

# Analisis Penetapan Harga Jual Unit Apartemen Bale Hinggil di Surabaya

Wahyu Ika Aprilia dan Christiono Utomo

Jurusan Teknik Sipil, Fakultas Teknik Sipil dan Perencanaan, Institut Teknologi Sepuluh Nopember (ITS)

Jl. Arief Rahman Hakim, Surabaya 60111 Indonesia

*e-mail:* christiono@ce.its.ac.id

**Abstrak**—Apartemen Bale Hinggil terletak di Jl. Dr. H. Soekarno Surabaya. Apartemen ini memiliki pesaing ketat yang berjarak 350 meter, menawarkan fasilitas dan harga sama. Berbeda dengan pesaingnya yang berada di samping jalan raya, apartemen Bale Hinggil berdiri di bawah jembatan dan tepat di samping sungai. Hal ini membuatnya sulit bersaing di pasar. Maka, perlu digunakan faktor harga supaya apartemen ini dapat kembali menarik minat pembeli. Penetapan harga jual dilakukan dengan pendekatan biaya yang menghasilkan kurva biaya, pendekatan permintaan dengan kuesioner yang menghasilkan kurva permintaan, dan pendekatan marginal. Berdasarkan metode pendekatan marginal didapatkan harga jual tiap tipe, yaitu; Rp 187.546.645,- untuk tipe Studio, Rp 374.834.002,- untuk tipe 2 BR, dan Rp 546.020.938,- untuk tipe 3 BR.

**Kata Kunci**—harga, apartemen, kurva biaya, kurva permintaan, pendekatan marginal.

## I. PENDAHULUAN

Apartemen Bale Hinggil yang terletak di Jl. Dr. H. Soekarno – MERR II C Surabaya adalah apartemen yang dikembangkan oleh PT Tlatah Gema Anugrah. Apartemen ini dibangun dengan fasilitas *shopping center*.

Apartemen ini menawarkan beberapa tipe unit hunian, yaitu tipe Studio, 2 BR, dan 3 BR. Setiap unit tersebut masing-masing ditawarkan dengan harga mulai Rp 245.000.000,00, Rp 425.000.000,00, hingga Rp 685.000.000,00.

Dengan kisaran harga dan jenis fasilitas yang sama, apartemen Bale Hinggil memiliki pesaing yang ketat, berada 350 meter di seberang apartemen Bale Hinggil.

Dalam segi lokasi, apartemen pesaing lebih baik, sehingga apabila apartemen Bale Hinggil ditawarkan dengan harga yang sama dengan apartemen Gunawangsa MERR, maka akan sulit untuk dapat menarik minat pasar.

Berdasarkan permasalahan di atas, perlu dilakukan suatu analisis mengenai harga jual unit apartemen Bale Hinggil yang sesuai supaya dapat bersaing dengan baik di pasar.

Penetapan harga atau *Pricing* adalah proses untuk menentukan apa yang akan diterima perusahaan sebagai imbal balik dari produknya. Terdapat dua faktor yang berpengaruh dalam penetapan harga, yaitu faktor internal dan eksternal. Faktor internal dapat dianalisis menggunakan metode pendekatan biaya, dan faktor eksternal dapat dianalisis menggunakan metode pendekatan nilai permintaan.

Setelah didapatkan hasil analisis dari dua faktor di atas,

kemudian dilakukan analisis pendekatan marginal, yaitu hubungan biaya marginal dan penerimaan marginal, sehingga didapatkan harga jual unit yang dapat diterima oleh pihak pengembang dan calon pembeli.

## II. PENELITIAN TERDAHULU

Hutomo [1] meneliti tentang penetapan harga jual unit Apartemen Bersubsidi Puncak Permai di Surabaya. Tujuan penelitian tersebut untuk mengetahui apakah pada tingkat harga bersubsidi dapat sesuai harapan margin laba dan oleh masyarakat. Penetapan harga dilakukan dengan menggunakan pendekatan biaya dan permintaan. Dalam analisis digunakan metode *Break Even Point* pada margin laba yang direncanakan.

Iswahyudi [2] meneliti tentang penetapan harga sewa unit Apartemen Gunawangsa di Surabaya. Tujuan penelitian tersebut untuk menetapkan biaya tetap dan variabel dalam menghitung biaya sewa berdasarkan metode titik impas dan melakukan analisis sensitivitas.

Damayanti [3] meneliti tentang penetapan harga pada unit rumah di perumahan Royal Regency Lumajang. Metode yang digunakan yaitu pendekatan biaya dan pendekatan permintaan. Dengan metode marginal, didapatkan harga jual rumah dan jumlah optimum.

Fahad [4] meneliti tentang penetapan harga jual unit rumah di Soka Park Bangkalan. Penelitian dilakukan dengan menetapkan kurva permintaan, kurva biaya, dan melakukan analisis titik impas dan analisis marginalitas. Dari metode tersebut, didapatkan harga jual dan jumlah optimum untuk masing-masing tipe rumah.

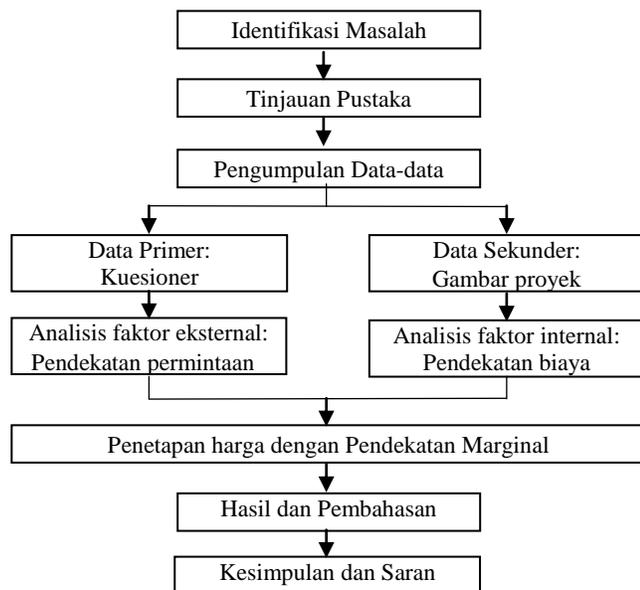
Wahyudhi [5] meneliti tentang analisis investasi pada proyek pembangunan Apartemen Bale Hinggil Surabaya. Penelitian ini juga menganalisis mengenai alternatif pendapatan, yaitu sistem jual, sistem sewa, dan sistem gabungan. Dari hasil analisis, investor dapat mengetahui tingkat pengembalian atas modal yang dikeluarkan dan dapat memilih alternatif terbaik. Metode yang digunakan yaitu NPV, IRR, dan analisis sensitivitas.

Penelitian yang telah dilakukan oleh Hutomo [1], Damayanti [3], dan Fahad [4] memiliki kesamaan metode; analisis biaya dan analisis pasar. Iswahyudi [2], Hutomo [1], dan Wahyudhi [5] memiliki objek sejenis, yaitu apartemen, namun ketiganya meneliti topik yang berbeda, yaitu harga sewa unit, harga jual unit, dan analisis investasi.

### III. METODOLOGI

#### A. Tahap Penelitian

Tahap penelitian disajikan pada Gambar 1.



Gambar 1. Diagram alir penelitian

#### B. Data

Dalam penulisan tugas akhir ini digunakan dua jenis data; yaitu data primer data sekunder. Data primer diperoleh melalui wawancara dengan pihak pengembang, observasi lapangan, dan riset survei dengan kuesioner terhadap calon pembeli. Data sekunder diperoleh melalui brosur promosi dan internet.

#### C. Analisis Pendekatan Biaya

Biaya perusahaan dan produk menetapkan harga batas bawah yang dapat dikenakan perusahaan agar perusahaan tidak mengalami kerugian. Biaya dibagi menjadi biaya tetap dan biaya variabel; biaya tetap tidak berubah mengikuti jumlah unit output, biaya variabel berubah sesuai unit output. Biaya total (TC) adalah penjumlahan dari biaya variabel total (TVC) dan biaya tetap total (TFC). Biaya total rata-rata (ATC) adalah biaya produksi yang dibebankan untuk setiap unit output [6].

Setelah diketahui persamaan TFC, TVC, dan TC, dapat dibentuk kurva biaya. Kurva tersebut menunjukkan perbandingan antara jumlah produksi dengan besarnya biaya yang dibutuhkan dalam pembuatan produk [6].

#### D. Analisis Pendekatan Permintaan

Nilai dari pembeli merupakan batas atas yang dapat dikenakan perusahaan agar dapat menarik permintaan. Penetapan harga dimulai dengan menganalisis kebutuhan pembeli dan persepsi mereka, dan kemudian ditetapkan harga produk untuk menyamai nilai anggapan pembeli [6].

Untuk mendapatkan nilai dari pelanggan, digunakan riset survei dengan metode kuesioner terhadap tiga puluh responden, sampel yang digunakan yaitu calon pembeli potensial. Kuesioner berisi pertanyaan kesediaan pembeli pada unit apartemen dengan tingkatan harga yang bervariasi.

Kurva permintaan dapat dibentuk dengan membandingkan jumlah unit yang diminta dengan tingkatan harga yang ditawarkan. Dengan demikian dapat diketahui persamaan harga (P) yang dapat diterima oleh pasar.

#### E. Analisis Pendekatan Marginal

Biaya marginal (*marginal cost*) adalah pertambahan atau pengurangan biaya total karena bertambahnya atau berkurangnya satu unit output, biaya marginal menurun sejalan dengan meningkatnya volume produksi [7]. MC merupakan penurunan biaya total (TC) terhadap unit output (Q).

Penerimaan marginal (*marginal revenue*) adalah kenaikan atau penurunan penerimaan sebagai akibat dari penambahan atau pengurangan satu unit output [7]. MR merupakan penurunan penerimaan total (TR) terhadap unit output (Q).

Kondisi yang diharapkan perusahaan adalah saat biaya marginal sama dengan penerimaan marginal ( $MC=MR$ ).

### IV. HASIL DAN PEMBAHASAN

#### A. Analisis Pendekatan Biaya

Metode pendekatan biaya berguna untuk menentukan besarnya biaya yang dikeluarkan untuk memproduksi unit output. Biaya konstruksi dalam proyek apartemen Bale Hinggil meliputi total 25 lantai, yaitu 2 lantai gedung parkir, 2 lantai

Tabel 1.  
Tipe Unit Apartemen

Tipe Unit	Luas Unit (m <sup>2</sup> )	Jumlah Unit
Studio	23,55	1512
2 BR	47,10	377
3 BR	64,80	126
Jumlah		2015

Sumber: Data olahan penulis, 2014

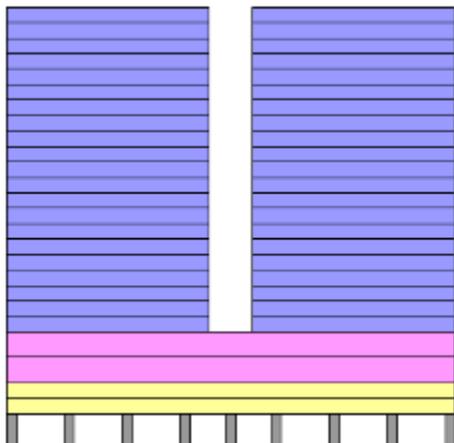
unit komersial, dan 21 lantai unit hunian. Hal ini ditampilkan dalam Gambar 2.

Terdapat tiga tipe unit hunian yang ditawarkan, yaitu tipe Studio, 2 BR, dan 3 BR. Hal ini ditampilkan dalam Tabel 1.

Biaya tetap meliputi biaya pembelian lahan, biaya administrasi, biaya pemasaran, biaya pekerjaan persiapan, biaya pondasi dan atap, biaya kolam renang, biaya konstruksitaman, sistem air bersih, pengolahan air limbah, pemasangan lift, genset, penangkal petir, biaya pekerjaan struktur, biaya pekerjaan ME, dan sebagian pekerjaan arsitektur lantai 1-25. Berdasarkan analisis dan perhitungan, rekapitulasi pekerjaan biaya tetap ditampilkan pada Tabel 2.

Biaya variabel adalah biaya yang bertambah besar seiring dengan bertambahnya unit output. Dalam proyek apartemen

Bale Hinggil biaya variabel meliputi pekerjaan arsitektur untuk unit hunian. Berdasarkan analisis dan perhitungan,



Gambar 2. Gedung apartemen Bale Hinggil

Tabel 2. Biaya Tetap

Jenis Pekerjaan	Biaya (Rp)
Pembelian lahan	58.303.800.000
Administrasi	2.607.842.104
Pemasaran	3.650.978.945
Biaya pekerjaam struktur lantai 1-25	146.593.418.651
Biaya pekerjaan ME lantai 1-25	54.279.758.963
Arsitektur Lantai 1-2 Parkir	1.195.051.634
Arsitektur Lantai 3-4 Komersial	3.913.355.188
Arsitektur Lantai 5 (40%)	910.512.120
Arsitektur Umum Lantai 6-25	657.404.253
Pekerjaan Persiapan	1.010.440.000
Pondasi dan Atap	3.379.825.231
Kolam Renang	1.673.600.000
Konstruksi Taman	66.206.718
Ruang mesin dan power lift	24.555.010
Sistem air bersih dan pengolahan air limbah	784.314.488
Lift, Genset, Penangkal petir	4.662.587.608
<b>Jumlah biaya tetap</b>	<b>296.204.331.715</b>

Sumber: Data olahan penulis, 2014

Tabel 3. Biaya Variabel

Jenis Pekerjaan	Biaya (Rp)
Arsitektur Hunian Lantai 5 (60%)	1.369.160.792
Arsitektur Hunian Lantai 6-25	1.388.666.945

Sumber: Data olahan penulis, 2014

rekapitulasi biaya variabel ditampilkan pada Tabel 3.

Biaya total adalah hasil penjumlahan dari biaya tetap total dengan biaya variabel total. Berdasarkan perhitungan biaya tetap dan biaya variabel sebelumnya, berikut ini rekapitulasi biaya total dalam Tabel 4.

**B. Analisis Pendekatan Permintaan**

Salah satu metode untuk mendapatkan nilai permintaan adalah dengan meminta pembeli untuk menyatakan berapa

Tabel 4. Biaya Total

Lantai	Fixed Cost (Rp)	Variable Cost Kumulatif (Rp)	Total Cost (Rp)
1	296.204.331.715	0	296.204.331.715
2	296.204.331.715	0	296.204.331.715
3	296.204.331.715	0	296.204.331.715
4	296.204.331.715	0	296.204.331.715
5	296.204.331.715	1.369.160.792	297.573.492.507
6	296.204.331.715	2.757.827.737	298.962.159.452
7	296.204.331.715	4.146.494.682	300.350.826.398
8	296.204.331.715	5.535.161.628	301.739.493.343
9	296.204.331.715	6.923.828.573	303.128.160.288
10	296.204.331.715	8.312.495.519	304.516.827.234
11	296.204.331.715	9.701.162.464	305.905.494.179
12	296.204.331.715	11.089.829.409	307.294.161.124
13	296.204.331.715	12.478.496.355	308.682.828.070
14	296.204.331.715	13.867.163.300	310.071.495.015
15	296.204.331.715	15.255.830.245	311.460.161.960
16	296.204.331.715	16.644.497.191	312.848.828.906
17	296.204.331.715	18.033.164.136	314.237.495.851
18	296.204.331.715	19.421.831.081	315.626.162.796
19	296.204.331.715	20.810.498.027	317.014.829.742
20	296.204.331.715	22.199.164.972	318.403.496.687
21	296.204.331.715	23.587.831.917	319.792.163.632
22	296.204.331.715	24.976.498.863	321.180.830.578
23	296.204.331.715	26.365.165.808	322.569.497.523
24	296.204.331.715	27.753.832.753	323.958.164.468
25	296.204.331.715	29.142.499.699	325.346.831.414

Sumber: Data olahan penulis, 2014

banyak unit yang akan mereka beli pada berbagai variasi harga yang diusulkan. Untuk menunjukkan kemungkinan pembelian pasar terhadap suatu barang dalam berbagai variasi tingkatan harga dapat digunakan kurva permintaan, kurva tersebut menjumlahkan reaksi beberapa individu yang memiliki kepekaan pasar yang beragam.

Kurva permintaan dibuat menggunakan data yang dihasilkan dari riset survei yaitu kuesioner, dengan sampel berjumlah 30 orang. Para responden merupakan calon pembeli potensial di lokasi kantor pemasaran Apartemen Bale Hinggil; Jalan Biliton 5 Surabaya dan Ruko MERR Icon 21 Surabaya.

Setiap responden diberikan penawaran yaitu masing-masing 1 unit apartemen untuk 1 variasi harga. Responden dapat menjawab seberapa besar minatnya atas tawaran tersebut. Hasil kuesioner disajikan dalam Tabel 5, 6, dan 7.

Kemudian, untuk mendapatkan nilai permintaan pasar, jumlah unit yang menghasilkan permintaan tersebut masing-masing dikalikan dengan skala probabilitas yang telah ditentukan, yaitu: pasti membeli=1, ingin membeli=0,75, mungkin membeli=0,5, tidak ingin membeli=0,25, dan pasti tidak membeli=0

Tabel 6.  
Hasil Kuesioner Unit 2 BR

Harga Unit (Rp)	Pasti Membeli	Ingin Membeli	Mungkin Membeli	Tidak Ingin Membeli	Pasti Tidak Membeli	Jumlah
220.000.000	21	6	2	0	1	30
280.000.000	13	4	3	4	6	30
340.000.000	9	2	4	4	11	30
400.000.000	4	2	1	2	21	30
460.000.000	2	1	2	1	24	30
520.000.000	0	0	0	2	28	30

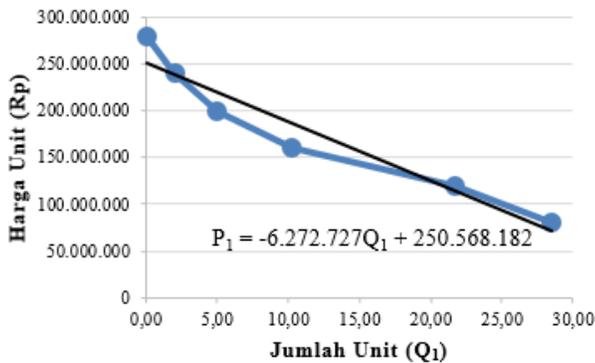
Sumber: Data olahan penulis, 2014

Tabel 7.  
Hasil Kuesioner Unit 3 BR

Harga Unit (Rp)	Pasti Membeli	Ingin Membeli	Mungkin Membeli	Tidak Ingin Membeli	Pasti Tidak Membeli	Jumlah
410.000.000	18	5	2	1	4	30
480.000.000	10	4	4	4	8	30
550.000.000	8	3	2	5	12	30
620.000.000	5	2	1	1	21	30
690.000.000	3	1	1	1	24	30
760.000.000	0	0	0	0	30	30

Sumber: Data olahan penulis, 2014

Kurva Permintaan Studio



Gambar 5. Kurva Permintaan Tipe Studio

Dengan demikian dapat dibuat kurva permintaan yang menggambarkan hubungan antara jumlah unit dengan harga yang ditawarkan. Dari kurva permintaan (Gambar 3, 4, dan 5) ditarik persamaan harga yang sesuai dengan persepsi pasar.

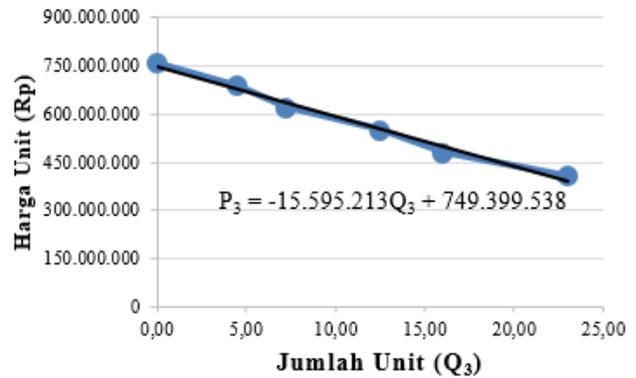
C. Analisis Pendekatan Marginal

Analisis pendekatan marginal adalah sebuah metode untuk mendapatkan kondisi dimana biaya marginal sama dengan penerimaan marginal. Biaya marginal (*marginal cost*) adalah penurunan dari total cost terhadap unit output dan penerimaan marginal (*marginal revenue*) adalah penurunan dari total revenue terhadap unit output.

Total cost diketahui dari analisis sebelumnya, yaitu analisis pendekatan biaya, dan total revenue adalah hasil dari unit output apartemen dikalikan dengan besarnya nilai harga P didapatkan dari analisis pendekatan nilai permintaan.

Kondisi yang diharapkan perusahaan adalah ketika setiap

Kurva Permintaan 3 BR



Gambar 7. Kurva Permintaan Tipe 3 BR

Tabel 8.  
Persamaan Kurva Permintaan

Tipe Unit	Unit Output	Persamaan Kurva Permintaan (P)
Studio	Q <sub>1</sub>	-6.272.727Q <sub>1</sub> + 250.568.181
2 BR	Q <sub>2</sub>	-11.276.355Q <sub>2</sub> + 500.617.787
3 BR	Q <sub>3</sub>	-15.595.213Q <sub>3</sub> + 749.399.538

Sumber: Data olahan penulis, 2014

bertambahnya satu unit output menghasilkan tambahan penerimaan sama dengan biaya untuk memproduksinya. Sehingga dicari titik perpotongan persamaan garis MC dan MR. Setelah titik perpotongan antara persamaan MC dengan MR ditemukan, maka harga bisa dicari dengan memasukkan nilai perpotongan tersebut ke dalam persamaan permintaan (P).

1. Penetapan harga unit Studio

Biaya marginal (MC) adalah kemiringan kurva biaya total, yaitu setiap penambahan biaya untuk satu unit output yang diproduksi. Sesuai pada Tabel 4 besarnya Total Cost adalah 325.346.831.414. Berdasarkan analisis dan perhitungan, berikut ini besarnya nilai TC dan MC unit Studio.

Tabel 5.  
Hasil Kuesioner Unit Studio

Harga Unit (Rp)	Pasti Membeli	Ingin Membeli	Mungkin Membeli	Tidak Ingin Membeli	Pasti Tidak Membeli	Jumlah
80.000.000	24	6	0	0	0	30
120.000.000	16	5	3	2	4	30
160.000.000	2	4	6	9	9	30
200.000.000	1	1	3	7	18	30
240.000.000	0	0	0	8	22	30
280.000.000	0	0	0	0	30	30

Sumber: Data olahan penulis, 2014

$$TC_1 = 124.525.109Q_1$$

$$MC_1 = 124.525.109$$

Penerimaan marginal (MR) adalah penurunan dari total penerimaan (TR) terhadap unit output, yaitu:  $TR = P \times Q$ .

$$P_1 = -6.272.727Q_1 + 250.568.181$$

$$TR_1 = (-6.272.727Q_1 + 250.568.181) \times Q_1$$

$$= -6.272.727Q_1^2 + 250.568.181Q_1$$

$$MR_1 = -12.545.454Q_1 + 250.568.181$$

Dengan menggunakan persamaan  $MC = MR$ , dapat diketahui titik perpotongan garisnya.

$$MC_1 = MR_1$$

$$124.525.109 = (-12.545.454Q_1) + 250.568.181$$

$$12.545.454Q_1 = 126.043.073$$

$$Q_1 = 10,05$$

Kemudian, harga dicari dengan memasukkan nilai  $Q_1$  ke dalam persamaan harga, yaitu

$$P_1 = -6.272.727Q_1 + 250.568.181$$

$$P_1 = (-6.272.727 \times 10,05) + 250.568.181$$

$$P_1 = 187.546.645$$

Jadi, harga berdasarkan analisis pendekatan marginal untuk apartemen tipe studio adalah Rp 187.546.645,-.

## 2. Penetapan harga unit 2 BR

Biaya marginal (MC) adalah kemiringan kurva biaya total, yaitu setiap penambahan biaya untuk satu unit output yang diproduksi. Sesuai pada Tabel 4 besarnya *Total Cost* adalah 325.346.831.414. Berdasarkan analisis dan perhitungan, berikut ini besarnya nilai TC dan MC unit 2 BR.

$$TC_2 = 249.050.218Q_2$$

$$MC_2 = 249.050.218$$

Penerimaan marginal (MR) adalah penurunan dari total penerimaan (TR) terhadap unit output, yaitu:  $TR = P \times Q$ .

$$P_2 = -11.276.355Q_2 + 500.617.787$$

$$TR_2 = (-11.276.355Q_2 + 500.617.787) \times Q_2$$

$$= -11.276.356Q_2^2 + 500.617.787Q_2$$

$$MR_2 = -22.552.712Q_2 + 500.617.787$$

Dengan menggunakan persamaan  $MC = MR$ , dapat diketahui titik perpotongan garisnya.

$$MC_2 = MR_2$$

$$249.050.218 = -22.552.712Q_2 + 500.617.787$$

$$22.552.712Q_2 = 251.567.569$$

$$Q_2 = 11,15$$

Kemudian, harga dicari dengan memasukkan nilai  $Q_2$  ke dalam persamaan harga, yaitu:

$$P_2 = -11.276.355Q_2 + 500.617.787$$

$$P_2 = (-11.276.355 \times 11,15) + 500.617.787$$

$$P_2 = 374.834.002$$

Jadi, harga berdasarkan analisis pendekatan marginal untuk apartemen tipe 2 BR adalah Rp 374.834.002,-.

## 3. Penetapan harga Unit 3 BR

Biaya marginal (MC) adalah kemiringan kurva biaya total, yaitu setiap penambahan biaya untuk satu unit output yang diproduksi. Sesuai pada Tabel 4 besarnya *Total Cost* adalah 325.346.831.414. Berdasarkan analisis dan perhitungan, berikut ini besarnya nilai TC dan MC unit 2 BR.

$$TC_3 = 342.642.338Q_3$$

$$MC_3 = 342.642.338$$

Penerimaan marginal (MR) adalah penurunan dari total penerimaan (TR) terhadap unit output, yaitu:  $TR = P \times Q$ .

$$P_3 = -15.595.213Q_3 + 749.399.538$$

$$TR_3 = (-15.595.213Q_3 + 749.399.538) \times (Q_3)$$

$$= -15.595.213Q_3^2 + 749.399.538Q_3$$

$$MR_3 = -31.190.426Q_3 + 749.399.538$$

Dengan menggunakan persamaan  $MC = MR$ , dapat diketahui titik perpotongan garisnya.

$$MC_3 = MR_3$$

$$342.642.338 = -31.190.426Q_3 + 749.399.538$$

$$31.190.426Q_3 = 406.757.200$$

$$Q_3 = 13,04$$

Kemudian, harga dicari dengan memasukkan nilai  $Q_3$  ke dalam persamaan harga, yaitu:

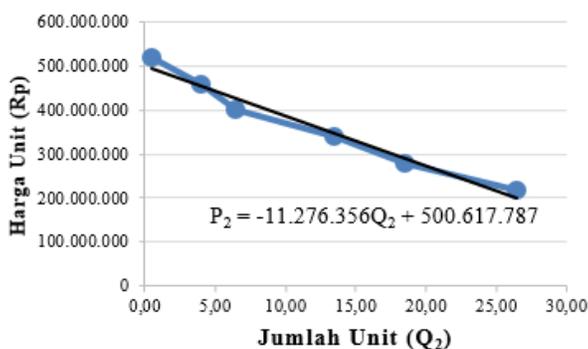
$$P_3 = -15.595.213Q_3 + 749.399.538$$

$$P_3 = (-15.595.213 \times 13,04) + 749.399.538$$

$$P_3 = 487.729.996$$

Jadi, harga berdasarkan analisis pendekatan marginal untuk apartemen tipe 3 BR adalah Rp 546.020.938,-.

### Kurva Permintaan 2 BR



Gambar 6. Kurva Permintaan Tipe 2 BR

## V. KESIMPULAN/RINGKASAN

Berdasarkan analisis yang telah dilakukan, didapatkan kesimpulan sebagai berikut:

Berdasarkan metode pendekatan marginal, didapatkan harga jual untuk tiap unit apartemen Bale Hinggil, yaitu: tipe Studio Rp 187.546.645,-, tipe 2 BR Rp 374.834.002,-, dan tipe 3 BR Rp 546.020.938,-.

## DAFTAR PUSTAKA

- [1] Hutomo, P. 2011. *Analisis Penetapan Harga Jual Unit Apartemen Puncak Permai Di Surabaya*. Tugas Akhir Program Studi S1 Teknik Sipil Institut Teknologi Sepuluh November Surabaya.
- [2] Iswahyudi, Y. 2012. *Penetapan Harga Pokok Sewa Apartemen Gunawangsa Surabaya*. Tugas Akhir Program Studi S1 Teknik Sipil Institut Teknologi Sepuluh November Surabaya.
- [3] Damayanti, R., dan Utomo, C. 2014. "*Analisis Biaya dan Permintaan Pada Penetapan Harga Marginal Unit Rumah di Perumahan Royal Regency, Lumajang*". Jurnal Teknik POMITS Vol. 3 No.1 D:36-40.
- [4] Fahad dan Utomo, C. 2013. "*Analisis Penetapan Harga Jual Unit Rumah pada Proyek Perumahan Soka Park Bangkalan*". Jurnal Teknik POMITS Vol.2 No.2 C:173-177.
- [5] Wahyudhi, O., dan Utomo, C. 2014. "*Analisis Investasi pada Proyek Pembangunan Apartemen Bale Hinggil Surabaya*". Jurnal Teknik POMITS Vol. 3 No.1 D:41-46.
- [6] Amstrong, G., dan Kotler, P. 2008. *Prinsip-prinsip Pemasaran, Edisi ke-12*. Jakarta: Erlangga.
- [7] Hirshleifer, P., dan Glazer, A., dan Hirshleifer, D. 2005. *Price Theory and Applications*. New York: Cambridge University Press.