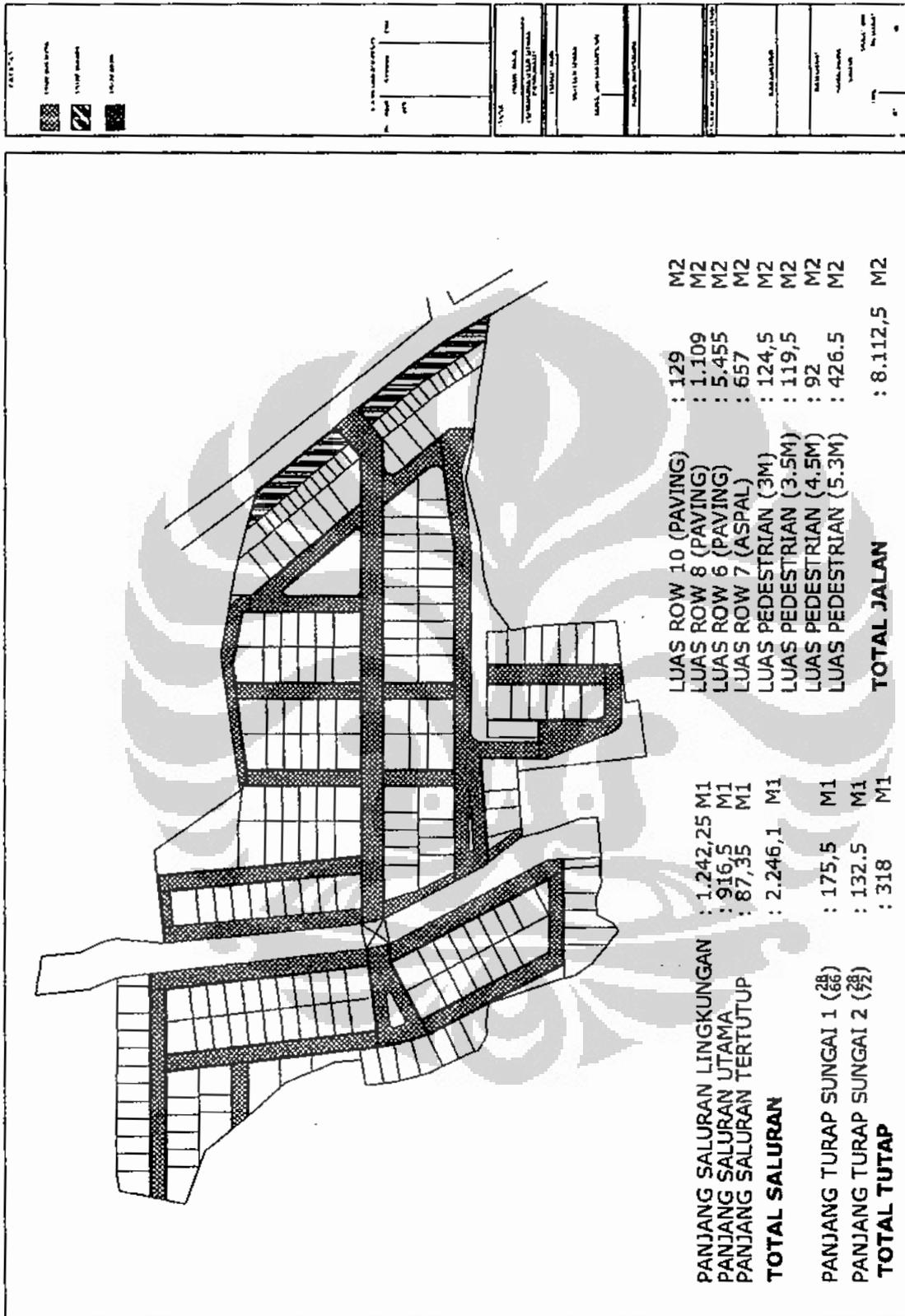
(Lanjutan)



NO. 1111	PROJEKSI, SURVEKSI, DAN PERENCANAAN
NO. 1112	PROJEKSI, SURVEKSI, DAN PERENCANAAN
NO. 1113	PROJEKSI, SURVEKSI, DAN PERENCANAAN
NO. 1114	PROJEKSI, SURVEKSI, DAN PERENCANAAN
NO. 1115	PROJEKSI, SURVEKSI, DAN PERENCANAAN
NO. 1116	PROJEKSI, SURVEKSI, DAN PERENCANAAN
NO. 1117	PROJEKSI, SURVEKSI, DAN PERENCANAAN
NO. 1118	PROJEKSI, SURVEKSI, DAN PERENCANAAN
NO. 1119	PROJEKSI, SURVEKSI, DAN PERENCANAAN
NO. 1120	PROJEKSI, SURVEKSI, DAN PERENCANAAN
NO. 1121	PROJEKSI, SURVEKSI, DAN PERENCANAAN
NO. 1122	PROJEKSI, SURVEKSI, DAN PERENCANAAN
NO. 1123	PROJEKSI, SURVEKSI, DAN PERENCANAAN
NO. 1124	PROJEKSI, SURVEKSI, DAN PERENCANAAN
NO. 1125	PROJEKSI, SURVEKSI, DAN PERENCANAAN
NO. 1126	PROJEKSI, SURVEKSI, DAN PERENCANAAN
NO. 1127	PROJEKSI, SURVEKSI, DAN PERENCANAAN
NO. 1128	PROJEKSI, SURVEKSI, DAN PERENCANAAN
NO. 1129	PROJEKSI, SURVEKSI, DAN PERENCANAAN
NO. 1130	PROJEKSI, SURVEKSI, DAN PERENCANAAN
NO. 1131	PROJEKSI, SURVEKSI, DAN PERENCANAAN
NO. 1132	PROJEKSI, SURVEKSI, DAN PERENCANAAN
NO. 1133	PROJEKSI, SURVEKSI, DAN PERENCANAAN
NO. 1134	PROJEKSI, SURVEKSI, DAN PERENCANAAN
NO. 1135	PROJEKSI, SURVEKSI, DAN PERENCANAAN
NO. 1136	PROJEKSI, SURVEKSI, DAN PERENCANAAN
NO. 1137	PROJEKSI, SURVEKSI, DAN PERENCANAAN
NO. 1138	PROJEKSI, SURVEKSI, DAN PERENCANAAN
NO. 1139	PROJEKSI, SURVEKSI, DAN PERENCANAAN
NO. 1140	PROJEKSI, SURVEKSI, DAN PERENCANAAN
NO. 1141	PROJEKSI, SURVEKSI, DAN PERENCANAAN
NO. 1142	PROJEKSI, SURVEKSI, DAN PERENCANAAN
NO. 1143	PROJEKSI, SURVEKSI, DAN PERENCANAAN
NO. 1144	PROJEKSI, SURVEKSI, DAN PERENCANAAN
NO. 1145	PROJEKSI, SURVEKSI, DAN PERENCANAAN
NO. 1146	PROJEKSI, SURVEKSI, DAN PERENCANAAN
NO. 1147	PROJEKSI, SURVEKSI, DAN PERENCANAAN
NO. 1148	PROJEKSI, SURVEKSI, DAN PERENCANAAN
NO. 1149	PROJEKSI, SURVEKSI, DAN PERENCANAAN
NO. 1150	PROJEKSI, SURVEKSI, DAN PERENCANAAN
NO. 1151	PROJEKSI, SURVEKSI, DAN PERENCANAAN
NO. 1152	PROJEKSI, SURVEKSI, DAN PERENCANAAN
NO. 1153	PROJEKSI, SURVEKSI, DAN PERENCANAAN
NO. 1154	PROJEKSI, SURVEKSI, DAN PERENCANAAN
NO. 1155	PROJEKSI, SURVEKSI, DAN PERENCANAAN
NO. 1156	PROJEKSI, SURVEKSI, DAN PERENCANAAN
NO. 1157	PROJEKSI, SURVEKSI, DAN PERENCANAAN
NO. 1158	PROJEKSI, SURVEKSI, DAN PERENCANAAN
NO. 1159	PROJEKSI, SURVEKSI, DAN PERENCANAAN
NO. 1160	PROJEKSI, SURVEKSI, DAN PERENCANAAN
NO. 1161	PROJEKSI, SURVEKSI, DAN PERENCANAAN
NO. 1162	PROJEKSI, SURVEKSI, DAN PERENCANAAN
NO. 1163	PROJEKSI, SURVEKSI, DAN PERENCANAAN
NO. 1164	PROJEKSI, SURVEKSI, DAN PERENCANAAN
NO. 1165	PROJEKSI, SURVEKSI, DAN PERENCANAAN
NO. 1166	PROJEKSI, SURVEKSI, DAN PERENCANAAN
NO. 1167	PROJEKSI, SURVEKSI, DAN PERENCANAAN
NO. 1168	PROJEKSI, SURVEKSI, DAN PERENCANAAN
NO. 1169	PROJEKSI, SURVEKSI, DAN PERENCANAAN
NO. 1170	PROJEKSI, SURVEKSI, DAN PERENCANAAN
NO. 1171	PROJEKSI, SURVEKSI, DAN PERENCANAAN
NO. 1172	PROJEKSI, SURVEKSI, DAN PERENCANAAN
NO. 1173	PROJEKSI, SURVEKSI, DAN PERENCANAAN
NO. 1174	PROJEKSI, SURVEKSI, DAN PERENCANAAN
NO. 1175	PROJEKSI, SURVEKSI, DAN PERENCANAAN
NO. 1176	PROJEKSI, SURVEKSI, DAN PERENCANAAN
NO. 1177	PROJEKSI, SURVEKSI, DAN PERENCANAAN
NO. 1178	PROJEKSI, SURVEKSI, DAN PERENCANAAN
NO. 1179	PROJEKSI, SURVEKSI, DAN PERENCANAAN
NO. 1180	PROJEKSI, SURVEKSI, DAN PERENCANAAN
NO. 1181	PROJEKSI, SURVEKSI, DAN PERENCANAAN
NO. 1182	PROJEKSI, SURVEKSI, DAN PERENCANAAN
NO. 1183	PROJEKSI, SURVEKSI, DAN PERENCANAAN
NO. 1184	PROJEKSI, SURVEKSI, DAN PERENCANAAN
NO. 1185	PROJEKSI, SURVEKSI, DAN PERENCANAAN
NO. 1186	PROJEKSI, SURVEKSI, DAN PERENCANAAN
NO. 1187	PROJEKSI, SURVEKSI, DAN PERENCANAAN
NO. 1188	PROJEKSI, SURVEKSI, DAN PERENCANAAN
NO. 1189	PROJEKSI, SURVEKSI, DAN PERENCANAAN
NO. 1190	PROJEKSI, SURVEKSI, DAN PERENCANAAN
NO. 1191	PROJEKSI, SURVEKSI, DAN PERENCANAAN
NO. 1192	PROJEKSI, SURVEKSI, DAN PERENCANAAN
NO. 1193	PROJEKSI, SURVEKSI, DAN PERENCANAAN
NO. 1194	PROJEKSI, SURVEKSI, DAN PERENCANAAN
NO. 1195	PROJEKSI, SURVEKSI, DAN PERENCANAAN
NO. 1196	PROJEKSI, SURVEKSI, DAN PERENCANAAN
NO. 1197	PROJEKSI, SURVEKSI, DAN PERENCANAAN
NO. 1198	PROJEKSI, SURVEKSI, DAN PERENCANAAN
NO. 1199	PROJEKSI, SURVEKSI, DAN PERENCANAAN
NO. 1200	PROJEKSI, SURVEKSI, DAN PERENCANAAN



(Lanjutan)



Lampiran 13 *Cash Flow* Per Bulan

	0
<b>PENERIMAAN</b>	-
Saldo kas awal	
Modal Disetor	5.007.061.660
Penjualan	
Booking Fee	-
Uang Muka	-
Akad Kredit	-
Pinjaman Kredit Konstruksi	-
Jumlah kas Masuk	5.007.061.660
<b>PENGELUARAN</b>	
Perencanaan	41.974.160
Perijinan	779.237.500
Pembelian tanah	4.106.850.000
Pekerjaan Persiapan	
Pekerjaan Land Clearing dan Cut & fill	
Pekerjaan Jalan Lingkungan dan Saluran	
Pekerjaan Pintu Gerbang, pos jaga, dan fasilitas	
Pekerjaan pembangunan fisik rumah	
Pekerjaan Pengaliran sumur dan Pemasangan Pompa	
Pekerjaan Pengadaan jaringan dan sambungan listrik	
Pekerjaan Landscape	
Gaji + Bonus	
Peralatan Kantor	79.000.000
Biaya Operasional Kantor	
Pengembalian Pokok Kredit Konstruksi	
Bunga Bank	
Pajak Penjualan (5%)	
Jumlah Kas Keluar	5.007.061.660
<b>Net Cashflow</b>	-

(Lanjutan)

2011												
	Jan	Feb	Mar	Apr	Mei	Jun	Jul	Agust	Sep	Oktr	Nov	Des
<b>PENERIMAAN</b>												
Suku hasil awal				1.061.189.753	598.379.466	754.561.830	614.944.133	553.225.466	113.791.153	0	1.051.485.334	1.514.782.917
Modal Daster	55.200.000	115.826.933							106.875.554			
Pembiain												
Skofers free		2.200.000	8.000.000	14.200.000	19.000.000	22.200.000	24.000.000	26.000.000	13.000.000	8.000.000	13.000.000	15.000.000
Surat Mktz		6.200.000	30.000.000	50.000.000	65.000.000	76.000.000	82.000.000	90.000.000	51.000.000	40.000.000	66.000.000	75.000.000
Akasi Ntrak										3.244.000.000	2.179.000.000	2.035.000.000
Pojakan Kerdit Konradki			1.180.000.000						1.160.000.000			
Jumlah kas masuk	55.200.000	121.826.933	1.198.000.000	1.175.189.753	1.672.379.466	882.561.830	726.944.133	559.225.466	1.449.666.667	3.292.000.000	3.208.485.334	3.657.782.917
<b>PENGELUARAN</b>												
Perencanaan												
Perjanjian												
Pembayar hasil												
Pekerjaan Perawatan	11.500.000											
Pekerjaan Land Clearing dan Cut & Fill		89.126.933	88.126.933	88.126.933								
Pekerjaan Jalan Lingkungan dan Sinarz					219.701.200	219.701.000	219.701.000					
Pekerjaan Peta Geoteng, p01/p02 dan Fasilitas					9.333.333	9.333.333	9.333.333					
Pekerjaan pembebasan hak tanah									1.326.000.000	894.500.000	815.592.000	845.500.000
Pekerjaan Peningkatan sumbu dan Peningkatan Pompa									28.000.000	16.800.000	16.800.000	17.500.000
Pekerjaan Peningkatan jaringan dan sambungan bank								541.000.000	30.000.000	18.000.000	18.000.000	18.150.000
Pekerjaan Lantai tipe								27.000.000				
Gaji + Bonus	25.700.000	28.200.000	28.100.000	28.200.000	28.200.000	28.700.000	28.700.000	28.700.000	28.700.000	28.700.000	28.700.000	28.700.000
Pembelian Karet												
Biaya Operasional Kantor	5.000.000	5.200.000	5.000.000	5.200.000	5.000.000	5.200.000	5.200.000	5.000.000	5.000.000	5.000.000	5.000.000	5.000.000
Pengembelian Paket Kerdit Konradki										1.180.800.000	767.400.000	371.800.000
Bunga Bank			14.565.333	14.983.333	14.983.333	14.983.333	14.983.333	14.565.333	29.956.667	14.714.667	4.802.417	
Pajak Perjanjian (5%)										182.000.000	117.500.000	110.500.000
Jumlah kas keluar	55.200.000	121.826.933	1.56.810.267	136.810.267	277.717.667	277.717.667	277.717.667	252.433.333	1.449.666.667	2.140.514.667	1.737.702.417	1.385.750.000
Net Cashflow			1.061.189.753	938.379.466	794.641.890	614.944.133	443.216.466	113.791.133	0	1.051.485.334	1.514.782.917	2.262.032.917

(Lanjutan)

	2012											
	Jan	Feb	Mar	Apr	Mei	Jun	Juli	Agust	Sep	Oktr	Nov	Des
<b>PENERIMAAN</b>												
Sales dan rental	2.562.002.917	3.853.382.917	4.593.292.917	4.437.442.917	4.992.652.917	7.615.113.917	8.881.832.917	9.724.732.917	9.799.452.917	9.902.832.917	10.069.232.917	10.178.582.917
Mobil/Dibayar												
Pendapatan												
Booking Fee	17.000.000	12.000.000	5.900.000	5.000.000	2.000.000	1.000.000						
Uang Muka	81.000.000	60.000.000	31.200.000	25.000.000	10.000.000	5.000.000						
Akumulasi	2.105.002.917	1.097.000.000	255.200.000	1.181.000.000	3.765.000.000	1.559.000.000	1.670.000.000	200.000.000	200.000.000	200.000.000	200.000.000	145.000.000
Pengantar Smea Konsultasi												
Yanah Ks Matak	2.469.002.917	5.021.382.917	5.214.892.917	6.042.442.917	8.578.652.917	9.482.113.917	9.551.832.917	10.714.732.917	10.809.452.917	10.912.832.917	10.259.232.917	10.521.582.917
<b>PENGELUARAN</b>												
Pembayaran												
Penjualan												
Pembelian tanah												
Pembelian Perumahan												
Pembelian Land Clearing dan Cn. & B												
Pembelian Jilid / Ekspedisi dan Smea												
Pembelian Peta Geologi, Not Jaga, dan Fasilitas												
Pembelian perlengkapan alat rumah	51.500.000	357.420.000	499.500.000	1.220.000.000	333.000.000	459.000.000	115.000.000	115.000.000	115.000.000	115.000.000	61.500.000	
Pembelian perlengkapan rumah dan Pemasangan Pengep	7.300.000	4.200.000	6.900.000	25.500.000	9.800.000	5.600.000	1.420.000	1.420.000	1.420.000	1.400.000	700.000	
Pembelian perlengkapan perjalanan dan sebagainya	8.250.000	4.500.000	5.750.000	27.700.000	10.500.000	5.000.000	1.500.000	1.500.000	1.500.000	1.500.000	750.000	
Pembelian Landings												
Gaji + Bonus	28.700.000	28.700.000	28.700.000	28.700.000	28.700.000	28.700.000	28.700.000	28.700.000	28.700.000	28.700.000	28.700.000	28.700.000
Pembelian Kanvas												
Biaya Operasional Kanvas	1.000.000	5.000.000	5.000.000	5.000.000	5.000.000	5.000.000	5.000.000	5.000.000	5.000.000	5.000.000	5.000.000	5.000.000
Pembelian Perak Kanvas												
Biaya Bank												
Prasik Perak (5%)	114.500.000	58.500.000	41.250.000	51.500.000	207.500.000	55.000.000	55.500.000	15.000.000	15.000.000	15.000.000	15.000.000	7.500.000
Yanah Ks Smea	615.000.000	438.700.000	387.500.000	1.348.800.000	2.244.500.000	602.400.000	227.100.000	215.500.000	186.600.000	186.600.000	117.650.000	98.000.000
Net Cashflow	3.053.982.917	4.583.982.917	4.827.402.917	4.693.942.917	3.626.152.917	8.081.002.917	9.724.732.917	9.799.452.917	9.802.832.917	10.064.232.917	10.178.582.917	10.224.882.917

Lampiran 14 Foto Lokasi



(Lanjutan)



Lampiran 15 Perhitungan Analisis Sensitifitas

Skenario Perubahan Biaya Operasi

*Pessimistic*

		0	1	2
<b>Arus Kas Masuk</b>				
Laba Operasi		-	1.398.945.777	3.308.896.633
-Pajak Penghasilan		-	410.000.000	702.250.000
Laba Operasi Setelah Pajak		-	988.945.777	2.606.646.633
Beban Penyusutan		-	26.300.000	26.300.000
Nilai Sisa Aktiva Tetap		-		26.400.000
Modal Kerja Bersih		-		5.286.962.127
<b>Total Arus Kas Masuk</b>		-	1.015.245.777	7.946.308.760
<b>Arus Kas Keluar</b>				
Initial Investment		(5.007.061.660)	-	-
Tambahan Modal Kerja		-	(2.040.099.533)	-
<b>Total Arus Kas Keluar</b>		(5.007.061.660)	(2.040.099.533)	-
Arus Kas Bebas		(5.007.061.660)	(1.024.853.756)	7.946.308.760
Discount Rate	15,50%	1	0,8658	0,7496
discounted Cash Flow		(5.007.061.660)	(887.319.269)	5.956.641.562
NPV	62.260.633			
IRR	16,16%			
PI	1,38			
PP	1,45 Tahun			
DPP	1,63 Tahun			
<b>Status Proyek</b>	<b>LAYAK</b>			

(Lanjutan)

## Skenario Perubahan Biaya Operasi

*Expected*

		0	1	2
<b>Arus Kas Masuk</b>				
Laba Operasi		-	1.922.068.422	4.154.602.368
-Pajak Penghasilan		-	410.000.000	702.250.000
Laba Operasi Setelah Pajak		-	1.512.068.422	3.452.352.368
Beban Penyusutan		-	26.300.000	26.300.000
Nilai Sisa Aktiva Tetap		-		26.400.000
Modal Kerja Bersih		-		5.286.962.127
<b>Total Arus Kas Masuk</b>		-	1.538.368.422	8.792.014.495
<b>Arus Kas Keluar</b>				
Initial Investment		(5.007.061.660)	-	-
Tambahan Modal Kerja		-	(2.040.099.533)	
<b>Total Arus Kas Keluar</b>		(5.007.061.660)	(2.040.099.533)	
<b>Arus Kas Bebas</b>		(5.007.061.660)	(501.731.111)	8.792.014.495
Discount Rate	15,50%	1	0,8658	0,7496
discouted Cash Flow		(5.007.061.660)	(434.399.231)	6.590.592.002
NPV	1.149.131.111			
IRR	27,60%			
PI	1,66			
PP	1,29 Tahun			
DPP	1,51 Tahun			
<b>Status Proyek</b>	<b>LAYAK</b>			

(Lanjutan)

## Skenario Perubahan Biaya Operasi

*Optimistic*

		0	1	2
<b>Arus Kas Masuk</b>				
Laba Operasi		-	2.158.708.306	4.298.058.104
-Pajak Penghasilan		-	410.000.000	702.250.000
Laba Operasi Setelah Pajak		-	1.748.708.306	3.595.808.104
Beban Penyusutan		-	26.300.000	26.300.000
Nilai Sisa Aktiva Tetap		-		26.400.000
Modal Kerja Bersih		-		5.286.962.127
Total Arus Kas Masuk		-	1.775.008.306	8.935.470.231
<b>Arus Kas Keluar</b>				
Initial Investment		(5.007.061.660)	-	-
Tambahan Modal Kerja		-	(2.040.099.533)	
Total Arus Kas Keluar		(5.007.061.660)	(2.040.099.533)	
Arus Kas Bebas		(5.007.061.660)	(265.091.227)	8.935.470.231
Discount Rate	15,50%	1	0,8658	0,7496
discounted Cash Flow		(5.007.061.660)	(229.516.214)	6.698.128.019
NPV	1.461.550.145			
IRR	30,97%			
PI	1,73			
PP	1,26 Tahun			
DPP	1,45 Tahun			
Status Proyek	LAYAK			

(Lanjutan)

## Skenario Perubahan Biaya Investasi

*Pessimistic*

		0	1	2
<b>Arus Kas Masuk</b>				
Laba Operasi		-	1.922.068.422	4.154.602.368
-Pajak Penghasilan		-	410.000.000	702.250.000
Laba Operasi Setelah Pajak		-	1.512.068.422	3.452.352.368
Beban Penyusutan		-	26.300.000	26.300.000
Nilai Sisa Aktiva Tetap		-		26.400.000
Modal Kerja Bersih		-		5.787.668.293
<b>Total Arus Kas Masuk</b>		-	1.538.368.422	8.792.014.495
<b>Arus Kas Keluar</b>				
Initial Investment		(5.507.767.826)	-	-
Tambahan Modal Kerja		-	(2.040.099.533)	
<b>Total Arus Kas Keluar</b>		(5.507.767.826)	(2.040.099.533)	
<b>Arus Kas Bebas</b>		(5.507.767.826)	(501.731.111)	8.792.014.495
Discount Rate	15,50%		0,8658	0,7496
discounted Cash Flow		(5.507.767.826)	(434.399.231)	6.590.592.002
NPV	648.424.945			
IRR	21,87%			
PI	1,51			
PP	1,41 Tahun			
DPP	1,75 Tahun			
<b>Status Proyek</b>	<b>LAYAK</b>			

(Lanjutan)

## Skenario Perubahan Biaya Investasi

*Expected*

		0	1	2
<b>Arus Kas Masuk</b>				
Laba Operasi		-	1.922.068.422	4.154.602.368
-Pajak Penghasilan		-	410.000.000	702.250.000
Laba Operasi Setelah Pajak		-	1.512.068.422	3.452.352.368
Beban Penyusutan		-	26.300.000	26.300.000
Nilai Sisa Aktiva Tetap		-		26.400.000
Modal Kerja Bersih		-		5.286.962.127
<b>Total Arus Kas Masuk</b>		-	1.538.368.422	8.792.014.495
<b>Arus Kas Keluar</b>				
Initial Investment		(5.007.061.660)	-	-
Tambahan Modal Kerja		-	(2.040.099.533)	
<b>Total Arus Kas Keluar</b>		(5.007.061.660)	(2.040.099.533)	
<b>Arus Kas Bebas</b>		(5.007.061.660)	(501.731.111)	8.792.014.495
Discount Rate	15,50%	1	0,8658	0,7496
dscourted Cash Flow		(5.007.061.660)	(434.399.231)	6.590.592.002
NPV	1.149.131.111			
IRR	27,60%			
PI	1,66			
PP	1,29 Tahun			
DPP	1,51 Tahun			
<b>Status Proyek</b>	<b>LAYAK</b>			

(Lanjutan)

## Skenario Perubahan Biaya Investasi

*Optimistic*

		0	1	2
<b>Arus Kas Masuk</b>				
Laba Operasi		-	1.922.068.422	4.154.602.368
-Pajak Penghasilan		-	410.000.000	702.250.000
Laba Operasi Setelah Pajak		-	1.512.068.422	3.452.352.368
Beban Penyusutan		-	26.300.000	26.300.000
Nilai Sisa Aktiva Tetap		-		26.400.000
Modal Kerja Bersih		-		4.786.255.961
<b>Total Arus Kas Masuk</b>		-	1.538.368.422	8.291.308.329
<b>Arus Kas Keluar</b>				
Initial Investment		(4.506.355.494)	-	-
Tambahan Modal Kerja		-	(2.040.099.533)	
<b>Total Arus Kas Keluar</b>		(4.506.355.494)	(2.040.099.533)	
<b>Arus Kas Bebas</b>		(4.506.355.494)	(501.731.111)	8.291.308.329
Discount Rate	15,50%	1	0,8658	0,7496
discounted Cash Flow		(4.506.355.494)	(434.399.231)	6.215.257.082
NPV	1.274.502.358			
IRR	30,19%			
PI	1,73			
PP	1,28 Tahun			
DPP	1,42 Tahun			
<b>Status Proyek</b>	<b>LAYAK</b>			

(Lanjutan)

## Skenario Perubahan Nilai Penjualan

*Pessimistic*

		0	1	2
<b>Arus Kas Masuk</b>				
Laba Operasi		-	518.852.172	2.084.202.368
-Pajak Penghasilan		-	368.460.000	611.415.000
Laba Operasi Setelah Pajak		-	150.392.172	1.472.787.368
Beban Penyusutan		-	26.300.000	26.300.000
Nilai Sisa Aktiva Tetap		-		26.400.000
Modal Kerja Bersih		-		5.286.962.127
<b>Total Arus Kas Masuk</b>		-	176.692.172	6.812.449.495
<b>Arus Kas Keluar</b>				
Initial Investment		(5.007.061.660)	-	-
Tambahan Modal Kerja		-	(2.040.099.533)	
<b>Total Arus Kas Keluar</b>		(5.007.061.660)	(2.040.099.533)	
<b>Arus Kas Bebas</b>		(5.007.061.660)	(1.863.407.361)	6.812.449.495
Discount Rate	15,50%	1	0,8658	0,7496
discounted Cash Flow		(5.007.061.660)	(1.613.339.707)	5.106.688.027
NPV	(1.513.713.340)			
IRR	-0,49%			
PI	0,99			
PP	- Tahun			
DPP	- Tahun			
<b>Status Proyek</b>	<b>TIDAK LAYAK</b>			

(Lanjutan)

## Skenario Perubahan Nilai Penjualan

*Expected*

		0	1	2
<b>Arus Kas Masuk</b>				
Laba Operasi		-	1.922.068.422	4.154.602.368
-Pajak Penghasilan		-	410.000.000	702.250.000
Laba Operasi Setelah Pajak		-	1.512.068.422	3.452.352.368
Beban Penyusutan		-	26.300.000	26.300.000
Nilai Sisa Aktiva Tetap		-		26.400.000
Modal Kerja Bersih		-		5.286.962.127
<b>Total Arus Kas Masuk</b>		-	<b>1.538.368.422</b>	<b>8.792.014.495</b>
<b>Arus Kas Keluar</b>				
Initial Investment		(5.007.061.660)	-	-
Tambahan Modal Kerja		-	(2.040.099.533)	
<b>Total Arus Kas Keluar</b>		<b>(5.007.061.660)</b>	<b>(2.040.099.533)</b>	
<b>Arus Kas Bebas</b>		<b>(5.007.061.660)</b>	<b>(501.731.111)</b>	<b>8.792.014.495</b>
Discount Rate	15,50%	1	0,8658	0,7496
discounted Cash Flow		(5.007.061.660)	(434.399.231)	6.590.592.002
NPV	1.149.131.111			
IRR	27,60%			
PI	1,66			
PP	1,29 Tahun			
DPP	1,51 Tahun			
<b>Status Proyek</b>	<b>LAYAK</b>			

(Lanjutan)

## Skenario Perubahan Nilai Penjualan

*Optimistic*

		0	1	2
<b>Arus Kas Masuk</b>				
Laba Operasi		-	2.956.652.172	5.577.602.368
-Pajak Penghasilan		-	450.340.000	747.285.000
Laba Operasi Setelah Pajak		-	2.506.312.172	4.830.317.368
Beban Penyusutan		-	26.300.000	26.300.000
Nilai Sisa Aktiva Tetap		-		26.400.000
Modal Kerja Bersih		-		5.286.962.127
Total Arus Kas Masuk		-	2.532.612.172	10.169.979.495
<b>Arus Kas Keluar</b>				
Initial Investment		(5.007.061.660)	-	-
Tambahan Modal Kerja		-	(2.040.099.533)	
Total Arus Kas Keluar		(5.007.061.660)	(2.040.099.533)	
Arus Kas Bebas		(5.007.061.660)	492.512.639	10.169.979.495
Discount Rate	15,50%	1	0,8658	0,7496
Discounted Cash Flow		(5.007.061.660)	426.417.869	7.623.529.915
NPV	3.042.886.124			
IRR	47,52%			
PI	2,13			
PP	1,19 Tahun			
DPP	1,31 Tahun			
<b>Status Proyek</b>	<b>LAYAK</b>			