

Pemilihan Strategi Penjualan dengan Penambahan Fasilitas Umum di Perumahan “GCA” Berkaitan dengan Keputusan Investasi

Njo Anastasia

Staf Pengajar Fakultas Ekonomi Jurusan Manajemen, Universitas Kristen Petra

Veronika S. Herlimus

Liniwati Yuono

Alumni Fakultas Ekonomi Jurusan Manajemen, Universitas Kristen Petra

ABSTRAK

Strategi alternatif dalam penjualan rumah RS dan RSS adalah menambah fasilitas umum sehingga konsumen memiliki kenyamanan dalam menempati rumah tersebut. Penambahan fasilitas umum yang ditawarkan pada konsumen adalah fasilitas tempat ibadah, sekolah, atau klinik di perumahan “GCA”. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui strategi penjualan dengan penambahan fasilitas umum pada pembangunan RS dan RSS di perumahan “GCA” untuk penentuan tingkat pengembalian investasi yang lebih besar dari sebelumnya. Analisa yang digunakan adalah analisa mean, dan analisa arus kas untuk mengetahui tingkat pengembalian masing-masing alternatif. Hasil dari penelitian menunjukkan bahwa penambahan fasilitas klinik dapat meningkatkan pengembalian investasi bagi PT. GPCL, dengan NPV Rp. 359.897.251 dan IRR 13,3%.

Kata kunci: strategi penjualan, penambahan fasilitas, analisa investasi.

ABSTRACT

An alternative strategy for selling low-cost housing is to add facilities such as places of worship, schools, or clinics in the GCA housing development to make the consumer more comfortable with their house. The purpose of this research is to understand the sales strategy associated with added facilities used to generate higher returns from the investment in simple(RS) and very simple (RSS) houses in the GCA housing development. This research uses analysis of means and cashflow analysis to calculate returns for each investment alternative. The results show that adding a clinic gives the best return for PT. GPCL, with an NPV of Rp. 359,897,251 and an IRR of 13,3%.

Keywords: sales strategy, added facilities, investment analysis

LATAR BELAKANG MASALAH

Perkembangan jumlah penduduk Surabaya mulai tahun 1990-2000 bertumbuh $\pm 1,02\%$ per tahun (CIC,1997:10). Namun pertumbuhan tersebut tidak seturut dengan perekonomian Indonesia terutama tahun 1997 yang mengalami penurunan akibat nilai

tukar rupiah terhadap dollar yang semakin meningkat. Dampak yang timbul antara lain Putus Hubungan Kerja (PHK) dan turunnya daya beli di pasar properti. Akibat krisis banyak pengembang real estate gulung tikar atau melakukan merger supaya dapat bertahan, sebab biaya konstruksi naik $\pm 300\%$ (bahan bangunan banyak yang masih impor) dan naiknya bunga KPR.

Hal ini ditunjukkan di tahun 1996, jumlah anggota REI 2.446 perusahaan, tetapi sampai akhir Desember 1997 yang mendaftar ulang hanya 1.660 perusahaan (786 perusahaan tumbang) ditambah 399 perusahaan yang mendaftar sebagai anggota baru. Jadi tahun 1997, anggota REI-Jakarta 2.059 perusahaan (termasuk Jatim 100 perusahaan dan Sulawesi Selatan 55 perusahaan) (Kawilarang,1997:26). Menurut Soharsojo, banyaknya pengembang yang tidak mendaftar ulang disebabkan krisis likuiditas, akibatnya aliran kas perusahaan mengalami kesulitan. Banyak pembeli yang membatalkan atau menunda pembelian karena bank tidak mengucurkan KPR padahal pembeli membutuhkannya (1997:27).

Meskipun pada masa krisis kebutuhan untuk membeli rumah dinomer-duakan, namun permintaan rumah yang cukup tinggi beralih ke tipe rumah sederhana (RS) dan rumah sangat sederhana (RSS) yang diperkirakan lebih kurang 500.000 unit. Sehingga para pengembang mulai bersaing membangun RS dan RSS menuju daerah pinggiran Surabaya Barat, Sidoarjo, Gempol, karena harga tanah relatif lebih murah, sejalan perkembangan sosial-ekonomi setempat (mengurangi kesenjangan sosial), dan banyak industri (karyawan lebih memilih rumah yang dekat tempat kerja).

Saat ini PT. GPCL sedang menyelesaikan proyek perumahan GCA tahap III, dan untuk meningkatkan penjualan maka terdapat alternatif menambah fasilitas umum sebagai strategi penjualan perumahan GCA selanjutnya. Maka rumusan masalah penelitian ini adalah, "Apakah strategi penjualan dengan penambahan fasilitas umum pada pembangunan RS dan RSS di perumahan "GCA" dapat menentukan tingkat pengembalian investasi yang lebih besar dari sebelumnya?"

KAJIAN LITERATUR

Menurut Dijatmiko dan Priyendiswara, "*Real estate is land and all the things permanently attached to it, such as trees, buildings and minerals beneath the surface. A house is real estate, but the things and furniture in it are chattels (personal property)*" (1995:7). Sedangkan real properti didefinisikan "*The interest, benefits, and rights interest in ownership of physical real estate*" (1995:18).

Menurut Menteri Negara Perumahan Rakyat no.648-384 tahun 1992, no.739/KPTS/1992, no.09/KPTS/1992, tentang Pedoman Pembangunan Perumahan dan Pemukiman dengan Lingkungan Hunian Berimbang, adalah (DPD REI Jatim,1996:147):

- a) Rumah sangat sederhana, rumah tidak bersusun, luas lantai bangunan 21 - 36 m².
- b) Rumah sederhana, rumah tidak bersusun, luas lantai bangunan kurang dari 70 m², luas tanah 54 - 200 m².
- c) Rumah menengah, rumah tidak bersusun, luas tanah 54 - 600 m².
- d) Rumah mewah, rumah tidak bersusun, luas tanah 600 - 2000 m².

Peraturan pemerintah tentang komposisi fasilitas umum dan perumahan adalah 60% untuk rumah dan 40% fasilitas umum. Komposisi fasilitas umum 25% jalan, 15% fasilitas

khusus (seperti tempat ibadah, taman, sekolah, dan lain-lain dengan syarat developer minimum menyediakan lahan untuk fasilitas khusus) dan 10% untuk saluran air.

Menurut Swastha dan Irawan, strategi adalah rencana yang disatukan, menyeluruh, dan terpadu yang mengaitkan keunggulan strategi perusahaan dengan tantangan lingkungan dan dirancang untuk memastikan bahwa tujuan utama perusahaan dapat dicapai melalui pelaksanaan yang tepat dalam perusahaan (1997:6). Strategi penjualan adalah rencana yang dibuat oleh perusahaan untuk menentukan bagaimana dapat meningkatkan penjualan produknya dan memberikan kepuasan pada konsumen pada komponen harga (dengan memberikan diskon, kredit, dan lain lain), fasilitas (fasilitas umum dan fasilitas khusus), lokasi, promosi atau pameran.

Menurut Jaffe dan Sirmans "*Investment is, in essence, present sacrifice for expected future benefit. Because the present is relatively well known and the future is uncertain, investment decisions represent certain sacrifices for uncertain benefits*" (1989:2).

Untuk melihat apakah investasi ini menguntungkan atau tidak di masa yang akan datang, maka perlu dibuat aliran kas proyek dan kriteria penilaian investasi. Komponen aliran kas terdiri dari *initial cash flow* (penyediaan modal kerja, biaya-biaya pendahuluan seperti pembelian asset baru untuk peralatan, material, dan lain lain), *operational cash flow* (biaya overhead, pendapatan, pengeluaran untuk operasi, depresiasi, dan pajak pendapatan), dan *terminal cash flow* (aliran kas nilai sisa, pengembalian modal kerja, pajak penjualan).

Kriteria penilaian investasi menggunakan metode *average rate of return*, *payback period*, *net present value*, *internal rate of return*, dan *profitability index*. Namun metode NPV dan IRR lebih rasional untuk menentukan profitabilitas perusahaan karena memperhatikan *time value of money*.

NISBAH ANTAR KONSEP DAN HIPOTESA

Pemilihan strategi penjualan dengan penyediaan fasilitas umum berupa taman, tempat ibadah, atau sekolah akan menambah beban harga pokok tanah. Namun diharapkan dengan penambahan fasilitas umum tersebut penjualan di perumahan tersebut akan meningkat, sebab pembeli akan merasa lebih nyaman membeli rumah dengan fasilitas yang lengkap. Dengan penambahan biaya pada harga pokok tanah maka akan mempengaruhi biaya investasi.

Diduga strategi penjualan perumahan "GCA" dengan penyediaan fasilitas taman, tempat ibadah atau sekolah akan mempengaruhi besarnya tingkat pengembalian investasi.

METODOLOGI PENELITIAN DAN DATA

Obyek penelitian dilakukan di perumahan "GCA" yang berlokasi di Gempol, Pasuruan. Populasi penelitian adalah pembeli rumah yang diambil sampelnya secara acak sebanyak 100 responden, ternyata hanya 88 responden yang mengembalikan kuesioner dan setelah diseleksi hanya 68 data yang valid. Data yang terkumpul diolah menggunakan SPSS (Statistical Program For Social Science Version for Windows) untuk memperoleh gambaran deskriptif responden dan kebutuhan responden akan fasilitas umum berupa taman, sekolah, klinik, pasar, atau tempat ibadah.

Kemudian dilakukan perhitungan harga pokok tanah berdasarkan penambahan fasilitas yang dipilih oleh konsumen tersebut. Beban biaya tersebut digunakan dalam aliran kas yang dibuat dengan 3 skenario tambahan fasilitas tersebut kemudian dianalisa menggunakan metode NPV dan IRR.

ANALISA DAN HASIL

Berdasarkan hasil survei, responden mengharapkan fasilitas umum yang disediakan oleh pengembang dalam waktu dekat adalah fasilitas tempat ibadah (mean 3.779), fasilitas sekolah (mean 3.677), fasilitas klinik (mean 3.265), taman (mean 2.294) dan PDAM (mean 1.985).

Kemudian dilakukan perhitungan harga pokok tanah dengan penambahan 3 fasilitas umum yang dipilih responden yaitu tempat ibadah, klinik, dan sekolah. Fasilitas taman tidak diperhitungkan karena bukan prioritas pilihan responden, serta telah tersedia taman-taman kecil yang merupakan sisa lahan yang tidak dapat digunakan untuk rumah. Fasilitas PDAM juga tidak diperhitungkan karena daerah perumahan tersebut memang belum dilalui jalur PDAM jadi biayanya akan tinggi sekali jika disediakan sendiri oleh developer.

Di bawah ini merupakan tabel perhitungan harga pokok tanah untuk 4 alternatif investasi, dengan asumsi awal:

Tabel 1. Asumsi Pengembangan Perumahan dan Fasilitas Umum

Keterangan	Luas (m ²)
Biaya pembebasan tanah per m ²	Rp. 17.500
Luas lahan proyek	67.770 m ²
Luas area perumahan (63%)	42.711 m ²
Luas area fasilitas umum awal (37%)	25.059 m ²
Luas area tempat ibadah	600 m ²
Luas area klinik	420 m ²
Luas area sekolah	480 m ²

Sumber: PT.GPCL, diolah

Aliran kas yang dibuat untuk alternatif 1 menunjukkan kondisi standar perumahan tanpa fasilitas umum tambahan. Kemudian dibuat aliran kas untuk alternatif 2, yaitu dengan adanya tambahan fasilitas tempat ibadah. Lokasi tempat ibadah berada di bagian tengah perumahan, sehingga memiliki nilai tambah 20% lebih tinggi dibanding lokasi lain. Luas lahan yang dipakai untuk tempat ibadah lebih kurang 600 m² (7.2 x 82.5) sehingga sisa lahan untuk fasilitas umum lainnya 24.459 m². Tabel 2 menunjukkan rincian biaya untuk pembangunan tempat ibadah.

Sedangkan alternatif 3, adalah aliran kas untuk tambahan fasilitas klinik. Lokasinya agak dekat dengan jalan masuk ke perumahan tersebut, namun paling pojok dan cukup jauh sehingga jauh dari jangkauan rumah penduduk lainnya. Dengan lokasi tersebut maka nilai tambahnya hanya 15% lebih tinggi dibanding lokasi lain. Klinik membutuhkan luas lahan lebih kurang 420 m² (4 x 105), sehingga sisa luas lahan untuk fasilitas umum lainnya hanya 24.639 m². Tabel 3 menunjukkan rincian biaya untuk pembangunan klinik.

Tabel 2. Perhitungan Harga Pokok Tanah Dengan Fasilitas Tempat Ibadah

Tahun	Keterangan	Perhitungan	Harga (Rp./m ²)	Jumlah (Rp.)
2000	Jalan	15 m x 5 m	20.000	1.500.000
	Saluran	15 m x 1 m	50.000	750.000
	PLN	7 unit	216.000	1.512.000
	Urugan tanah	600 m ² x 0.8	16.000	7.680.000
			Jumlah	11.442.000
		Plus Minus Faktor (20%) Harga pokok tanah per m ²		
		dibulatkan		22.884 22.900

Tabel 3. Perhitungan Harga Pokok Tanah Dengan Fasilitas Klinik

Tahun	Keterangan	Perhitungan	Harga (Rp./m ²)	Jumlah (Rp.)
2001	Jalan	7 m x 5 m	21.000	735.000
	Saluran	7 m x 1 m	60.000	420.000
	PLN	4 unit	227.000	908.000
	Urugan tanah	420 m ² x 0.8	17.000	5.712.000
			Jumlah	7.775.000
		Plus Minus Faktor (15%) Harga pokok tanah per m ²		
		dibulatkan		21.289 21.300

Alternatif 4, aliran kas untuk tambahan fasilitas sekolah. Lokasinya sangat strategis dekat jalan masuk menuju perumahan, sehingga nilai tambahnya paling tinggi 25% dibanding lokasi lain. Sekolah membutuhkan luas lahan lebih kurang 480 m² (4 x 120), sehingga sisa luas lahan untuk fasilitas umum lainnya hanya 24.579 m². Tabel 4 menunjukkan rincian biaya untuk pembangunan sekolah.

Tabel 4. Perhitungan Harga Pokok Tanah Dengan Fasilitas Sekolah

Tahun	Keterangan	Perhitungan	Harga (Rp./m ²)	Jumlah (Rp.)
2002	Jalan	7 m x 5 m	22.000	770.000
	Saluran	7 m x 1 m	70.000	490.000
	PLN	4 unit	250.500	1.002.000
	Urugan tanah	480 m ² x 0.8	18.000	6.912.000
			Jumlah	9.174.000
		Plus Minus Faktor (25%) Harga pokok tanah per m ²		
		dibulatkan		23.891 23.900

Setelah menentukan harga pokok tanah dengan berbagai alternatif di atas, maka dibuat arus kas menggunakan proyeksi selama 4 tahun, dengan variabel dan asumsi sebagai

berikut:

1. Biaya pembebasan tanah Rp. 17.500/m². Tanah tersebut sudah dibebaskan pengembang sejak tahun 1997, sehingga biaya pembebasan tersebut hanya dibebankan pada tahun pertama saja Rp. 1.185.975.000.
2. Biaya pengembangan lahan, meliputi:
 - a. Urugan Rp. 16.000/m²
 - b. Jalan 16.000/m²
 - c. Saluran 30.000/m²
 - d. Gorong 175.000/m²
 - e. PLN 216.00/unit
 - f. Ijin 60.000.000
 - g. Sertifikat 350.000/unit
 - h. Konsultan perencanaan 10.000.000
 - i. Biaya konstruksi bangunan 300.000/m²

Biaya-biaya di atas dikeluarkan sesuai periode pengembangan dan diasumsikan meningkat 5%–10% per tahun. Tahun 1997-2000 tidak ada pengembangan fasilitas umum kecuali taman. Tahun 2001–2003 diasumsikan ada pengembangan fasilitas tempat ibadah, sekolah, atau klinik. Pengembang hanya menyediakan tanah untuk pengembangan fasilitas umum, sedangkan biaya konstruksi dibebankan pada warga perumahan tersebut.

Tabel 5. Rincian Biaya Fasilitas Umum

Fasilitas Umum	Tahun	Luas Lahan (m ²)	Harga (Rp./m ²)	Jumlah (Rp.)
Taman	1998	25	200.000	5.000.000
	2000	75	200.000	15.000.000
	2001	35	200.000	7.000.000
Tempat Ibadah	2000	600	22.900	13.740.000
Klinik	2001	420	21.300	8.946.000
Sekolah	2002	480	23.900	11.472.000

Sumber: PT.GPCL, diolah

3. Biaya operasional, meliputi biaya pemasaran berupa komisi 1% dari tiap transaksi yang terjadi. Serta biaya promosi untuk pameran sebanyak dua kali tiap tahun dan melalui media massa tiap bulan dengan total lebih kurang Rp. 58.000.000,- per tahun.
4. Aliran kas masuk diperoleh dari penjualan rumah untuk setiap tipe rumah dan diasumsikan mengalami kenaikan 10% per tahun. Kemudian dihitung selisih antara arus kas masuk dengan arus kas keluar untuk memperoleh aliran kas bersih. Kemudian dicari aliran kas bersih setelah dipotong pajak.

Tabel 6. Harga Jual Untuk Masing-Masing Tipe Rumah

Tipe	Harga Jual (Rp./ Unit)
21/54	4.900.000
21/72	10.350.000
27/66	13.720.000
27/72	13.720.000
36/72	16.800.000
36/66	24.000.000
36/82.5	20.400.000
36/90	20.400.000
45/105	26.415.000
70/120	49.000.000

5. Pajak

Perhitungan pajak dibedakan dua macam. Sebelum tahun 2000, dikenakan pajak final sebesar 5% dari harga jual rumah. Sedangkan setelah tahun 2000 dikenakan pajak berjenjang sesuai peraturan baru PPh 23 untuk badan usaha.

6. Pendanaan proyek menggunakan modal sendiri, sehingga tingkat pengembalian proyek menggunakan 10% dari tingkat suku bunga deposito.

Analisa investasi terhadap masing-masing alternatif pengembangan fasilitas umum tersebut menunjukkan hasil sebagai berikut:

Tabel 8. NPV, IRR dan PI Proyek

	NPV (Rp.)	IRR (%)	PI
Alternatif I (standar)	Rp. 371.776.967	13,405%	1,1227
Alternatif II (tempat ibadah)	Rp. 351.994.375	13,225%	1,1162
Alternatif III (klinik)	Rp. 359.897.251	13,300%	1,1188
Alternatif IV (sekolah)	Rp. 358.137.136	13,288%	1,1182

KESIMPULAN DAN SARAN

Hasil survei menunjukkan bahwa alasan utama konsumen membeli rumah tipe RS dan RSS adalah harga yang terjangkau sedangkan penyediaan fasilitas umum dalam perumahan merupakan urutan ke-4. Namun perumahan yang memiliki fasilitas umum yang lengkap lebih cepat berkembang dalam arti lebih cepat terjual dan dihuni.

Di perumahan "GCA" ini fasilitas yang diharapkan antara lain tempat ibadah, klinik, dan sekolah. Sehingga berdasarkan analisa aliran kas, menunjukkan:

1. Tidak ada fasilitas umum, NPV proyek Rp. 371.776.967, IRR 13,405%.
2. Tersedia fasilitas tempat ibadah, NPV proyek Rp. 351.994.375, IRR 13,225%.
3. Tersedia fasilitas klinik, NPV proyek Rp. 359.897.251, IRR 13,300%.
4. Tersedia fasilitas sekolah, NPV proyek Rp. 358.137.136, IRR 13,288%.

Jadi berdasarkan analisa investasi maka penyediaan fasilitas klinik merupakan proyek yang paling layak dibanding alternatif investasi yang lain sebab memiliki NPV tertinggi Rp.359.897.251 dan IRR 13,300%.

Namun ada baiknya pengembang juga menyediakan fasilitas tempat ibadah karena 56% responden menginginkan fasilitas tersebut. Dan untuk meningkatkan kualitas, pengembang sebaiknya juga menambah fasilitas PDAM karena menurut pendapat responden air yang dipakai saat ini adalah air sumur yang tidak dapat diminum terutama pada musim hujan airnya berubah menjadi air lumpur.

DAFTAR PUSTAKA

- CIC (Capricorn Indonesia Consult Inc.) 1997, *Studi tentang Prospek Bisnis Properti di Surabaya dan Sekitarnya 1997*. CIC Consulting Group.
- Dijatmiko, J. dan A.B. Priyendiswara. 1995. *Mengenal Real Estate dan Kegiatannya*. Fakultas Teknik, Jurusan Real Estate, Universitas Tarumanegara, Jakarta.
- Jaffe, A.J. dan C.F. Sirmans. 1989. *Fundamentals of Real Estate Investments*. 2nd edition. Prentice Hall, Englewood Cliffs, New Jersey.
- Kawilarang, E. 1997. "Perkembangan Properti Di Indonesia", *Properti Indonesia*. Desember.
- REI Jatim. 1996. *Direktori Real Estate Indonesia Jawa Timur 1996*. Intipres Communication, Jakarta.
- Soharsojo. 1997. "Perkembangan Properti Di Indonesia", *Properti Indonesia*. Desember.
- Swastha, B. dan Irawan. 1997. *Manajemen Pemasaran Modern*. Edisi kelima. Liberty Offset, Yogyakarta.