

# Analisa Penetapan Harga Jual Unit Rumah Pada Pengembangan Perumahan Grand Mandiri Residence, Depok

Alfian Budikusuma dan Retno Indryani

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

Jalan Raya ITS, Surabaya 60111

e-mail: retno\_i@ce.its.ac.id

**Abstrak**—Dalam menetapkan harga jual unit rumah, harga yang ditawarkan harus bersaing dengan harga perumahan lain di sekitarnya yang memiliki segmentasi dan konsep tidak jauh berbeda. Hal ini agar konsumen tertarik membeli rumah di perumahan tersebut. Harga jual rumah merupakan acuan pertimbangan pemilihan rumah oleh konsumen, disamping fasilitas dan desain. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui harga jual unit rumah pada pengembangan Grand Mandiri Residence yang memperhitungkan besarnya biaya agar dapat memberikan keuntungan, serta dapat diterima oleh konsumen menurut permintaan pasar. Penetapan harga jual menggunakan analisa titik impas yang mempertemukan kurva biaya dan kurva pendapatan. Kurva biaya diperoleh dari perhitungan biaya tetap dan biaya variabel. Kurva pendapatan diperoleh dari kurva permintaan yang berasal dari survei. Berdasarkan hasil analisa diperoleh harga jual yang sesuai dengan analisa biaya dan permintaan pasar untuk tipe 120 adalah Rp 767.455.121 dengan jumlah unit rumah sebanyak 34 unit, dan harga jual untuk tipe 140 sebesar Rp 1.174.668.574 dengan jumlah unit rumah sebanyak 6 unit.

**Kata Kunci**—analisa titik impas, harga, kurva biaya, kurva permintaan, perumahan Grand Mandiri Residence.

## I. PENDAHULUAN

Perumahan Grand Mandiri Residence (GMR) adalah perumahan baru yang sedang dibangun di Kota Depok yang dikembangkan oleh PT. Karya Bangun Mandiri (PT. KBM) di wilayah kecamatan Cimanggis. Letak dari perumahan ini cukup strategis karena berdekatan dengan dekat dengan jalan protokol, universitas dan pusat perbelanjaan wilayah bebas banjir. PT. GMR berencana membangun dua tipe rumah yaitu tipe 120 dan 140 pada tanah seluas 6000 m<sup>2</sup>. Pihak pengembang berencana menetapkan harga jual tiap unit rumah untuk tipe 120 sebesar Rp 919.492.000 dan tipe 140 sebesar Rp. 1.138.420.000. Harga jual harus mampu bersaing dengan harga yang ditawarkan oleh pengembang perumahan di sekitarnya dengan segmentasi dan konsep yang tidak jauh berbeda.

Banyak pilihan bagi pembeli dapat menimbulkan persaingan yang ketat antar pengembang perumahan. Oleh karena itu PT. KBM selaku pihak pengembang perumahan GMR harus mempertimbangkan harga jual yang ditawarkan kepada pembeli disamping fasilitas-fasilitas yang ditawarkan. Berdasarkan latar belakang tersebut maka perlu dilakukan analisa penetapan harga jual unit rumah tipe 120 dan tipe 140 pada perumahan GMR.

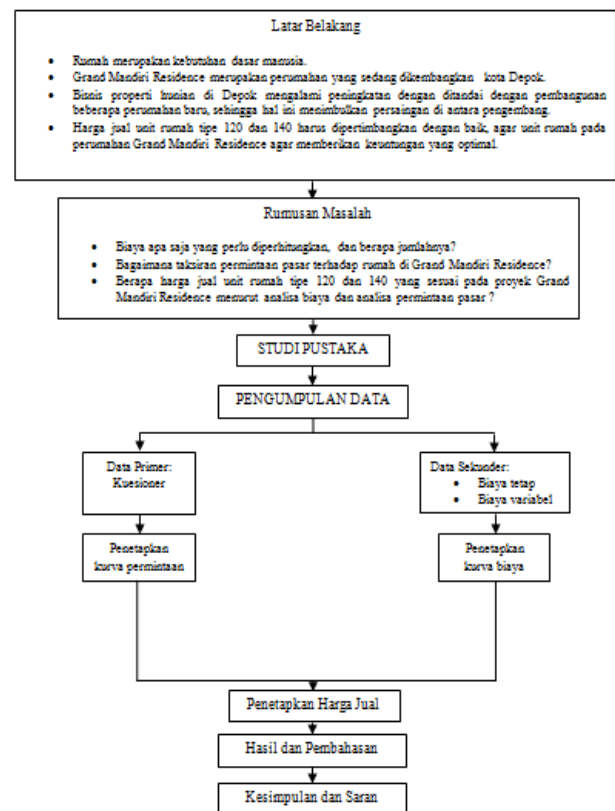
## II. METODOLOGI

### A. Langkah Penelitian

Diagram alir penelitian dapat dilihat pada Gambar 1.

### B. Data

Dalam penelitian ini terdapat dua jenis data yang akan



Gambar 1 Diagram Alir Penelitian

digunakan, dua jenis data tersebut yaitu:

#### 1. Data Primer

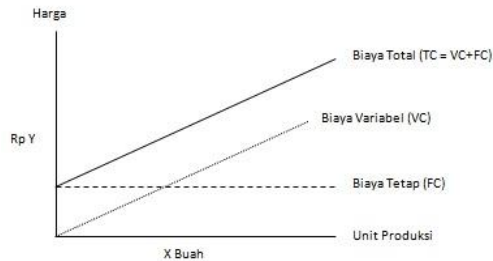
Data primer adalah data yang diperoleh langsung dari sumber pertama, dalam penelitian ini adalah pemilik proyek dan masyarakat. Data primer dari masyarakat diperoleh melalui survei, sedangkan pada pemilik proyek dari wawancara.

#### 2. Data Sekunder

Data sekunder terdiri dari data-data mengenai biaya dan perencanaan pembangunan Perumahan GMR.

**C. Kurva Biaya**

Untuk membuat kurva biaya, perlu dilakukan identifikasi biaya-biaya yang diperlukan dalam proyek pembangunan perumahan GMR, setelah itu dapat dibuat sebuah kurva biaya seperti pada Gambar 2.



Gambar 2. Kurva Biaya [1]

**D. Kurva Permintaan**

Kurva permintaan diperoleh dengan survei menggunakan kuesioner, kuesioner digunakan untuk mengetahui seberapa besar permintaan masyarakat terhadap unit rumah di perumahan GMR.

**E. Analisa Titik Impas dan Analisa Marginalitas**

Dalam menetapkan harga, penelitian ini menggunakan metode analisa titik impas dan analisa marginalitas, yang mempertemukan antara kurva biaya dan kurva permintaan menggunakan persamaan  $MC=MR$  untuk mencari jumlah optimum (Q). MR (*marginal revenue*) adalah perubahan pendapatan untuk perubahan satu unit yang terjual, merupakan turunan dari TR (*Total Revenue*). TR merupakan perkalian  $P \times Q$  dimana P adalah harga jual. MC (*marginal cost*) adalah perubahan biaya yang disebabkan perubahan satu unit rumah yang terjual, merupakan turunan dari TC. TC (*Total Cost*) merupakan perhitungan dari  $FC+VC(Q)$  dimana FC adalah *fixed cost*, VC adalah *variable cost* dan Q adalah jumlah unit rumah [2].

**III. HASIL DAN PEMBAHASAN**

**A. Kurva Biaya**

Kurva biaya dibentuk dari 2 komponen kurva yaitu kurva biaya tetap dan kurva biaya variabel. Yang termasuk biaya variabel adalah :

1. Biaya konstruksi rumah tinggal
2. Biaya pemasaran
3. Biaya sertifikat
4. Biaya IMB
5. Biaya pembuatan taman rumput standar
6. Biaya pembelian tempat sampah fiber
7. Biaya pajak

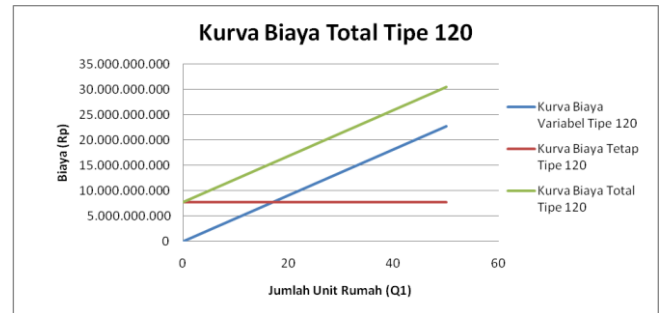
Yang termasuk biaya tetap adalah :

1. Biaya pembelian tanah
2. Biaya perizinan pengembangan kawasan
3. Biaya transaksi
4. Biaya *design and drawing*
5. Biaya pembangunan infrastruktur
6. Biaya *overhead, maintenance and contingency*

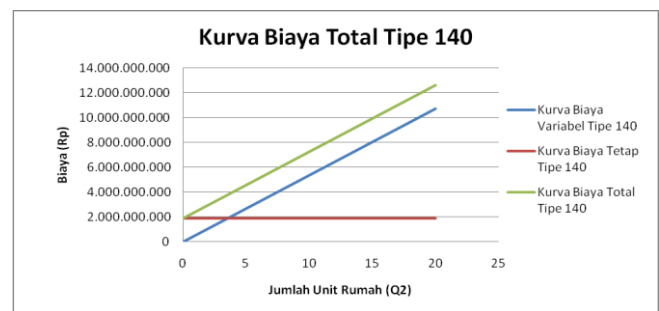
Berdasarkan analisa dan perhitungan, persamaan biaya total per tipe rumah dapat dilihat pada Tabel 1, sedangkan kurva biaya total per tipe rumah dapat dilihat pada Gambar 3 dan Gambar 4.

Tabel 1.  
Persamaan Biaya Total

Tipe	Variabel Unit	Biaya Variabel (Rp)	Biaya Tetap (Rp)	Persamaan Biaya Total
120	Q1	454.778.065	7.772.877.589	$7.772.877.589 + 454.778.065 Q1$
140	Q2	536.956.181	1.877.901.098	$1.877.901.098 + 536.956.181 Q2$



Gambar 3 Kurva Biaya Total Tipe 120



Gambar 4 Kurva Biaya Total Tipe 140

**B. Kurva Permintaan**

Untuk mengetahui kesediaan para responden dalam membeli rumah pada proyek perumahan GMR dalam tingkatan harga tertentu, maka dilakukan survei. Hasil survei dapat dilihat pada Tabel 2 dan Tabel 3.

Tabel 2.  
Hasil Kuesioner Tipe 120

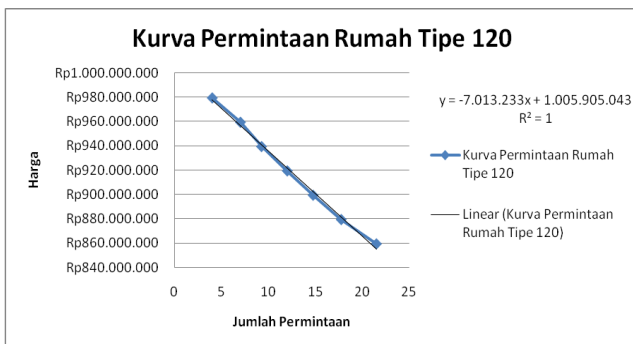
Harga (Rp)	Pasti Membeli	Ingin Membeli	Mungkin Membeli	Tidak Ingin Membeli	Pasti Tidak Membeli	Total
859.492.000	10	9	8	3	0	30
879.492.000	7	8	7	5	3	30
899.492.000	4	5	11	6	4	30
919.492.000	0	8	9	6	7	30
939.492.000	0	5	7	8	10	30
959.492.000	0	3	5	9	13	30
979.492.000	0	0	4	8	18	30

Tabel 3.  
Hasil Kuesioner Tipe 140

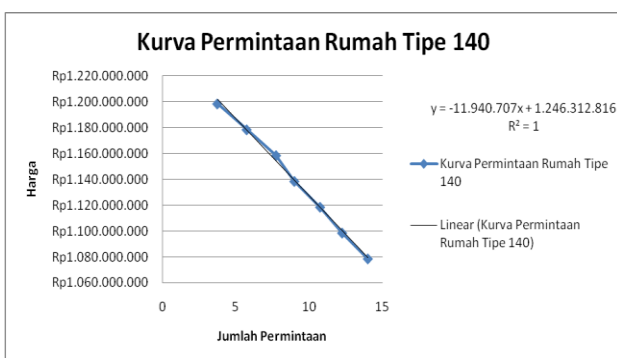
Harga (Rp)	Pasti Membeli	Ingin Membeli	Mungkin Membeli	Tidak Ingin Membeli	Pasti Tidak Membeli	Total
1.078.420.000	3	6	9	8	4	30
1.098.420.000	0	9	8	6	7	30
1.118.420.000	0	7	8	6	9	30
1.138.420.000	0	5	7	7	11	30
1.158.420.000	0	2	9	7	12	30
1.178.420.000	0	0	7	9	14	30
1.198.420.000	0	0	4	7	19	30

Agar dapat dijadikan kurva permintaan yang menggambarkan hubungan harga yang ditetapkan pada berbagai tingkatan dan tingkat permintaan, hasil survei perlu diolah kembali. Pengolahan data hasil survei dilakukan dengan cara pembobotan. Pembobotan dilakukan untuk mendapatkan jumlah permintaan menurut tingkat harga. Pembobotan merupakan proses perkalian antara jumlah kesediaan responden pada masing-masing tingkat permintaan dengan nilai probabilitasnya. Nilai probabilitas untuk masing tingkat permintaan yaitu : Pasti membeli (1), Ingin membeli (0,75), Mungkin membeli (0,5), Tidak ingin membeli (0,25), Pasti tidak membeli (0) [3].

Hubungan antara tingkat harga dan jumlah permintaan menghasilkan kurva seperti Gambar 5 dan Gambar 6.



Gambar 5. Kurva Permintaan Rumah Tipe 120



Gambar 6. Kurva Permintaan Rumah Tipe 140

Dari kurva permintaan dapat diperoleh persamaan harga jual dari setiap rumah yang ada pada proyek perumahan GMR, yaitu:

1. Tipe 120,  $P = -7.013.233Q_1 + 1.005.905.043$
2. Tipe 140,  $P = -11.940.707Q_2 + 1.246.312.816$

C. Penetapan Harga

Untuk menetapkan harga, penelitian ini menggunakan metode analisa titik impas, yang mempertemukan antara kurva permintaan dan kurva biaya. Persamaan  $MR = MC$

digunakan untuk mencari volume atau Q untuk mendapatkan keuntungan maksimum.

MR atau *Marginal Revenue* adalah perubahan pendapatan untuk perubahan satu unit yang terjual, merupakan turunan dari TR. TR atau *Total Revenue* adalah total pendapatan yang diperoleh dari hasil perkalian antara harga jual dan volume.

MC atau *Marginal Cost* adalah perubahan biaya yang disebabkan oleh perubahan satu unit rumah yang terjual, merupakan turunan dari TC. TC atau *Total Cost* adalah biaya total yang dibutuhkan untuk membuat seluruh unit rumah [4].

1. Penetapan Harga Tipe 120

Harga jual unit rumah tipe 120 berdasarkan analisa titik impas untuk mendapat keuntungan maksimum adalah Rp 732.388.956 per unit dengan jumlah unit terjual optimum sebanyak 39 unit.

2. Penetapan Harga Tipe 140

Harga jual unit rumah tipe 140 berdasarkan analisa titik impas untuk mendapat keuntungan maksimum adalah Rp 888.091.606 per unit dengan Q optimum 30 unit.

D. Evaluasi Kebutuhan Luas Tanah Kavling

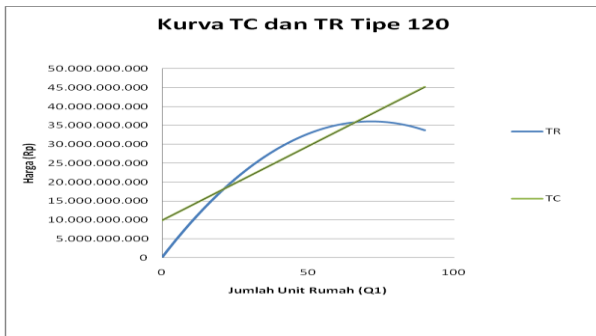
Jumlah unit optimum tersebut harus disesuaikan dengan ketersediaan lahan pada perumahan GMR yaitu 6000 m<sup>2</sup>. Alokasi luas tanah kavling optimum dapat dilihat pada Tabel 4. Total luas tanah kavling yang harus disediakan untuk mencapai jumlah unit optimum adalah 7.491 m<sup>2</sup>. Jumlah tersebut belum ditambah dengan fasilitas, perkerasan jalan dan lain-lain. Sehingga, jumlah optimum tidak dapat tercapai dalam perencanaan perumahan GMR.

Tabel 4.  
Alokasi Luas Tanah Kavling Optimum

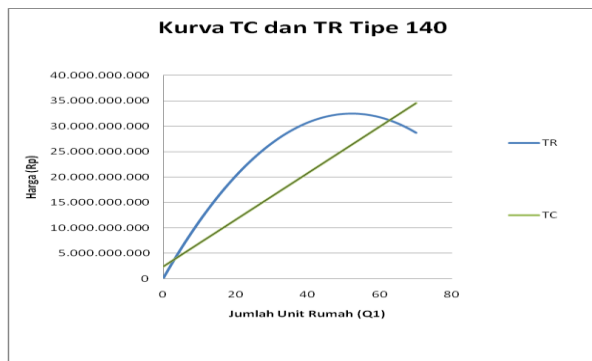
No	Uraian	Luas Kavling (m <sup>2</sup> )	Jumlah Unit	Total Luasan (m <sup>2</sup> )
1	Luas Kavling Rumah			
	a. Tipe 120	84	39	3.276
	b. Tipe 140	115	30	3.450
Total Luasan Tanah Kavling				6.726

E. Penentuan Jumlah Unit dan Harga Jual

Dari hasil analisa diketahui bahwa tidak dimungkinkan membangun rumah sebanyak jumlah unit optimum. Oleh karena itu, perlu dilakukan penyesuaian jumlah unit rumah yang dapat dibangun, yang tetap dapat memberikan keuntungan meskipun tidak maksimum. Untuk menentukan jumlah unit rumah tersebut perlu diketahui dahulu jumlah unit minimum dan maksimum yang menghasilkan total pendapatan (TR) sama atau lebih besar dari total biaya (TC). Perhitungan dilakukan dengan mencari titik potong antara kurva biaya dan kurva pendapatan. Gambar 7 dan 8 menunjukkan kurva TC dan kurva TR tipe 120 dan tipe 140. Tabel 5 menunjukkan jumlah unit minimum dan maksimum masing-masing tipe.



Gambar 7. Kurva TC dan TR Tipe 120



Gambar 8 Kurva TC dan TR Tipe 140

Tabel 5.  
Q Minimum dan Maksimum Setiap Tipe

No	Tipe	Q minimum	Q maksimum
1	120	19	60
2	140	3	56

Jumlah unit minimum dan maksimum tersebut menunjukkan bahwa selama jumlah unit yang dibangun berada di antara jumlah tersebut, pengembang bisa memperoleh keuntungan. Namun, jumlah unit tersebut tetap harus disesuaikan dengan luas kavling yang tersedia. Jumlah unit yang sudah dihitung berdasarkan luas kavling yang tersedia adalah jumlah unit sesuai dengan rencana yang ditetapkan oleh pengembang perumahan. Jumlah unit rencana tersebut masuk dalam batasan minimum dan maksimum. Dengan demikian, dapat ditetapkan jumlah unit yang dipakai adalah jumlah unit sesuai rencana.

Harga jual rumah tergantung pada jumlah unit rumah. Karena jumlah unit rumah tidak bisa menggunakan jumlah unit optimum, namun menggunakan jumlah unit rencana, maka perlu dihitung harga jual berdasarkan jumlah unit rencana tersebut. Harga jual berdasarkan jumlah unit rencana dapat dilihat pada Tabel 6.

Tabel 6.  
Harga Jual Berdasarkan Q Rencana

No	Tipe	Persamaan Harga Jual	Jumlah Unit (Q)	Harga Jual (Rp)
1	120	$-7.013.233Q_1 + 1.005.905.043$	34	767.455.121
2	140	$-11.940.707Q_2 + 1.246.312.816$	6	1.174.668.574

F. Pembahasan

Dari hasil analisa dapat diketahui bahwa harga jual dipengaruhi oleh jumlah unit (Q). Penentuan jumlah unit (Q) yang sesuai dimulai dengan Qmin dan Qmaks yang merupakan rentang jumlah yang masih memberi keuntungan. Keuntungan terbesar diperoleh saat jumlah unit Q optimum. Namun Q optimum ini harus pula mempertimbangkan ketersediaan lahan. Rekapitulasi harga jual berdasarkan posisi Q dapat dilihat pada Tabel 7.

Tabel 7.  
Harga Jual Setiap Q

Tipe	Persamaan Harga Jual	Posisi Q	Jumlah Unit (Q)	Harga Jual (Rp)
120	$-7.013.233Q_1 + 1.005.905.043$	min	19	872.653.616
		rencana	34	767.455.121
		optimum	39	732.388.956
		maks	60	585.111.063
140	$-11.940.707Q_2 + 1.246.312.816$	min	3	1.210.490.695
		rencana	6	1.174.668.574
		optimum	30	888.091.606
		maks	56	577.633.224

IV. KESIMPULAN

Berdasarkan hasil analisa dapat disimpulkan bahwa jumlah unit rumah dan harga yang sesuai dengan analisa biaya dan analisa permintaan pasar, dengan mempertimbangkan batas luas lahan dan keuntungan yang diperoleh, adalah sebagai berikut :

1. Harga Jual Rumah Tipe 120 adalah Rp 767.455.121 dengan jumlah unit rumah sebanyak 34 unit.
2. Harga Jual Rumah Tipe 140 adalah Rp 1.174.668.574 dengan jumlah unit rumah sebanyak 6 unit.

DAFTAR PUSTAKA

[1] Pujawan, I. N. 2009. **Ekonomi Teknik**. Surabaya: Guna Widya.  
 [2] Gaspersz, V. 2001. **Ekonomi Manajerial Pembuatan Keputusan Bisnis**. Jakarta : PT. Gramedia Pustaka Utama.  
 [3] Arsyad, L. 1999. **Ekonomi Manajerial : Ekonomi Terapan Untuk Manajemen Bisnis**. Yogyakarta : BPFE.  
 [4] Fahad. 2013. **Analisa Penetapan Harga Jual Unit Rumah Pada Proyek Perumahan Soka Park, Bangkalan**. Jurusan Teknik Sipil Institut Teknologi Sepuluh Nopember.