



**KAJIAN BISNIS PLAN PT CAP TENTANG HUNIAN RUMAH DI
KELURAHAN SEMANAN JAKARTA BARAT TAHUN 2020-2024**

TESIS

Oleh :

**Nama Mahasiswa : Dede Hermawan
NPM : 196099004**

**PROGRAM STUDI ADMINISTRASI BISNIS PROGRAM MAGISTER
FAKULTAS PASCASARJANA
UNIVERSITAS RESPATI INDONESIA
JAKARTA
TAHUN 2020**



**KAJIAN BISNIS PLAN PT CAP TENTANG HUNIAN RUMAH DI
KELURAHAN SEMANAN JAKARTA BARAT TAHUN 2020-2024**

TESIS

**Diajukan untuk memenuhi salah satu syarat guna mencapai gelar
Magister Administrasi Bisnis (M.A.B)**

Oleh :

**Nama Mahasiswa : Dede Hermawan
NPM : 196099004**

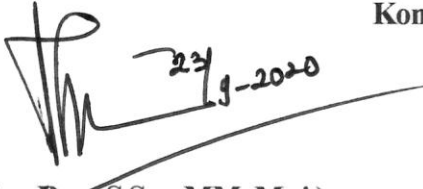
**PROGRAM STUDI ADMINISTRASI BISNIS PROGRAM MAGISTER
FAKULTAS PASCASARJANA
UNIVERSITAS RESPATI INDONESIA
JAKARTA
TAHUN 2020**

LEMBAR PENGESAHAN

Judul Proposal Tesis : Kajian Bisnis Plan PT CAP Tentang Hunian Rumah di Kelurahan
Semanan Jakarta Barat Tahun 2020-2024
Nama : Dede Hermawan
NPM : 196099004

Tesis ini telah disetujui dan dipertahankan di hadapan Tim Penguji Tesis Program Studi Administrasi Bisnis Program Magister Fakultas Pascasarjana Universitas Respati Indonesia.

Jakarta, 12 September 2020
Komisi Pembimbing


(Dr. Tina Rosa, S.Sos., MM., M.si.)
Pembimbing I


(Dr. Tri Suratmi, M.Pd)
Pembimbing II

Penguji

(Dr. Ir. Bachtar Bakrie, M.sc.)

Diketahui oleh
Ketua Program Studi
Administrasi Bisnis Program Magister

(Dr. Mariati Tamba, SP, MM)

PERNYATAAN TIDAK PLAGIAT

Saya yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Dede Hermawan

NPM : 196099004

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa Tesis yang berjudul ``Kajian Bisnis Plan PT CAP Tentang Hunian Rumah di Kelurahan Semanan Jakarta Barat tahun 2020-2024``, adalah benar-benar hasil karya sendiri, kecuali jika dalam pengutipan substansi disebutkan sumbernya, dan belum pernah diajukan pada institusi manapun, serta bukan karya jiplakan. Saya bertanggung jawab atas keabsahan dan kebenaran isinya sesuai dengan Tesis ilmiah yang harus dijunjung tinggi.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya, tanpa adanya tekanan dan paksaan dari pihak manapun serta bersedia mendapat sangsi akademik jika ternyata dikemudian hari pernyataan ini tidak benar.

Jakarta, 11 September 2020

Yang Menyatakan



Dede Hermawan

PERNYATAAN ORISINALITAS DAN SUMBER INFORMASI SERTA PELIMPAHAN HAK CIPTA

Dengan ini saya menyatakan bahwa tesis yang berjudul : Kajian Bisnis Plan PT CAP tentang Hunian Rumah di Kelurahan Semanan Jakarta Barat tahun 2020-2024 adalah benar karya saya dengan arahan dari komisi pembimbing dan belum di ajukan dalam bentuk apapun kepada perguruan tinggi manapun. Sumber Informasi yang berasal atau di kutip dari karya yang di terbitkan maupun tidak diterbitkan dari penulis lain telah di sebutkan dalam teks dan di cantumkan dalam daftar pustaka bagian akhir tesis ini. Dengan ini saya melimpahkan hak cipta dari karya tulis saya kepada Universitas Respati Indonesia.

Jakarta, 12 September 2020



(Dede Hermawan)
NPM 196099004

LEMBAR PERNYATAAN ORISINALITAS

Tesis ini diajukan oleh :

Nama : Dede Hermawan

NPM : 196099004

Program Studi : Administrasi Bisnis Program Magister

Peminatan : Administrasi Bisnis

Judul Skripsi : Kajian Bisnis Plan PT CAP Tentang Hunian Rumah di Kelutahan
Semanan Jakarta Barat tahun 2020-2024

Dengan ini menyatakan bahwa judul, Tesis tersebut diatas adalah karya saya sendiri belum pernah diajukan dalam bentuk apapun kepada perguruan tinggi manapun. Sumber informasi yang berasal atau dikutip dari karya yang diterbitkan maupun tidak diterbitkan dari penulis lain telah disebutkan dalam teks dan dicantumkan dalam daftar pustaka dibagian akhir Tesis ini.

Dibuat di : Jakarta

Tanggal : 11 September 2020

Yang Menyatakan



Dede Hermawan

**LEMBAR PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI
KARYA ILMIAH UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS**

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

Nama : Dede Hermawan

NPM : 196099004

Program Studi : Administrasi Bisnis Program Magister

Peminatan : Administrasi Bisnis

Jenis Karya : Kajian Bisnis Plan PT CAP Tentang Hunian Rumah di Kelurahan
Semanan Jakarta Barat tahun 2020-2024

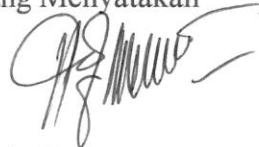
Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Universitas Respati Indonesia atas karya tulis ilmiah saya yang berjudul Kajian Bisnis Plan PT CAP Tentang Hunian Rumah di Kelurahan Semanan Jakarta Barat tahun 2020-2024. Dengan memberikan hasil karya (Tesis) kepada Universitas Respati Indonesia, maka universitas berhak menyimpan dan mempublikasikan di internet atau media lain untuk kepentingan akademik tanpa perlu meminta ijin dari saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis/pencipta dan sebagai pemilik hak cipta.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Dibuat di : Jakarta

Tanggal : 11 September 2020

Yang Menyatakan



Dede Hermawan

Hak cipta Milik Universitas Respati Indonesia, tahun 2020

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Dilarang mengutip sebagai atau seluruh tesis ini tanpa mencantumkan atau menyebutkan sumbernya. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik, atau tinjauan suatu masalah; dan pengutipan tersebut tidak merugikan kepentingan Universitas Respati Indonesia.

Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh tesis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Universitas Respati Indonesia.

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

I. IDENTITAS

Nama : Dede Hermawan
NPM : 196099004
Program Studi : Administrasi Bisnis Program Magister
Tempat Tanggal Lahir : Jakarta, 10 Juni 1978
Alamat : Perum Puri Bukit Depok Blok B4/18 RT.03
RW.010 Kel.Sasak Panjang,Kec. Tajur
Halang Bogor Jawa Barat

II. RIWAYAT PENDIDIKAN

1. SD Negeri 04 Kalibata, Jakarta Selatan
2. SMP Negeri 182 KAlibata,Jakarta Selatan
3. STM BERLIAN Jakarta Timur 1996
4. S1 Teknik Sipil Universitas Borobudur 2013

III. RIWAYAT PEKERJAAN

1. Site Manager PT Bangun Wahana Mandiri
2. Site Manager PT Estetika Griya Sarana
3. Site Manager PT Pancar Kreasi Abadi
4. Kasie Bangunan Ciputra Development
5. Manager Teknik PT PRIMAYASA GROUP

KATA PENGANTAR

Puji syukur peneliti panjatkan kehadirat Allah SWT Tuhan Yang Maha Esa, sehingga pada akhirnya peneliti dapat menyelesaikan Tesis yang berjudul :

“Kajian Bisnis Plan PT CAP Tentang Hunian Rumah di Kelurahan Semanan Jakarta Barat tahun 2020-2024”

Tujuan penulisan Tesis ini adalah untuk memprediksi dan mengkalkulasikan suatu Kawasan hunian rumah dari modal yang dibutuhkan, cashflow dan waktu yang dibutuhkan untuk mengembalikan modal tersebut. Dari hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi acuan untuk mengembangkan suatu Kawasan hunian rumah yang baik. Kami menyadari masih banyak kekurangan dalam penyusunan tesis ini untuk itu kami berharap saran dan masukan dari seluruh pihak yang langsung ataupun tidak langsung terlibat dalam penelitian ini.

Kami mengucapkan terima kasih banyak atas bimbingan bapak/ibu dosen pembimbing, para mahasiswa serta semua pihak yang tidak dapat disebutkan satu persatu yang telah membantu dalam menyelesaikan Tesis ini dan semoga mendapat balasan yang setimpal dari Tuhan Yang Maha Esa. Amin.

Sehubungan dengan itu, secara khusus penulis menyampaikan ucapan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada :

1. Prof. Dr. Drg. Tri Budi Wahyuni Rahardjo, MS, Selaku Rektor Universitas Respati Indonesia Jakarta.
2. Dr. Ignatius A. Wirawan, SE, M.Si, Selaku Dekan Fakultas Pascasarjana Universitas Respati Indonesia.
3. Dr. Mariati Tamba, SP, MM, Selaku Ketua Program Studi Administrasi Bisnis Program Magister Fakultas Pascasarjana Universitas Respati Indonesia.
4. Dr. Tina Rosa, S.Sos., MM., M.si., Selaku Pembimbing I Tesis.
5. Dr. Tri Suratmi, M.Pd., Selaku Pembimbing II Tesis.
6. Bapak H Sukardi, Staf PT CAP Semanan.
7. Bapak Juan Saputra, Staf PT Ciputra Development
8. Mahasiswa Program Studi Administrasi Bisnis Program Magister Fakultas Pascasarjana Universitas Respati Indonesia.

Dan mudah-mudahan Tesis ini dapat bermanfaat bagi pembaca. Semoga amal kebaikan yang telah diberikan akan mendapatkan balasan yang berlipat ganda dari Tuhan Yang Maha esa.

Jakarta, 11 September 2020

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Dede Hermawan', with a stylized flourish at the end.

Dede Hermawan

**PROGRAM STUDI ADMINISTRASI BISNIS PROGRAM MAGISTER
FAKULTAS PASCASARJANA
UNIVERSITAS RESPATI INDONESIA**

Tesis, September 2020

Kajian Bisnis Plan PT CAP Tentang Hunian Rumah Di Kelurahan Semanan
Jakarta Barat Tahun 2020-2024

ABSTRAK

Pertumbuhan penduduk yang pesat di Jakarta karena pengaruh urbanisasi telah menyebabkan permintaan akan kebutuhan perumahan sebagai tempat tinggal juga meningkat. Situasi ini lah yang ditangkap oleh PT CD sebagai lahan bisnis yang menjanjikan, oleh karena itu dengan adanya asset cadangan tanah melalui anak perusahaannya PT CAP mencoba mengembangkan suatu Kawasan hunian rumah. Dengan Asset lahan kosong seluas 180.320 m² yang telah lama dimiliki oleh PT CD yang berlokasi di kelurahan Semanan Jakarta Barat dan diberi nama Citra Garden Puri. Citra Garden Puri merupakan perluasan lahan, yang sebelum nya pada lokasi kelurahan cengkareng Jakarta Barat telah terbangun Kawasan hunian mulai dari Citra 1 sampai Citra 8.

Penelitian ini merupakan riset operasional (OR) kajian prediktif, dimaksudkan untuk membuat kalkulasi tentang kelayakan sebuah rencana bisnis dengan memperhitungkan berbagai faktor. Pendekatan yang digunakan adalah kualitatif, untuk mempelajari business plan yang dibuat oleh PT CAP dalam melakukan ekspansi bisnis dalam bidang properti di kawasan Jakarta Barat

Untuk perumusan strategi dan keputusan yang benar, diperlukan analisis terhadap factor-faktor yang berpengaruh dalam perkembangan perusahaan baik internal maupun eksternal. Dan perlu dilakukan peninjauan dari sisi kesehatan *cashflow* perusahaan untuk melakukan ekspansi. Selain itu dibuat penelitian untuk mengetahui apakah pengembangan lahan ini menguntungkan atau tidak, Analisis keputusan investasi dilakukan dengan menguji sensitivity analisis, target penjualan. Selanjutnya analisis keputusan investasi dilakukan dengan menggunakan 4 (empat) metode utama kalkulasi, yaitu NPV (*net Present Value*), IRR (*Internal Rate of Return*), *Payback periode*, *Profitability Index*. Untuk studi kelayakan, pada umumnya ke empat metode tersebut sudah cukup kalau diterapkan pada *Cash flow* sebagai landasan untuk pengambilan keputusan investasi.

Dari Hasil penelitian yang telah dilakukan penulis, diperoleh secara *payback period* didapat alternative normal normal 36 bulan, alternative Optimis 24 bulan. Hasil ini jauh lebih kecil dari ketetapan manajemen yang 4 tahun, dengan demikian proyek ini layak diterima. Analisis *Net Present Value*, dari hasil perhitungan NPV *cash flow* masih jauh lebih besar daripada NPV *cash outflow* artinya penilaian NPV bahwa proyek ini dianggap sangat layak untuk dilaksanakan. *Internal Rate of Return* (IRR) proyek ini *feasible* karena yang kalau dicari IRR nya alternative normal dan alternatif optimis lebih besar dari *Weighted average cost of capital* (WACC). Berdasarkan hasil analisis dan perhitungan yang telah dilakukan oleh penulis dalam kaitan nya dengan proyek Kawasan hunian Citra Garden Puri Semanan di wilayah

kelurahan Semanan Jakarta Barat, maka secara umum investasi tersebut dianggap layak dan menguntungkan tidak hanya pihak developer tetapi juga konsumen yang membeli rumah di proyek tersebut. Memperhatikan apa yang telah diaalisis dan dibahas, maka saran dari penulis adalah melakukan pengecekan kembali terhadap *cashflow* dengan mempertimbangkan pencarian alternatif pendanaan dengan pinjaman yang ditingkatkan sehingga *cost of capital* kecil.

Kata Kunci : Payback period, NPV, IRR

Daftar Pustaka: 26 (1981-2013)

**PROGRAM STUDI ADMINISTRASI BISNIS PROGRAM MAGISTER
FAKULTAS PASCASARJANA
UNIVERSITAS RESPATI INDONESIA**

Tesis, September 2020

**PT CAP'S PLAN BUSINESS STUDY ON HOUSEHOLDS IN SEMANAN
KELURAHAN, WEST JAKARTA, 2020-2024**

ABSTRACT

The rapid population growth in Jakarta due to the influence of urbanization has caused the demand for housing as a place to live to also increase. This situation is what PT CD has captured as a promising business land, therefore with the presence of land reserves through its subsidiary PT CAP trying to develop a Residential area of the house. With assets of 180,320 m² of vacant land which has long been owned by PT CD, which is located in the Semanan sub-district, West Jakarta and is named Citra Garden Puri. Citra Garden Puri is an expansion of land, previously in the location of the Cengkareng Village, West Jakarta, residential areas ranging from Citra 1 to Citra 8 have been built.

This research is an operational research (OR) predictive study, intended to make calculations about the feasibility of a business plan by taking various factors into account. The approach used is qualitative, to study the business plan made by PT CAP in carrying out business expansion in the field of propertion in the West Jakarta area.

For the formulation of strategies and correct decisions, it is necessary to analyze the factors that influence the development of the company, both internal and external. And it is necessary to do a review of the health side of the company's *cash flow* to expand. In addition, research is made to find out whether this land development is profitable or not. Analysis of investment decisions is carried out by testing sensitivity analysis, sales targets. Furthermore, analysis of investment decisions is carried out using 4 (four) main calculation methods, namely NPV (*net Present Value*), IRR (*Internal Rate of Return*), *Payback period*, and *Profitability Index*. For a feasibility study, generally these four methods are sufficient if applied to the cash flow table as a basis for making investment decisions

From the results of the research that has been done by the author, obtained by the payback period obtained normal alternatives to normal 36 months, optimistic alternatives 24 months. This result is much smaller than the management's stipulation of 4 years, so this project deserves to be accepted. Net Present Value Analysis, from the results of the NPV cash flow calculation is still much greater than the NPV cash outflow, meaning that the NPV assessment is that this project is considered very *feasible* to be implemented. *The Internal Rate of Return* (IRR) of this project is feasible because if you look for the IRR, the normal and optimistic alternatives are greater than the *Weighted average cost of capital* (WACC). Based on the results of the analysis and calculations that have been carried out by the author in relation to the Citra Garden Puri Semanan residential area project in Semanan, West Jakarta, the

investment is generally considered feasible and profitable not only for the developer but also for the consumer who buys a house in the project. . Paying attention to what has been analyzed and discussed, the author's suggestion is to check cash flow again by considering the search for alternative funding with an increased loan so that the *cost of capital* is small.

Keywords: *Payback period, NPV, IRR*

Bibliography: 26 (1981-2013)

DAFTAR ISI

LEMBAR JUDUL.....	ii
LEMBAR PENGESAHAN	iii
LEMBAR PERNYATAAN TIDAK PLAGIAT.....	iv
LEMBAR PERNYATAAN ORISINILITAS.....	v
LEMBAR PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH	vii
LEMBAR HAK CIPTA	viii
DAFTAR RIWAYAT HIDUP	ix
KATA PENGANTAR.....	x
ABSTRAK	xii
DAFTAR ISI	xvi
DAFTAR TABEL	xviii
DAFTAR GAMBAR.....	xix
BAB I PENDAHULUAN	
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Rumusan Masalah.dan Pertanyaan Penelitian	4
1.3 Tujuan dan Penelitian	4
1.4 Manfaat Penelitian	5
BAB II KAJIAN PUSTAKA	
2.1 Definisi Real Estate dan Real Property.....	6
2.2 Pengertian Umum Perumahan	6
2.3 Faktor-faktor yang berpengaruh dalam bisnis property.....	7
2.4 Teori Pemilihan Rumah	8
2.5 Definisi Pemukiman Hunian.....	8
2.6 Klarifikasi Kawasan Hunian	9
2.7 Karakteristik Industri Properti	10
2.8 Gambaran Umum Industri Properti	12
2.9 Analisa Lingkungan Usaha Internal	13
2.10 Analisis Lingkungan Usaha Eksternal	19

BAB III KERANGKA KONSEP DAN DEFINISI ISTILAH

3.1 Kerangka Konsep.....	18
3.2 Definisi Istilah.....	18

BAB IV METODE PENELITIAN

4.1 Jenis Penelitian	20
4.2 Tempat dan Waktu Penelitian.....	20
4.3 Subjek dan Objek Penelitian.....	20
4.5 Teknik Pengumpulan Data.....	20
4.6 Teknik Analisa Data	20

BAB V HASIL PENELITIAN

5.1 Gambaran Umum Tempat Penelitian	21
5.2 Visi dan Misi Perusahaan	22
5.3 Tujuan Perusahaan.....	56
5.4 Struktur Organisasi Perusahaan	58
5.5 Busines Plan PT CAP Tahun 2020-2024.....	68
5.6 Kualifikasi Perekrutan Karyawan.....	74
5.7 Pemutusan Hubungan Kerja	78
5.8 Strategi Human Resources untuk menghadapi tantangan ke depan	31
5.9 Manajemen Pemasaran	31
5.10 Consulation	33
5.11 Manajemen Operasional	35
5.12 Manajemen Keuangan	45
5.13 Analisis Keuangan	51
5.14 Income Statement	51
5.15 Perhitungan NPV	52
5.16 Perhitungan Internal Rate of Return (IRR).....	53
5.17 Perhitungan Payback Periode	55
5.18 Analisis Sensitivitas.....	55

BAB VI PEMBAHASAN

6.1 Keterbatasan Penelitian.....	57
6.2 Kajian Secara Umum Business Plan PT CAP	57

6.3 Analisis Playback Period	57
------------------------------------	----

BAB VII KESIMPULAN DAN SARAN

7.1 Kesimpulan	60
----------------------	----

7.2 saran	60
-----------------	----

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

Tabel 2.1 <i>Porter five forces framework</i>	14
Tabel 3.1 Definisi Istilah	18
Tabel 5.1 Rencana Sistem Kompensasi	29
Tabel 5.2 Pembagian Type per Cluster	43
Tabel 5.3 Biaya Fixed cost	49
Tabel 5.4 Biaya Variabel	51
Table 5.5 Hasil Perhitungan NPV	53
Tabel 5.6 Perhitungan <i>Internal Rate of Return</i> (IRR)	54
Tabel 5.7 Perhitungan Payback Periode	55
Tabel 5.8 Analisis Sensitivitas.....	56

DAFTAR GAMBAR

Gambar 3.1 Bagan Kerangka Konsep Penelitian.....	18
Gambar 5.1 Struktur Organisasi	22
Gambar 5.2 Marketing Strategi	33
Gambar 5.3 Perbandingan harga dan kualitas	35
Gambar 5.4 Rencana Lokasi Proyek PT CAP.....	36
Gambar 5.5 Generic Strategy.....	40

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar belakang

Rumah merupakan kebutuhan dasar yang sangat penting bagi manusia. Pertumbuhan penduduk di kota-kota besar terus meningkat menuntut kebutuhan ruang yang terus menerus bertambah, pada masyarakat Indonesia. Rumah tinggal merupakan cerminan jati diri manusia, namun terdapat klasifikasi rumah berdasarkan kelasnya yaitu kelas bawah, menengah dan kelas atas. Kelas menengah menjadi daya tarik tersendiri dimana merupakan kategori golongan ekonomi mampu dalam finansial dan menuntut akan fasilitas yang memadai yang perlu disediakan oleh developer.

Awalnya rumah dijadikan orang masyarakat sebagai tempat tinggal. Tetapi seiring berjalannya waktu, rumah dijadikan lahan untuk mencari keuntungan atau sebagai investasi kedepannya antara waktu pembelian dengan melakukan penjualan setelahnya, atau bisa juga untuk melakukan dengan sewaan. Di dalam status sosial rumah juga menjadi indikator individu, jika seseorang tersebut memiliki rumah yang berkapasitas besar, maka orang tersebut dianggap mampu atau kaya. Seiring dengan perkembangan zaman, rumah telah memiliki berbagai macam jenis, baik itu apartemen atau kondominium bagi yang modern, dan juga jenis rumah sederhana seperti rumah biasa, rumah susun sederhana, ataupun rumah adat.

Pada saat sekarang ini, bagi masyarakat yang ingin membeli rumah baik itu dalam berbentuk kredit ataupun cash bisa melihat dari agen pasar properti. Di dalam pasar property terdapat dua jenis pasar yaitu pasar sekunder dan pasar primer. Pasar primer yaitu pasar kepemilikan rumah yang baru, artinya masyarakat mempunyai rumah yang masih baru atau belum terpakai oleh orang lain yang di pasok oleh developer baik itu pemerintah maupun swasta. Untuk rumah dalam ranah pemerintah, itu biasanya dalam berbentuk rumah perum perumnas, sedangkan dalam ranah swasta itu dalam bentuk organisasi *Real*

Estate Indonesia. Sedangkan pasar sekunder yaitu pasar yang menyediakan rumah dalam bentuk sudah terpakai atau tidak baru lagi.

Dalam UU Nomor 4 tahun 1992 tentang pemukiman dan perumahan Kementrian Negara Perumahan Rakyat Republik Indonesia mengatakan bahwa pemukiman adalah bagian dari lingkungan dikawasan lindung, baik dalam perkotaan maupun pedesaan yang berfungsi untuk perikehidupan dan penghidupan. Sedangkan perumahan adalah kelompok rumah yang berfungsi sebagai tempat tinggal atau hunian yang dilengkapi oleh sarana prasarana lingkungan.

Di dalam keputusan Menteri Pemukiman dan Prasarana wilayah Nomor: 217/KPTS/2020, menjelaskan bahwa rumah merupakan salah satu kebutuhan dasar masyarakat disamping pangan, sandang, pendidikan, dan kesehatan. Eksklusivitas rumah perlu yang dipertimbangan, ketika muncul opini bahwasannya orang miskin tidak ada mempunyai rumah di kota, dikarenakan rumah sewa di kota sangat mahal dan hayak orang-orang kaya yang mampu menyewa atau membeli rumah tersebut. Disamping hal itu banyak yang ditanggung oleh mereka yaitu mereka menanggung biaya transpotasi untuk menuju ke pusat kota, karena dipusat kotalah tempat roda perekonomian selalu berputar dengan fasilitas pelayanan yang mumpuni. Yang ini sering terjadi seiring berkembangnya pemusatan pembagunan di kota, karena ada teori mengatakan bahwa ketika terjadi peningkatan pendapatan seseorang maka orang tersebut akan mempunyai tempat tinggal di pinggiran kota.

Dari hasil data badan pusat statistik yang di dapat pada tahun 2019 mengatakan bahwa pesetase yang mempunyai rumah milik sendiri sebesar 47,12%. Sedangkan yang masih menyewa atau mengontrak rumah yaitu 36,36%. Dan ditemukan juga luas pemukiman berikisan antara 24 sampai 49 M² atau setara 35,55%. Dan banyak juga rumah yang masih menggunakan asbes sebesar 57,12 sedangkan yang menggunakan genteng sebanyak 36,26%. Rata-rata rumah yang berdinding tempok sebesar 95,47% itu artinya hamper seluruh rumah di kasawan kota berdinding tembok. Dan sendangkan lantai yang terbuat dari keramik sebesar 85,26%. Ini terlihat karena pembangunan yang ada di Jakarta sudah maju dibandingkan dengan kota-kota lainnya diseluruh Indonesia. Untuk

penggunaan gas LPG penduduk yang sudah berumah tangga di DKI Jakarta banyak yang menggunakan gas LPG terbukti dari hasil temuan dilapangan bahwa 88,55% masyarakat yang sudah berumah tangga menggunakan gas LPG. Sedangkan sebagiannya masyarakat lagi ada juga yang menggunakan bahan bakar lain seperti minyak tanah sebesar 1,5%, listrik sebanyak 1,15%, biogas sebesar 0,59 %, kayu bakar 0,02% dan bahkan ada juga yang tidak masak dirumahnya akibat lama bekerja sebesar 8,23%.

Kondisi tersebut berpotensi dimanfaatkan oleh pengembang di daerah sekitar untuk mengusahakan adanya rumah tinggal. Melihat dari kondisi perkembangan permukiman di pusat kota khususnya DKI Jakarta masih banyaknya kebutuhan hunian kelas menengah keatas yang semakin tinggi. Perkembangan pemukiman di Jakarta sudah melaju pesat saat ini dilihat dari sebuah marketplace di internet.banyaknya iklan yang menjual rumah landed baru dengan kisaran harga yang bervariasi dan persebaran rumah bias dilihat dari harga yang di tawarkan.

PT CAP merupakan salah satu pengembang perumahan yang mengkhususkan diri untuk menyediakan hunian kelas menengah ke atas di wilayah Jakarta. Dalam rangka memenuhi kebutuhan tentang rumah tinggal sesuai dengan harapan konsumen, perlu mengembangkan sebuah business plan dalam rangka bersaing dengan pengembang serupa di kawasan yang sama. Hal ini merupakan sebuah tantangan bisnis bagi pengembang untuk membuat perencanaan yang memadai sehingga PT CAP mampu bertahan, bahkan mengalami perkembangan pesat di tengah kerasnya persaingan bisnis.

Pada situasi Pandemi Covid 19 yang tidak pernah terpikirkan oleh semua pihak, dibutuhkan perhitungan yang lebih cermat dalam menyusun suatu perencanaan agar perusahaan tidak merugi. Kondisi financial yang dialami oleh masyarakat perlu disiasati oleh pengembang dengan tetap memberikan hunian yang berkualitas dengan mengurangi pagu anggaran yang tidak mendesak dibutuhkan.

1.2. Rumusan Masalah dan Pertanyaan Penelitian

Penyediaan rumah bagi masyarakat bukan saja menjadi tanggungjawab pemerintah, namun memerlukan kontribusi dan keterlibatan pihak swasta yang kompeten. PT CAP merupakan salah satu pengembang property yang mengkhususkan diri pada penyediaan hunian kelas atas di kawasan DKI dan Banten. Dalam upayanya untuk berkembang dan mampu bersaing dengan pengembang lain, membutuhkan suatu kajian untuk jangka waktu tertentu dalam rangka pengembangan bisnis.

Berdasarkan rumusan masalah tersebut, maka dapat diajukan pertanyaan penelitian sebagai berikut:

1. Berapa besar dana investasi yang dibutuhkan untuk membuat business plan selama 2020-2024?
2. Berapa lama (jangka waktu) investasi yang berupa uang tersebut dapat kembali?
3. Bagaimana kelayakan investasi PT CAP di lokasi di Perumahan Citra Puri Garden Semanan yang dijadikan obyek riset?

1.3. Tujuan penelitian

Tujuan umum:

Secara umum, penelitian dilakukan dengan tujuan untuk melakukan kajian terhadap kelayakan bisnis plan PT. Citra Adhi Pataka tahun 2020-2024.

Tujuan khususnya:

Adapun tujuan khusus dari penelitian ini adalah:

1. Menghitung/mengkalkulasi besarnya dana investasi yang dibutuhkan untuk membuat business plan selama 2020-2024.
2. Menghitung/mengkalkulasi prediksi waktu yang diperlukan untuk mengembalikan investasi yang dikeluarkan PT CAP.
3. Mengkaji kelayakan investasi PT CAP di lokasi di Perumahan Citra Puri Garden Semanan yang dijadikan obyek riset.

1.4. Manfaat Penelitian.

1. Manfaat teoritis: dari aspek pengembangan bisnis perumahan, hasil penelitian ini dapat digunakan untuk memformulasikan strategi pengembangan pasar dan investasi.
2. Manfaat praktis: hasil penelitian ini merupakan bagian dari rencana perusahaan PT CAP sebagai acuan dalam melaksanakan operasional perusahaan.

BAB II

KAJIAN PUSTAKA

2.1. Definisi Real Estate dan Real Property

Pengertian dari *ineadificatum solo, solo credit* yaitu bagian yang di sebut dari lahan yaitu apa yang melekat di tanah. Baik itu yang bersifat alami seperti pohon dan mineral ataupun yang dibangun oleh manusia seperti jaringan air besih, sumur dan bangunan.

Menurut AIREA, *Real Property* dapat diartikan sebagai kumpulan atas berbagai macam hak dan *interest* yang ada dikarenakan kepemilikan atas satuan real estate. Hak tersebut terdiri dari hak untuk menggunakan *real estate* tersebut, menyewakanya, memberikan kepada orang lain atau tidak sama sekali. Di Indonesia istilah *real estate* ini digunakan untuk bentuk fisik dari tanah beserta pengolahan dan pembangunanya dan *real property* merujuk pada kumpulan hak (*bundle of right*) untuk menggunakan, menyewakan, memindahkan dan sebagainya dari tanah beserta pengolahan dan pembangunannya. Istilah *real property* di Indonesia mengalami perubahan menjadi properti.

2.2. Pengertian Umum Perumahan

Rumah merupakan kebutuhan dasar/pokok manusia, setelah kebutuhan akan pangan (makan) dan kebutuhan sandang (pakaian). Menurut Undang-Undang nomor 4 tahun 1992 tentang pemukiman dan perumahan terdapat beberapa definisi yang terkait dengan rumah, yaitu:

- 1) Rumah adalah bangunan yang berfungsi sebagai tempat tinggal atau hunian dan sarana untuk pembinaan keluarga.
- 2) Perumahan adalah kelompok rumah yang berfungsi sabagai lingkungan tempat tinggal atau lingkungan hunian yang dilengkapi dengan jumlah fasilitas yang tersedia.
- 3) Pemukiman adalah bagian dari lingkungan hidup diluar kawasan lindung, baik yang berupa kawasan perkotaan dan desa yang berfungsi sebagai

lingkungan tempat tinggal atau lingkungan hunian dan tempat kegiatan yang mendukung perikehidupan dan penghidupan.

2.3. Faktor-Faktor yang Berpengaruh Dalam Bisnis Properti

Dalam bisnis properti terdapat beberapa hal yang menjadi pertimbangan bagi developer dalam menjalankan usahanya. Untuk menentukan harga satuan dalam pembangunan rumah dinas, sudah di atur secara berskala oleh DPU (Departement Pekerja Umum) dalam meter persegi (m²). Ada beberapa faktor yang akan dipengaruhi melalui penyebaran keruangan pemukiman (Endaryono, 2020) yaitu sebagai berikut:

1. Pesaing (*competitor*)

Dalam memilih rumah, warga kota harus mempunyai daya saing yang ketat dalam menentukan rumah yang di inginkan sesuai dengan keadaan ekonomi yang mereka miliki.

2. Hak milik pribadi (*private Ownership*)

Jika letak suatu rumah strategis, sulit bagi orang lain untuk memiliki rumah tersebut dari tangan pemilik rumah yang sudah dibangun oleh pemilik rumah itu sendiri.

3. *Differential desirability* (perbedaan keinginan)

Untuk menilai terhadap lokasi perumahan satu dengan yang lainnya tidak lah sama. Melakukan penilaian banyak hal yang dilakukan, seperti masalah social, masalah pribadi, dan lain hal sebagainya.

4. Topografi

Tanpa disadari topografi dapat menentukan suatu harga maupun tempat bangunan di lokasi-lokasi tertentu, dan menentukan adanya daya tarik untuk menolak atau memiliki tempat tersebut.

5. Transportasi

Akses jalan juga sangat menentukan bagaimana letak suatu perumahan bisa di akses dengan baik. Hal ini juga dapat menentuka persebaran pemukiman.

6. *Inertia of Early Structur* (Struktur Asal)

Kota yang memiliki nilai historis dari budaya daerah tersebut biasanya cukup menenukan kesulitan untuk membangun sebuah pemukiman karena dikendalikan oleh bangunan-bangunan atau struktur yang bersejarah tersebut.

7. Nilai Lahan.

Nilai lahan menjadi salah satu faktor yang menentukan suatu bangunan bisa berdiri atau tidak membentuk suatu pemukiman.

2.4. Teori Pemilihan Rumah

E.W burges mengemukakan teori pemilihan rumah yang mengaakan bahwa memilih suatu pemukiman dan lokasi perumahan tergantung dalam 2 hal yaitu sebagai berikut:

1. Melihat keadaan jarak tempuh dari rumah menuju ke tempat kerja, ketika jaraknya semakin jauh maka biaya yang akan dikeluarkan untuk transport akan lebih besar dan begitu juga dengan sebaliknya.
2. Jarak tempuh yang dilihat dari segi waktu, dimana dari tempat rumah ke lokasi pekerjaan, semakin jauh jarak yang ditempuh, maka semakin banyak waktu yang dihabiskan saat perjalanan, karna melihat waktu adalah uang.

2.5. Definisi Pemukiman Hunian

Menurut Undang-Undang No.1 Tahun 2011, Perumahan dan kawasan pemukiman adalah satu kesatuan sistem yang terdiri atas pembinaan, penyelenggaraan perumahan, penyelenggaraan kawasan pemukiman, pemeliharaan dan perbaikan, pencegahan dan peningkatan kualitas terhadap perumahan kumuh dan permukiman kumuh, penyediaan tanah, pendanaan dan sistem pembiayaan serta peran masyarakat.

Penyelenggaraan kawasan pemukiman dan perumahan adalah suatu kegiatan yang dilakukan melalui perencanaan, pembangunan, pemanfaatan dan pengendalian. Termasuk didalamnya pengembangan kelembagaan, pendanaan, dan sistem pembiayaan, serta peran masyarakat yang terkoordinasi dan terpadu. Adapun agenda kawasan pemukiman dilakukan agar mewujudkan suatu wilayah yang berfungsi untuk tempat hunian dan juga untuk tempat tinggal

berkehidupan sesuai yang telah di atur oleh tata ruang. Tujuannya di adakan penyelenggaraan kawasan pemukiman adalah untuk memenuhi hak setiap masyarakat yang mempunyai tempat tinggal yang layak untuk dihuni.

pemerintah juga bertanggung jawab untuk menyediakan dan memberikan rumah kepada setiap masyarakat yang disesuaikan oleh keadaan suatu daerah tersebut. Adapun hal ini dilakukan agar nantinya masyarakat bisa diarahkan untuk memperoleh kebutuhan rumah yang layak dihuni dan didukung oleh fasilitas umum serta sarana dan prasarana yang memadai yang mencerminkan kepribadian Indonesia, memberikan hak pakai dengan tidak mengorbankan kedaulatan Negara, serta mendorong iklim investasi asing.

2.6. Klasifikasi Kawasan Hunian.

Tempat hunian atau bisa dikatakan rumah adalah kebutuhan dari manusia yang tidak dapat dipisahkan. Karena hal demikian bisa dijadikan tempat beristirahat dan juga berkumpulnya keluarga. Hal inilah yang menyebabkan rumah semakin banyak diminati oleh setiap individu. Dari berkembangnya zaman, banyak model atau jenis rumah yang beragam, oleh karena itu banyak rumah yang dibangun sehingga membuat lahan menjadi sempit dan tingginya harga suatu tanah di daerah yang mempunyai tempat hunian yang strategis, adapun jenis-jenis hunian rumah sebagai berikut:

1. Jenis Rumah Tapak

Dari zaman dahulu banyak masyarakat membangun rumah hunian yang berada terpisah dari rumah satu ke rumah lainnya, ini biasanya disebut rumah tunggal. Seiring berjalannya waktu dan semakin mahalnya tanah, maka hunian ini menjadi rumah gandeng atau deret yang rumahnya rapat atau nyatu satu dengan yang lainnya.

Adapun ciri khas rumah tapak ini adalah rumahnya yang napak ke tanah dan kepemilikannya yang tunggal.

2. Town House

Town house bisa disebut juga apartement yang betuknya horizontal. Adapun seluruh fasilitas yang telah disediakan oleh pemilik apartement

untuk warga yang tinggal di apartement tersebut. Dan ciri khas dari rumah ini adalah bentuknya yang menyerupai satu dengan yang lainnya.

3. Cluster

Rumah jenis cluster ini hampir sama dengan rumah town house namun yang membedakannya adalah rumah cluster akan membentuk pagar tinggi yang terbentang di depan rumahnya.

4. Rumah Tunggal (Detached)

Rumah tunggal sama halnya dengan rumah tapak pada massa lalu, yang membedakan rumah tunggal ini adalah biasanya rumah yang akan dihuni untuk sementara atau sebagai persinggahan saja dan biasa masyarakat menyebutnya dengan villa, ataupun bungalow, jenis rumah ini biasanya terletak di pantai atau dipegunungan, pemilik rumah ini biasanya milik pribadi yang biasanya digunakan untuk keperluan pribadi dan bisa juga disewakan untuk orang lain.

5. Rumah kopel

Rumah kopel memiliki ciri khas rumah yang sama dan hanya dipisahkan dinding. Walaupun bentuknya sama, akan tetapi rumah ini bisa dimiliki oleh orang yang berbeda antara 1 dan yang lainnya. Biasanya rumah ini ada di sekitaran wilayah garut dan bandung.

6. Apartemen

Apartemen yaitu tempat tinggal yang bangun bertingkat-tingkat dan memiliki banyak ruang yang dihuni dan berlokasi di kota. Biasanya orang menyebut ruang apartement itu sebagai unit. Banyak unit tipe yang ada di apartement seperti *condominium*, *one bed room*, *studio*, dan *two bed room*. Untuk perlengkapan, biasanya apartemen sudah dilengkapi tempat olahraga, arena bermain, serta tempat perbelanjaan yang semuanya dapat dinikmati oleh yang menyewa apartement.

2.7. Gambaran Umum Industri Properti.

Menganalisis persaingan bisnis properti yang ada di Jakarta, tentu sekiranya perlu melihat perkembangan bisnis properti yang ada di Indonesia. Karena bisnis properti ini bersifat saling berkaitan dengan lingkungan sekitar

dan pengaruh politik antara daerah dengan daerah lainnya ataupun Negara dengan Negara lainnya. Hal itu juga berhubungan dengan investor, bagaimana investor melakukan di suatu Negara atau daerah akan sama yang dia lakukan di daerah atau Negara lain. Kondisi ini yang membandingkan nantinya terkhususnya di daerah Jakarta.

Di tahun 2020 terjadi krisis ekonomi yang akan memperlambat pertumbuhan pembangunan rumah/properti di banyak Negara. Untuk mengantisipasi pengeluaran, penduduk yang mempunyai ekonomi menengah ke bawah akan mengurungkan niatnya untuk berinvestasi rumah atau memiliki rumah/properti. Keadaan ini memperketat persaingan antar pelaku bisnis properti yang ada di Indonesia.

Pada pasar properti internasional telah mempunyai insting tentang pandemi dengan merbaknya virus corona atau covid 19 dimana yang mengakibatkan berkurangnya aktivitas diluar rumah sehingga terjadi kekurangan pendapatan secara ekonomi. Inilah yang menjadi penyebab masyarakat yang kurang berminat untuk mempunyai rumah. Semakin tingginya dampak apa yang dirasakan oleh krisi ekonomi, maka akan menyebabkan pengurangan produksi barang dan jasa.

Konsultan properti colliers internasional menyatakan penyebaran virus corona yang telah terdeteksi di banyak negara asia, bakal mempengaruhi pola investasi properti di kawasan tersebut, covid 19 akan menghantam pertumbuhan PDB di seluruh asisa pada wala 2020 dan hasilnya akan bakal bisa menghambat tingkat penjualan investasi properti (Andrew Hanskins,2020). Andrew memprediksi jika wabah virus corona itu memuncak di semester I 2020 dan pulih diakhir 2020, maka saat ini lah momentum yang tepat untuk berinvestasi properti di asia. Ia mengemukakan kesempatan besar untuk berinvestasi antara lain di properti perkantoran dan kawasan industri di asia dan Australia. Tekanan ekonomi yang diciptakan oleh covid 19, termasuk dengan banyaknya ajang yang dibatalkan, larangan berpergian dan kondisi yang memaksa untuk bekerja di rumah, dapat menyebabkan berkurangnya kativitas penyewaan ruang perkantoran, wabah ini dinilai dapat pula menciptakan kesempatan bagi para penyewa untuk menegosiasikan perjanjian penyewa yang lebih menguntungkan.

Banyak pengamat yang memprediksi peningkatan pasar properti pada tahun 2020 dari pada di tahun 2019 yang pada saat itu terjadi momen politik dalam pemilihan presiden. Akan tetapi semua tertipu oleh datangnya wabah virus covid-19 yang merusak perekonomian masyarakat khususnya di daerah Jakarta.

2.8. Faktor Keberhasilan Kunci Industri

Key Succes factor yaitu tolak ukur bagi kemampuan perusahaan yang sangat berpengaruh dalam setiap elemen tertentu seperti jasa/produk, kemampuan bersaing, sumber daya, dan juga sangat menentukan untuk dan ruginyan suatu perusahaan di lingkungan pasar. *Key Succes factor* juga memperhatikan setiap komponen yang ada agar berkopeten untuk menjelaskan kontribusi dan pekerjaan dalam ranah penerimaan supaya nantinya bisa sukses untuk bersaing baik itu dalam finansial ataupun dalam keuntungan lainnya. Untuk melakukan ini ditentukan dalam 2 kriteria, yaitu:

1. Bisa bertahan dalam keadaan apapun selama berkompetisi
2. Harus mampu memenuhi apa yang diinginkan konsumen.

Ada bebera kriteria *Key Succes factor* untuk suatu industry, yaitu:

1. Excellent service
Mementingkan kepuasan konsumen dengan memberikan pelayanan sebaik mungkin.
2. SDM (Sumber Daya Manusia)
Mempunyai sumber daya manusia yang professional dalam bidangnya sangat menentukan majunya suatu industri untuk kedepannya.
3. Lokasi
Menentukan lokasi yang strategis sangat menentukan terutama akses jalan dan mudah terjangkau sehingga menjadi daya tarik bagi konsumen.
4. Fasilitas.
Fasilitas yang lengkap akan menentukan keminatan dan menjadi daya tarik bagi konsumen yang akan membeli rumah di kawasan tersebut.

2.9. Analisis Lingkungan Usaha Eksternal.

Menganalisis suatu lingkungan untuk usaha sangat perlu dilakukan untuk mengetahui bagaimana ancaman maupun peluang yang ada di lingkungan tersebut yang dapat melanjutkan kehidupan perusahaan untuk kedepannya. Dengan melakukan hal tersebut, perusahaan dapat mempersiapkan tindakan apa saja yang harus dilakukan agar nantinya dapat menghindarkan hal-hal yang bisa merugikan perusahaan tersebut dan begitu juga dengan peluang yang dilihat untuk kemajuan perusahaan kelak nantinya.

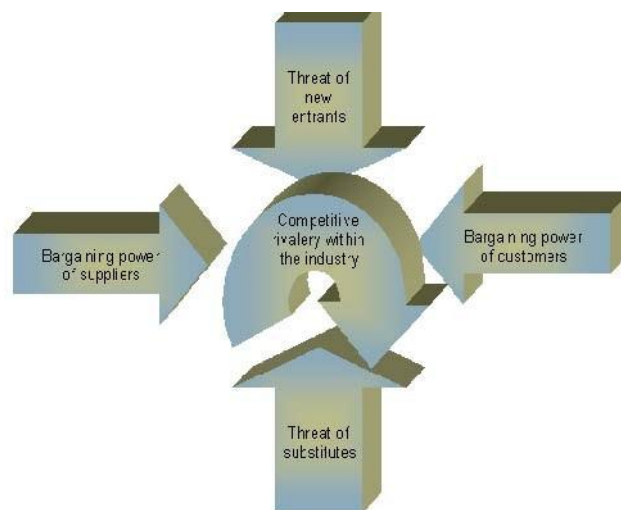
Untuk melakukan analisis tersebut, ada 3 cara yang dapat dilakukan untuk di analisis, sebagai berikut:

1. Analisis Lingkungan industri

Hal ini dapat dilakukan dengan cara menggunakan metode *porter five framework*. Metode ini sangat populer digunakan karena analisisnya memberikan penjelasan secara keseluruhan, relevan dengan kondisi yang ada, dan terstruktur untuk sebuah industri dan khususnya untuk perusahaan. (Ghemawat, 2011)

Penting rasanya untuk menganalisis lingkungan eksternalnya adalah dalam persaingan di dunia industri. Dimana fungsinya dari ancaman produk substitusi, kekuatan tawar pembeli, ancaman pendatang baru, intensitas persaingan antara kompetitor, dan kekuatan tawar menawar pemasok.

Tabel 2.1 *porter five framework*



2. Remote

Ada beberapa yang akan dipertimbangkan untuk menganalisis dalam lingkungan remote ini, yaitu:

a. Faktor politik

Dalam segi faktor politik sangat erat hubungannya analisis lingkungan remote karena saling berkaitan satu dengan yang lainnya. Politik sangat menentukan keberlangsungan terhadap sektor bisnis. Seandainya dalam suatu Negara sistem politiknya tidak stabil, maka otomatis berdampak pada sistem perekonomian yang tidak setabil pula sehingga berdampak besar bagi pembisnis di bidang properti.

Ada beberapa yang harus diketahui oleh investor dalam untuk berinvestasi dalam factor politik:

1) Stabilitas pemerintah

Dalam kestabilan pemerintahan di suatu Negara sangat penting ditentukan oleh seorang investor dalam menjalankan bisnisnya. Jika terjadi ketidakstabilan dalam politik suatu Negara akan berdampak pada kesulitan menjalankan sebuah bisnis. Apalagi dengan perubahan politik yang dadakan membuat investor akan mengalami kerugian besar sehingga dapat mengakibatkan kehilangan bisnis yang besar.

2) Hubungan internasional

Politik internasional juga mempengaruhi dalam menetapkan investasi. Tidak setiap Negara menjalani hubungan yang baik dengan Negara lain. Karena melihat pasar bebas yang bisa mengakibatkan terpengaruh dalam bisnis di suatu Negara tersebut.

3) Birokrasi pemerintah

Ada sentiment yang terjadi di setiap pemerintahan, sentiment terhadap investor dan pengusaha asing yang masuk ke suatu Negara. Sentiment inilah yang akan memperlambat pembisnis untuk loyal terhadap investasi yang akan diadakan pada suatu Negara tersebut.

b. Faktor Ekonomi

Dalam sebuah perekonomian di suatu Negara, properti salah satu pengaruh yang signifikan dalam membantu perekonomian di suatu Negara. Keterkaitan antara industri keuangan seperti perbankan dengan industri properti yang erat kaitannya. Ada beberapa faktor yang akan meningkatkan tumbuhnya industri properti di sebuah Negara:

1) Ketersediaan infrastruktur

Infrastruktur sangat menentukan berjalannya suatu layanan dengan fasilitas yang baik agar perekonomian dapat berjalan dengan lancar. Dalam pasar properti, hal seperti ini sangat utama yang harus diperhatikan. Semakin baiknya suatu infrastruktur yang dibangun, maka akan berjalan dengan baik industri properti yang akan dilakukan. Karena segala aktifitas akan mengikuti pergerakan pertumbuhan itu, infrastruktur bukan fasilitas biasa saja, tetapi kebutuhan utama dalam pengembangan pasar properti.

2) Tingkat inflasi

Tingkat inflasi memang secara tidak langsung akan berdampak pada pertumbuhan properti. Akan tetapi, kalau tidak dikontrol dengan sebaik mungkin bisa jadi akan berakibat fatal bagi pebisnis properti. Jika tingkat inflasi melonjak terlalu tinggi, maka akan berakibat kurangnya daya pembeli terhadap produk properti.

3) Suku bunga KPR

Bagi masyarakat golongan menengah kebawah, ketergantungan pembiayaan terhadap sektor perbankan terbilang sangat tinggi. Jika suku bunga melonjak sangat tinggi, maka masyarakat menengah kebawah akan enggan untuk memiliki rumah dari peminjaman bank atau instansi keuangan lainnya. Maka ini sangat perlu untuk ditelaah oleh setiap pelaku ekonomi khususnya investor.

4) Pajak

Menelaah dari sektor perpajakan harus dilakukan, karena akan berdampak pada kedua belah pihak, baik bagi para investor ataupun dari sector properti. Bersikap hati-hari sangat harus dilakukan untuk kelancaran dalam pengembangan usaha khususnya pada pihak usaha properti, semakin rendah angka pajak yang didapat maka semakin lancar pembangunan yang akan dilakukan oleh pihak properti itu sendiri.

c. Faktor Sosial

Perlu sekiranya sebuah perusahaan melihat lingkungan social disekitar sebelum membangun. Sebuah perusahaan harus membuat suatu program seperti *Coorporate Social Responsibility* (CSR). Dalam CSR tersebut sebuah perusahaan dituntut lebih banyak menggunakan stakeholder dalam setiap pembuatan keputusan untuk kebutuhan masyarakat sekitar. perusahaan harus merubah tingkah laku dalam ekonomi masyarakat agar lebih sesuai dan efektif dan etika berbisnis. Hal-hal yang dapat dilakukan antara lain:

- 1) Memiliki keuntungan ekonomi dan memperkuat kinerja yang berkelanjutan
- 2) Meningkatkan komitmen bagi pekerja
- 3) Matangkan akuntabilitas suatu pelaku usaha dengan investasi social.
- 4) Mengurangi dampak rentan negated dengan hubungan masyarakat
- 5) Meningkatkan citra dan reputasi perusahaan.

d. Faktor Teknologi

Kecanggihan teknologi dapat memberikan informasi secara uptade. Tidak dapat dipungkiri lagi, seiring dengan perkembangan zaman, maka alat untuk mencari informasi lebih mudah. Apalagi untuk mempromosikan suatu jasa atau produk kepada masyarakat luas yang notabenenya sudah mempunyai alat komunikasi pribadi masing-masing. Melalui teknologi jaringan internet inilah semua akses mudah di dapat dan di promosikan.

e. Ekologi

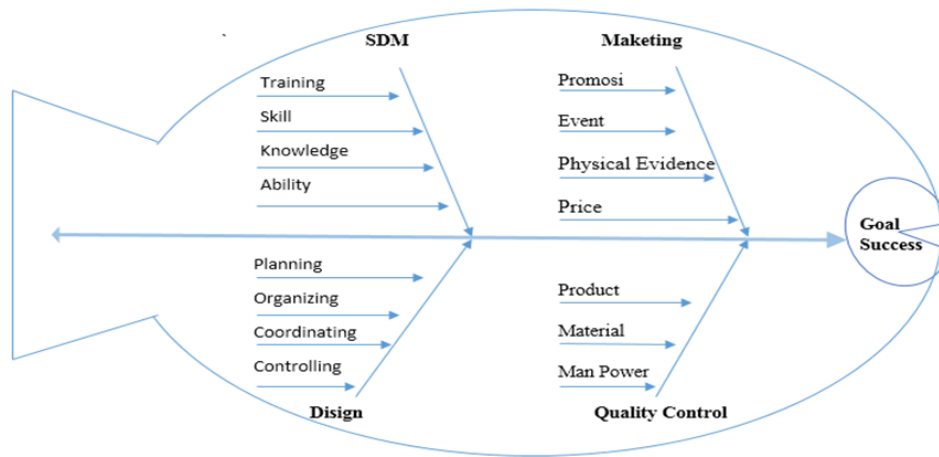
Indonesia sangat dikenal dengan keanekaragaman masyarakatnya. Akibat dari sini, pemerintah diharuskan melakukan uji AMDAL (Analisa Dampak Lingkungan) sebelum membangun terhadap perusahaan yang ingin membangun industri.

BAB III

KERANGKA KONSEP DAN DEFINISI ISTILAH

3.1 Kerangka Konsep

Berdasarkan kajian pustaka tentang industry property secara umum dan focus tentang perumahan hunian, serta semua aspek yang berkaitan, maka dapat dibuat bagan kerangka konsep dalam penelitian ini menggunakan fishbone yang menggambarkan Goal Success berupa Bisnis Plan yang akan dikaji sebagai berikut :



Gambar 3.1 Bagan Kerangka Konsep Penelitian

3.2 Definisi Istilah

Peneliti tidak melakukan pengukuran terhadap suatu variabel, namun melakukan pengkajian berupa penghitungan, estimasi, prediksi terhadap variable-variabel penelitian yang merupakan penjabaran dari konsep produk, material, man power, price, promotion dan event serta physical evidence yang akan dijabarkan sebagaimana di halaman berikut :

Tabel 3.1 Definisi Istilah

No	VA Variable / Istilah	Pengertian
1	Produk Property	Rumah Hunian yang dibangun

		berdasarkan ketentuan perencanaan
2	Material	Bahan bangunan yang digunakan dan dibutuhkan untuk pembangunan rumah sesuai dengan spesifikasi yang ditentukan
3	Man Power	Tenaga kerja yang dibutuhkan untuk membangun suatu Kawasan hunian, tenaga tersebut terdiri dari skill maupun keahlian.
4	Price	Harga rumah yang ditentukan melalui harga produksi ditambah dengan profit yang diinginkan
5	Promotion	Sosialisasi tentang Kawasan hunian beserta harganya yang dilakukan pengembang terhadap masyarakat.
6	Event	Situasi yang dipilih oleh pengembang untuk melakukan promosi Kawasan hunian
7	physical evidence	Kondisi hunian perumahan yang menjadi daya Tarik konsumen

BAB IV

METODE PENELITIAN

4.1 Jenis Penelitian

Penelitian ini merupakan riset operasional (OR) kajian prediktif, dimaksudkan untuk membuat kalkulasi tentang kelayakan sebuah rencana bisnis dengan memperhitungkan berbagai faktor. Pendekatan yang digunakan adalah kualitatif, untuk mempelajari *business plan* yang dibuat oleh PT CAP dalam melakukan ekspansi bisnis dalam bidang properti di kawasan Jakarta.

4.2 Waktu dan Lokasi Penelitian

Waktu penelitian direncanakan mulai bulan April 2020 sampai akhir bulan Mei 2020, dilakukan di Lokasi PT CAP berada yakni di Jakarta.

4.3 Subjek dan Objek Penelitian

Subjek dalam penelitian ini adalah 5 orang informan yang dapat dijadikan sumber informasi tentang proyek PT CAP. Sedangkan objek penelitian adalah Dokumen *Business plan* PT CAP.

4.4 Teknik Pengumpulan Data

Data dalam penelitian ini adalah data primer dan sekunder. Data sekunder adalah berupa dokumen rencana bisnis (*business plan* PT CAP di Jakarta, sedangkan data primer merupakan hasil kalkulasi yang dilakukan peneliti.

4.5 Analisis Data

Analisis data dengan menggunakan analisis isi (*content analysis*) dengan menggunakan standar perhitungan kelayakan usaha properti.

BAB V

HASIL PENELITIAN

5.1 Gambaran Umum Tempat Penelitian

Perusahaan PT Ciputra Residence (Persero) adalah salah satu cabang dari perusahaan Ciputra Group yang bergerak pada bidang pengembangan tempat tinggal atau rumah hunian. Perusahaan ini pertama kali didirikan pada tahun 1989 yang diberi nama PT Ciputra Habitat Industrial Estate di Tangerang. Awal mulai perusahaan bergerak dibidang perseroan dan property. Setelah berkembang barulah berubah menjalankan bisnis yang meliputi bidang penjualan kawasan perumahan (real estate), penyediaan tanah, pusat niaga lengkap dengan fasilitas saranya dan prasarana, pelaksanaan pembangunan, perencanaan, perkantoran, dan pertokoan. Dari semenjak berdirinya perusahaan, PT Ciputra Habitat Industrial Estate sudah berganti nama sebanyak tiga kali, yaitu pada tahun 1990 berganti nama menjadi PT. Citraland Estate, begitu juga pada tanggal 1996 berganti nama lagi menjadi PT Ciputra Estate, dan terakhir PT Ciputra Habitat Industrial Estate berganti nama pada tahun 1999 dengan nama Ciputra Residence.

Sudah banyak pembangunan yang dilakukan oleh Ciputra Group, mulai di kawasan Tangerang, Depok, Jakarta, dan Cilegon. Perseorang PT Ciputra Habitat Industrial Estate ini memiliki landasan yang kuat untuk melakukan pengembangan kualitas terbaik, hal ini telah terbukti dimasyaarakat luas bahwasanya Ciputra Grup memiliki kualitas yang bagus dengan standar yang tinggi serta mempunyai integritas perusahaan.

5.2 Visi dan Misi Perusahaan

a) Visi

Menjadi pengembang hunian dan area komersial yang inovatif dan terdepan di Indonesia dengan pangsa pasar yang patut diperhitungkan.

b) Misi

Pengembang yang berfokus pada pengembangan hunian terpadu berskala besar dan cadangan lahan yang besar dalam rangka memastikan

kelangsungan operasi bisnis jangka panjang. Pencapaian skala ekonomis dan sinergi di antara hunian, komersial dan fasilitas-fasilitas lainnya yang dapat menciptakan keunggulan yang komparatif.

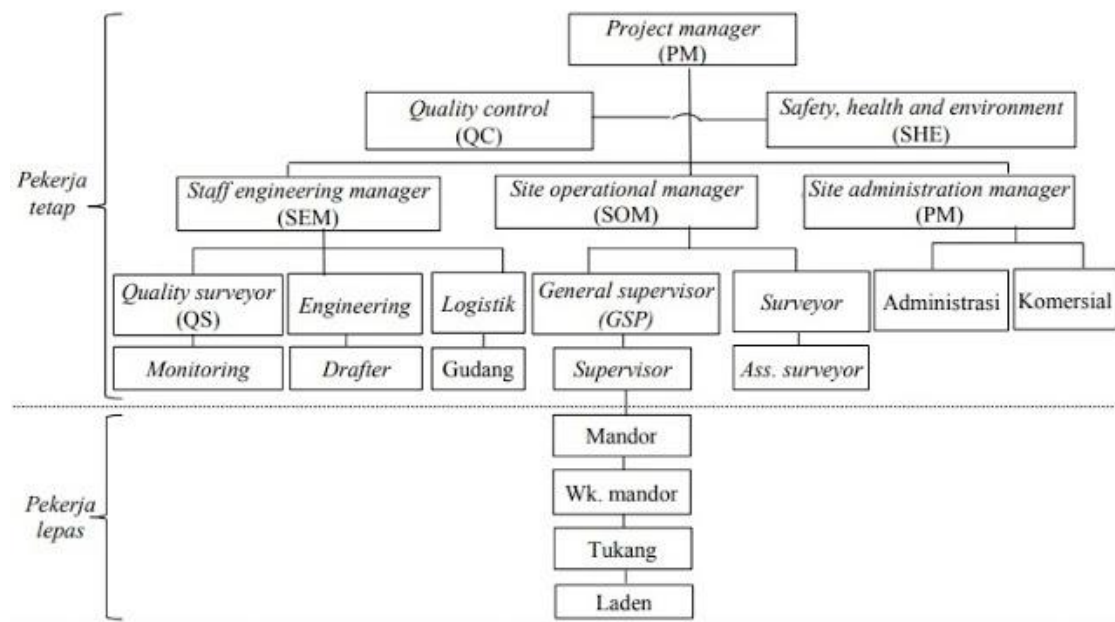
5.3 Tujuan Perusahaan

Tujuan Perusahaan menjadi perusahaan pengembang hunian yang terbesar di Indonesia dan menciptakan Enterpreuner muda yang dapat memberi peluang lapangan kerja sebanyak-banyaknya.

5.4 Struktur Organisasi Perusahaan

Terbentuknya struktur organisasi untuk mengetahui bagaimana tugas wewenang seorang karyawan agar bertanggung jawab terhadap tugas tersebut dan bias berkoordinasi dan berkomunikasi sesuai struktur yang sudah di bentuk. Berikut penyusunan struktur organisasi perusahaan PT CAP:

Gambar 5.1 Struktur Organisasi



5.5 Busines Plan PT CAP Tahun 2020-2024

Sebagai bagian dari PT Ciputra Residence, semua ketentuan pokok di PT CAP dalam menyusun rencana bisnis mengacu pada semua standar yang berlaku di PT Ciputra Residence yang akan dituangkan sebagai berikut:

5.6 Kualifikasi Perekrutan Karyawan

Melakukan suatu perekrutan pada setiap perusahaan memang wajib untuk dilakukan, agar nantinya perusahaan itu berjalan baik sesuai apa yang diinginkan. Melakukan perekrutan harus benar-benar sesuai dengan kebutuhan yang diinginkan. Mencari SDM yang mampu memerikan tenaganya secara total kepada perusahaan dengan profesionalitas calon karyawan tersebut. Maka PT CAP mencari SDM calon karyawan yang berkualitas serta professional dalam bidang yang sesuai.

Adapun kualifikasi calon karyawan yang dapat dilihat selain dari test psikotest dan test kesehatan adalah sebagai berikut:

5.6.1 Kompetensi

Kompetensi adalah kemampuan untuk menghasilkan suatu prestasi kerja dalam menggambarkan kinerja seseorang. Kemampuan ini biasanya bersifat permanen dalam karakteristik seseorang melalui kepirbadiannya.

Untuk menciptakan perusahaan yang unggul dan kompetitif perlu sekiranya perusaha membuat suatu asset untuk meningkatkan sumber daya manusia agar mempunyai kemampuan, keterampilan, dan pengetahuan yang menjadikan perusahaan untuk lebih baik lagi kedepannya.

Menciptakan SDM yang unggul agar tidak bisa ditiru oleh perusahaan lain melalui keunggulan kompetitif serta mempunyai potensial untuk terus berkembang terhadap intelektualitas, karakter, keterampilan, dan sifat yang mumpuni. Seandainya SDM yang dihasilkan biasa-biasa saja tanpa ada perkembangan berarti, akan cenderung bisa ditiru oleh perusahaan lain atau bahkan dilampau oleh perusahaan lain tersbut.

Kontribusi SDM yang mumpuni sangat penting disadari oleh perusahaan karena sebagai salah satu faktor pendukung terciptannya kesuksesan di perusahaan tersebut sebagai puncak organisasi yang di pimpin oleh perusahaan tersebut. Sehingga dapat menciptakan pengembangan yang baik terhadap kualitas dan kuantitas.

Mencari kemampuan sumber daya manusia yang di dasarkan oleh apa yang telah di tentukan sebuah perusahaan, itu adalah langkah yang strategis untuk asset sumber daya manusia suatu perusahaan. Sehingga perusahaan akan menciptakan karyawan-karyawan yang berkompeten dan professional.

Dalam menentukan dan mengolah kemampuan kompetensi sumber daya alam, alangkah lebih baiknya suatu pemimpin perusahaan tau bagaimana cara menentukannya dimulai dari perencanaan, pelaksanaan, pengorganisasian dan juga evaluasi.

5.7 Pemutusan Hubungan Kerja

Dalam setiap perusahaan, ada waktunya dimana perusahaan akan melakukan pemutusan hubungan kerja terhadap karyawannya, ini disebabkan oleh banyak faktor antara lain adanya karyawan yang melanggar aturan yang telah ditetapkan oleh perusahaan, karyawan tidak bisa lagi melakukan apa yang seharusnya dilakukan atau tidak ada pengembangan peningkatan kinerja di perusahaan khususnya di perusahaan PT. Citra Adhi Pataka.

Akan tetapi sebelum melakukan langkah yang lebih jauh untuk melakukan pemberhentian hubungan kerja. Perusahaan PT Citra Adhi Pataka akan melakukan pembinaan terhadap karyawan yang mempunyai masalah tersebut melalui bagian SDM untuk mengintrospeksi diri dan memperbaiki diri. Tetapi jika karyawan tersebut telah diberikan pembinaan, motivasi maupun konseling dari bagian SDM dan PT. Citra Adhi Pataka juga telah memberikan surat teguran atau surat peringatan sebanyak tiga kali namun tidak ada perubahan maka perusahaan akan merumahkan karyawan tersebut alias di PHK. PT. Citra Adhi Pataka akan memberikan kompensasi kepada karyawan yang di PHK tersebut berupa pesangon yang sesuai peraturan pemerintah Jakarta atau Depnaker yang berlaku saat itu.

5.8 Strategi *Human Resources* untuk menghadapi tantangan ke depan

Mempunyai sumber daya manusia yang loyal, handal serta professional

di setiap perusahaan tentu mempunyai keuntungan tersendiri bagi perusahaan tersebut. Karenanya sumber daya manusia adalah kunci awal perusahaan untuk mendapatkan pelanggan yang bisa memberikan pelayanan terbaik kepada pelanggan. Selain itu juga mempunyai sumber daya manusia yang mumpuni juga bisa melakukan kegiatan-kegiatan yang membuat kelancaran perusahaan melalui koordinasi dan saling berkesinambungan antara satu dan yang lainnya.

Upaya-upaya yang perlu dilakukan oleh pihak manajemen di dalam sumber daya manusia adalah:

- a) Mengadakan rekrutmen untuk memperoleh calon-calon tenaga kerja yang terampil dan handal.
- b) Melakukan pelatihan *Standard Operational Procedur* (SOP) kepada semua karyawan, agar semua karyawan mengerti SOP yang berlaku di .
- c) Memberikan kesempatan kepada seluruh karyawan untuk meningkatkan jenjang karir melalui kesempatan mengikuti berbagai pendidikan dan pelatihan baik yang diadakan di dalam maupun di luar .
- d) Mengadakan penyegaran terhadap karyawan, berupa mutasi dan promosi. Hal ini ditujukan untuk menghindari karyawan dari kejenuhan bekerja pada satu bidang tertentu, juga untuk memberikan kesempatan kepada para karyawan untuk lebih banyak mengetahui seluk beluk bidang per an sehingga dapat meniti karir ke jenjang yang lebih tinggi.
- e) Memberikan penghargaan kepada karyawan yang berprestasi, antara lain dalam bentuk *employee of the month*, piagam, pendidikan dan pelatihan. Hal ini ditujukan untuk meningkatkan potensi karyawan dan menjadi motivasi bagi karyawan yang lain dalam bekerja, sehingga tujuan dan sasaran akan lebih mudah tercapai.
- f) Mengadakan kegiatan rekreasi dan olahraga bagi karyawan.
- g) Mengesahkan kembali struktur organisasi setelah mengalami

restrukturisasi, dan penyesuaian dan perubahan sesuai dengan kebutuhan organisasi.

5.9 Manajemen Pemasaran

Strategi pemasaran yang akan digunakan adalah dengan mengaplikasikan strategi marketing mix yakni dengan memanfaatkan media promosi secara intensif. Media promosi antara lain dengan menggunakan Attractive Leaflet, Brosur, Balon Promosi, Pemasangan spanduk serta umbul-umbul, dan door to door ke Institusi yang dianggap potensi untuk kelas properti Citra Puri Garden Semenanjung. Selain menggunakan aplikasi diatas yang harus kita bangun jaringan marketing dengan melakukan pendekatan terhadap agen properti.

Hal yang dapat dilakukan untuk dapat mempercepat penjualan properti ini adalah menemukan target market yang memiliki pendapatan tetap dan tidak terganggu akan situasi dan kondisi perekonomian Indonesia.

Jaringan luas adalah salah satu aset penting dari PT CAP . Melalui jaringan ini, dapat terjalin hubungan dengan konsumen melalui agen peroperti. Tugas dari agen properti antara lain:

- a) Mengelola daftar kontrak, baik penjual dan pembeli properti
- b) Memediasikan pembeli dan penjual
- c) Menjadi pemandu saat pembeli bertemu penjual hingga proses transaksi
- d) Memberikan informasi actual seputar kondisi dan harga pasaran properti kepada klien.
- e) Memberi saran kepada penjual seputar penjualan rumah efektif memikat hati pembeli
- f) Membuat daftar properti yang tepat berdasarkan kisaran harga dan kebutuhan

Membandingkan jenis properti yang sama di sebuah kawasan untuk menentukan harga pasar.

Strategi marketing dapat digambarkan di halaman berikut:



Gambar 5.2. Marketing Strategi

5.10 Consultation

Konsultan adalah orang yang menentukan dalam pengambilan keputusan dalam perusahaan dan sebagai penasehat karena memiliki pengalaman yang luas di bidang pemasaran property. Biasanya para konsultan ini disebut juga dengan bahasa lain yaitu broker atau agen property.

Adapun tugas yang paling utama dari para konsultan itu adalah untuk membantu para klien dalam menghadapi masalah yang rumit untuk menjual apa yang telah dimilikinya.

Tugas konsultasi property terhadap perusahaan adalah sebagai berikut:

- a) Bagaimana cara dalam menghitung dan menentukan harga dari suatu properti yang tepat, agar properti Anda semakin cepat terjual serta bisa di terima pasar
- b) Bagaimana cara dalam meningkatkan nilai jual properti dengan strategi simpel dan sederhana yang mereka miliki, agar bisa tetap untung saat Anda sudah menjual properti second maupun primary (baru)
- c) Mengecek semua berkas dan urusan legal properti seperti Sertifikat kepemilikan properti (SHM, SHGB, Strata title dan lain-lain), IMB, PBB,

dan lain sebagainya agar proses jual-beli Anda menjadi lebih aman, cepat, dan praktis di kemudian hari nanti.

- d) Merencanakan bagaimana strategi pemasaran yang lebih cocok untuk jenis properti yang sedang Anda miliki saat ini
- e) Membantu dalam memilih chanel periklanan yang paling sesuai untuk jenis properti Anda dan untuk menghitungnya agar dapat tepat sasaran dengan target market yang sedang di incar serta agar para klien bisa di dapatkan dengan lebih cepat dengan budget yang seminimal mungkin.
- f) Membantu dalam proses negosiasi properti milik Anda dengan para calon pembeli maupun penjual agar memperoleh harga yang pas dan wajar tepat di atas harga pasar atau di bawah harga pasar.
- g) Membantu dalam hal kepengurusan proses transaksi kepada notaris dan mengurus segala keperluan jual-beli dengan lebih aman dan sah sesuai dengan hukum jual-beli yang masih berlaku saat ini.
- h) Membantu para calon buyer/pembeli properti untuk mencari pendanaan dan menghubungkannya kepada pihak ke tiga rekanannya seperti (bank, koperasi, dan lain-lain) agar proses jual-beli property bisa segera terlaksana dengan lancar.
- i) Selalu mengkomunikasikan segala perkembangan (memberi report) tugas-tugas diatas kepada Anda (seorang klien) agar semua kendala-kendala bisa segera selesai serta properti Anda dapat terjual.

Setiap perusahaan harus menentukan harga yang pas demi kelanjutan berdirinya perusahaan dan mendapatkan keuntungan bagi perusahaan tersebut. Menentukan suatu harga tidak terlepas dari melihatnya suatu kualitas. Semakin baik kualitas yang dihasilkan maka semakin tinggi untuk dipasarkan.

Hubungan antara harga, kualitas dan strategi dijelaskan oleh Kotler (1994) dalam bukunya yang berjudul “*Marketing Management : Analysis, Planning, Implementation and Control*.” pada bagan berikut ini :

		PRICE		
		High	Medium	Low
Q U A L I T Y	High	1. Premium Strategi	2. High Volume Strategi	3. Super Value Strategi
	Medium	4. vercharging Strategi	5. Medium Value Strategi	6. Good Value Strategi
	Low	7. Rif-Off Strategi	8. False Economy Value	9. Economi Strategi

Gambar 5.3. Perbandingan harga dan kualitas

Sumber : Philip Kotler, *Marketing Management : Analysis, Planning, Implementation and Control*. 8th Prentice Hall

5.11 Manajemen Operasional

Manajemen operasional dalam perusahaan property berfungsi menyelenggarakan suatu system yang menyeluruh dan optimal yang terdiri:

1. Tahap Pembuatan Desain

Adapun tahap awal untuk pembuatan oembangunan proyek biasanya membuat disegn terlebih dahulu untuk membangun. Melihat keadaan lahan seluas apa gedung yang akan didirikan nantinya. Adapun bagian bagian-bagian disegnnnya sebagai berikut:

- Desain Layout Lokasi
- Desain Pekerjaan Civil
- Desain Pekerjaan Mekanikal dan Elektrikal
- Desain Pekerjaan Interior

Langkah selanjutnya yang akan dilakukan setelah melakukan disign adalah meminta persetujuan dari pemegang saham yang akan menentukan anggaran yang akan dikeluarkan nantinya dan waktu berapa lama untuk melakukan pembangunan perusahaan tersebut. Barulah setelah itu melakukan pencarian kontraktor untuk membangun

perusahaan tersebut dengan system terbuka. Hal tersebut diatas tidak lupa juga melakukan perijinan terhadap pihak-pihak terkait untuk melakukan pendirian bangunan.

Terlihat seperti gambar berikut penampakan dari atas untuk pembangunan PT CAP



Gambar 5.4 Rencana Lokasi Proyek PT CAP

2. Perizinan

Pada tahap perizinan ini harus ditempuh seorang Develop. Sejatinnya untuk permasalahan perizinan setiap daerah hampir mirip. Hanya saja sebelum melakukan pembangunan adakalanya meminta pendapat dan saran kepada pihak-pihak setempat bagaimana cara membangun gedung dan cara mengurusinya. Alangkah baiknya pihak perusahaan bisa mempercayai permasalahan ini kepada kontraktor atau notaris.

Adapun langkah-langkah perizinan yang bisa dilakukan oleh perusahaan adalah sebagai berikut:.

a. Izin Prinsip

Izin ini dikeluarkan oleh BAPPEDA (Badan Perencanaan Pembangunan Daerah). Izin prinsip berisi persetujuan prinsip bahwa lokasi yang kamu ajukan disetujui atau diberi izin untuk dibuat bangunan atau perumahan dengan syarat-syarat yang harus

dipenuhi. Sebelum mendapatkan izin ini, kamu wajib menyampaikan proposal kemudian diuji oleh BAPPEDA dalam sidang, komisi terkait dari Dewan Perwakilan Rakyat Daerah (DPRD). Lurah, camat serta tokoh masyarakat seringkali diundang untuk menghadiri sidang.

b. Izin Pemanfaatan Tanah (IPT)

IPT (Izin Pemanfaatan Tanah) merupakan syarat lain yang harus kamu urus. Syarat IPT terdapat dalam izin prinsip. IPT atau di daerah seringkali disebut IPPT (Izin Perubahan Tanah/Izin Perubahan pemanfaatan Tanah) dikeluarkan oleh Badan Pertanahan Nasional (BPN). IPT juga memuat penggunaan tanah dari pekarangan menjadi perumahan.

c. Izin Site Plan

Izin site plan atau pengesahan site plan adalah syarat yang harus dilampirkan dalam izin prinsip. Diterbitkan oleh Dinas Kimpaswil (Permukiman, Prasarana, dan Sarana Wilayah). Site plan yang telah kamu rancang dalam suatu perencanaan lahan wajib disahkan oleh lembaga terkait. Kimpaswil akan memeriksa apakah susunan atau komposisi lahan yang ditujukan untuk kepentingan komersial dengan lahan fasilitas umum sudah sesuai ketentuan. Apabila sudah, maka pengesahan site plan tidak akan terkendala masalah.

d. Izin Pell Banjir. Izin ini dikeluarkan Oleh Dinas Kimpraswil.

Terkait dengan rekomendasi ketinggian kawasan dari titik tertinggi banjir rata-rata di daerah tersebut. Tujuannya agar lokasi kamu bebas banjir.

e. Izin Pengeringan

Jika lokasi kamu bersertifikat sawah, maka kamu wajib mengurus izin pengeringan. Meskipun fisik sawah sudah berupa perkarangan. Izin ini diterbitkan oleh dinas pertanian setempat.

f. Izin Ketinggian Bangunan

Jika properti yang hendak kamu bangun berdekatan dengan

landasan udara pesawat terbang (bandara), kamu wajib untuk mengurus izin tambahan ini. Izin ini dikeluarkan oleh pengelola bandara setempat. Terdapat batas ketinggian bangunan untuk radius tertentu di kawasan seputaran bandara. Bahkan, apabila lokasi kamu merupakan daerah yang merupakan jalur lurus turunya pesawat, kamu akan mengurus dan mendapatkan izin ini.

g. Izin Mendirikan Bangunan (IMB)

Antrian perizinan yang kelihatan panjang akan berujung pada turunya IMB. Terdapat 2 macam IMB yakni, IMB induk dan IMB pecah. Prinsip dasar IMB induk adalah IMB yang dikeluarkan untuk pemilik lahan induk, sedangkan IMB pecah adalah IMB yang sudah diatasnamakan konsumen

IMB dikeluarkan oleh Dinas Kimpraswil atau Dinas Cipta Karya atau bisa juga dikeluarkan ioleh dinas satu atap, bahkan kelurahan atau kecamatan setempat juga berwenang. Peraturan ini berbeda-beda di masing-masing daerah.

3. Tahap Pelaksanaan Proyek

Citra Puri Garden memiliki beberapa keistimewaan:

- a. Memiliki area hijau yang luas sehingga membuat kawasan ini sejuk, rindang dan memiliki udara segar. Dari total area 18 hektar, kawasan ini memiliki area hijau sebanyak 2.4 hektar.
- b. Menggunakan Auto-Gate Security Sytem dengan CCTV 24 jam. Pintu gerbang otomatis khusus untuk penghuni dengan menggunakan kartu RFID.
- c. Menggunakan Double Gate Sytem dimana disini tamu dapat disortir oleh petugas keamanan agar lingkungan kawasan tetap aman dan nyaman.
- d. Setiap rumah sudah dilengkapi dengan Digital Smart Door Lock System pada pintu utamanya.

Di Citra Garden City tersedia beberapa fasilitas seperti:

- a. Concierge

Di CitraGarden Puri anda dapat memanfaatkan jasa Concierge, dimana layanan yang disediakan mulai dari Housekeeping, Maintenance Service dan Estate Management. Semua ini dapat diakses dari aplikasi di handphone anda.

b. Laundry Room

Kalau anda malas mencuci sendiri, tidak perlu jauh-jauh keluar komplek, karena di CitraGarden Puri tersedia fasilitas Laundry Room.

c. Co-Working Space

Meeting dengan klien atau sekedar berkumpul dengan teman tidak perlu cari-cari tempat yang pas karena di CitraGarden Puri sudah disediakan tempat yang cozy.

d. Self Storage Service.

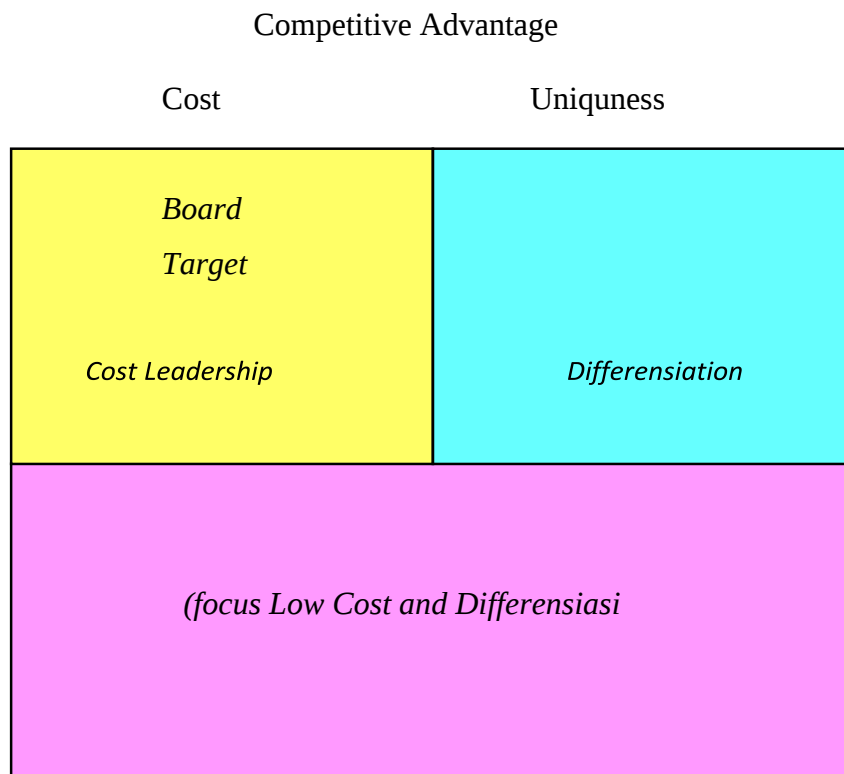
Tidak ingin rumah menjadi gudang? Tenang, di CitraGarden Puri disediakan layanan Self Storage dimana anda bisa menyimpan barang-barang anda dengan aman disini.

Untuk fasilitas di dalam kawasan tersedia

- a. Club House dengan fasilitas Gym Indoor, Kolam Renang Semi Olympic, Hall (Community Center), Cafe, Mini Market, dan lain-lain
- b. Jogging Track Sepanjang 2 kilometer mengelilingi kawasan
- c. Bicycle Track untuk anda yang hobi bersepeda anda bisa memanfaatkan jalur khusus ini
- d. Taman Bermain Anak tempat yang pasti akan menjadi favorit buah hati anda tercinta
- e. Outdoor Gym tempat anda dapat berolah raga supaya tubuh sehat dan bugar

4. Strategi Penelitian

Ada tiga pedekatan geberic strategy (strategi generic) untuk bersaing dalam industry menurut Proter yaitu fokus (*focus Low Cost and Differensiasi*), differensiasi dan keunggulan biaya (*cost leadership*). Adapun hal tersebut dapat dijelaskan sebagai berikut:



Gambar 5.5. Generic Strategy

Sumber: Michael E. Porter, Competitive advantage: Creating and sustaining superior performance, The Free Press, 1985

a) Cost Leadership Strategy

Merupakan strategi yang sering digunakan pada tahun 1970-an karena popularisasi konsep kurva pengalaman, mencapai keunggulan biaya menyeluruh dalam industri melalui seperangkat kebijakan fungsional yang ditujukan kepada sasaran pokok. Memiliki posisi biaya rendah akan membuat perusahaan mendapatkan hasil laba di atas rata-rata dalam industrinya meskipun meskipun ada kekuatan persaingan karena biaya yang lebih rendah memungkinkan untuk tetap menghasilkan laba setelah para pesaingnya mengorbankan laba mereka demi persaingan.

b) Differentiation Strategy

Merupakan strategi yang dilakukan dengan membedakan produk atau jasa yang dihasilkan dengan yang ada di pasaran,

yaitu dengan menciptakan sesuatu yang baru, yang dirasakan oleh keseluruhan industri sebagai hal yang unik. Jika tercapai, diferensiasi merupakan strategi yang baik untuk menghasilkan laba di atas rata-rata dalam suatu industri, karena strategi ini menciptakan posisi yang aman untuk mengatasi pesaing. Dua elemen yang dapat menciptakan diferensiasi yang menguntungkan, yaitu sisi suplay dari perusahaan harus memiliki sumber daya dan kemampuan yang dapat menciptakan keunikan, dan sisi permintaan yang merupakan kunci untuk mengetahui keinginan konsumen. Inti dari diferensiasi tidak hanya produk dan jasa yang dihasilkan tetapi juga hubungan antara perusahaan dengan konsumennya, dan juga harus dibedakan antara aspek tangible dan intangible.

c) Focus Strategy

Strategi ketiga ini memusatkan segala daya upaya pada suatu pasar tertentu saja, misalnya kelompok pembeli, produk atau pasar geografis tertentu. Dasar pemikiran strategi ini adalah bahwa perusahaan dengan strategi ini akan mampu melayani target strategisnya yang sempit secara lebih efektif dan efisien dibandingkan dengan persaingan pada segmen yang lebih besar. Perusahaan yang memilih strategi *focus* secara potensial juga dapat menghasilkan laba di atas rata-rata industrinya. Strategi ini memiliki dua jenis, yaitu fokus pada biaya atau fokus pada differensiasi.

1) Produk

Citra Puri Garden memiliki 4 cluster dan 1 townhouse

- a. Cluster Alma
- b. Cluster Brio
- c. Cluster Casco
- d. Cluster Denza

Awal peluncurannya cluster yang dipasarkan adalah Cluster Alma dan Cluster Brio. Tersedia pula kavling di kedua

cluster ini.

Bedanya apa diantara 4 cluster itu?

Bedanya cuma posisi dan unit-unit rumahnya. Posisi masing-masing cluster bisa dilihat di sitemap dibawah, untuk unit rumahnya bervariasi, sebagai contoh Cluster Alma hanya punya 2 tipe rumah sedang Cluster Brio punya 4 tipe rumah.

Cluster Alma memiliki 2 tipe rumah dan kavling

- a. Tipe Giardino (Lebar 6)
- b. Tipe Viola (Lebar 7)
- c. Kavling

Cluster Brio memiliki 4 tipe rumah dan kavling

- a. Tipe Albero (Lebar 5)
- b. Tipe Fiore (Lebar 6)
- c. Tipe Viola (Lebar 7)
- d. Tipe Viale (Lebar 8) Kavling
- e. Kavling

Tabel 5.2. Pembagian Type per Cluster

Cluster ALMA

Type	Unit	Luas bangunan	
		type EXT	Type STD
7x15	16	98	92
7x15,5	6	98	92
6x15,5	2	86	79
5x15,5	2	58	53
6x15	72	86	79
6x23	17	86	79
Total	115		

Cluster BRIO

Type	Unit	Luas bangunan	
		type EXT	Type STD
8x23	7		125
7x15	28	98	92
6x14	30		69
7,27x14	2		80.7
5x12,5	67	58	53
7x23	10		92
6x15	2		69
Total	146		

Cluster Casco

Type	Unit	Luas bangunan	
		type EXT	Type STD
7x23	19	98	92
7x15	31	98	92
5x12	7		53
5x10,6	10		53
6x12,5	46		69
5x12,5	83		53
5x13	4	58	53
5xVar	3	58	53
8x23	5		
Total	208		

Cluster Denza

Type	Unit	Luas bangunan	
		type	Type

		EXT	STD
6x13,5	15		69
5xVar	31		
6x12,5	25		69
5x12,5	4	58	53
5x11	8		53
IRR	4		
5x15,5	3	58	
5x16	7	58	53
5x15,5	15	58	53
5x12,5	40		53
6x16	17	86	79
6x15	18	86	79
Total	187		

Cluster ELECIO

Type	Unit	Luas bangunan	
		type EXT	Type STD
7x15	17	98	92
7x17	3	98	92
7x18	3	98	92
8x15	9	102	112
8x18	9	102	112
Total	41		

5.12 Manajemen Keuangan

Pembahasan aspek keuangan mencakup kebutuhan modal, sumber dana, perkiraan pendapatan, dan biaya dari bisnis plan *Citra puri garden* ini selama sepuluh tahun. Tujuan dari proyeksi keuangan ini adalah

menganalisa kemampuan usaha dalam mengembalikan investasi awalnya serta untuk menganalisis kemampuan dalam mendapatkan laba.

Pembahasan bisnis proses yaitu meliputi aktivitas-aktivitas operasional perusahaan dibahas menjadi satu dalam bab ini untuk memperlihatkan hubungan langsung antara aktivitas perusahaan dengan beban biaya yang timbul dan pendapatan yang diperoleh yang berujung pada kinerja perusahaan yang dapat dievaluasi melalui laporan laba rugi, arus kas, balance sheet dan rasio-rasio keuangan.

1. Sumber Modal

Sumber pendanaan untuk modal awal usaha berasal dari pemilik. Besarnya dana yang disetor oleh masing-masing pemilik sesuai dengan proporsi Modal dasar sebesar Rp. 450.000.000.000,- (Empat Ratus Lima puluh milyar rupiah) ini digunakan untuk proyek pembangun unit rumah, perijinan, pematangan lahan, pembelian *office equipment* dan biaya *Operational Pre Opening* sebelum pembukaan kawasan hunian ini.

2. Biaya Proyek

Besar biaya yang digunakan untuk proyek pembangunan Citra puri garden ini di perkirakan sebesar Rp.45.000.000.000,-. Dana ini digunakan untuk:

a. Pekerjaan Pembelian Lahan

Pekerjaan Pembelian lahan disini adalah membeli lahan yang akan di bangun rencana pendirian kawasan hunian. Walaupun awalnya lahan tersebut merupakan lahan tidur yang telah lama dimiliki oleh Ciputra residence tapi nilai investasi tanah harus lah dihitung dengan nilai harga tanah pada saat ini. Membutuhkan biaya sebesar Rp.400.000.000 (Empat ratus milyar rupiah),

b. Pekerjaan Desain, Sipil, Struktur dan Pematangan lahan

1) Pekerjaan Desain disini adalah tahap merencanakan suatu daerah lahan kosong menjadi kawasan hunian dengan mengaju terhadap peraturan yang berlaku serta desain rumah yang sedang tren masa kini. Membutuhkan biaya sebesar

Rp.200.000.000,-(Dua ratus juta rupiah).

- 2) Pekerjaan sipil disini adalah proses pengerjaan proyek atau pembangunan rumah sesuai dengan desain yang telah ditetapkan, untuk awal pembangunan di mulai dengan membangun rumah contoh,direksi keet dan marketing galeri. Membutuhkan biaya sebesar Rp. 4.000.000.000 (Empat milyar rupiah)
- 3) Pekerjaan Pematangan lahan disini adalah pekerjaan untuk persiapan lahan, yang awalnya lahan tidur menjadi lahan sesuai desain yang akan dibangun. Proses ini sangat panjang mengingat pekerjaan ini harus melalui tahapan yang mengikuti desain dari konsultan serta ijin dari pemerintah daerah setempat, pekerjaan ini meliputi pengurugan tanah, pembentukan kavling, serta pemadatan tanah sesuai peraturan. Pada pekerjaan ini dibagi menjadi 4 bagian yang sesuai dengan hasil dessain dibagi menjadi 4 cluster, untuk pematangan lahan tahap pertama di fokuskan pada area rumah contoh,marketing galeri dan cluster Alma. Untuk pekerjaan pematangan lahan membutuhkan biaya sebesar Rp 2.000.000.000 (dua milyar rupiah)

3. Pekerjaan Mekanikal dan Elektrikal

Pekerjaan Mekanikal disini adalah membuat installasi pipa air bersih, air panas, air kotor,pemasangan jaringan instalasi air bersih dan air kotor,penerangan jalan termasuk gardu listrik. Membutuhkan biaya sebesar Rp.142.200.000,-.

a. Pekerjaan Interior

Pekerjaan Interior disini adalah membuat desain interior, untuk memenuhi interior rumah contoh dan marketing galeri yang merupakan modal utama untuk berjualan unit rumah. Membutuhkan biaya sebesar Rp.460.000.000,-.

Biaya proyek pembangunan *Citra puri garden* yang besarnya nilai diperkirakan Rp.450.000.000.000,- akan didepresiasi selama 4 tahun yang mana besar nilai depresiasi sama atau pro rata.

b. Biaya Sebelum *Operational Pre Opening*

Biaya *Operational Pre Opening* ini adalah antara lain untuk perekrutan karyawan, biaya gaji karyawan, biaya administratif dan general, biaya promosi, utility cost, biaya inventory kebutuhan kamar, biaya *inventory food* untuk *kitchen* dan *lounge bar*, biaya tahun pertama pembayaran premi asuransi.

Biaya *Operational Pre Opening Citra puri garden* ini yang besarnya nilai diperkirakan Rp.1.200.000.000,-. Besar biaya ini tidak didepresiasi karena termasuk dalam katagori biaya pengeluaran.

c. Asumsi-asumsi Sumber Pendapatan dan Biaya

Dalam pembagian sumber pendapatan developer dibagi menjadi dua kelompok utama yaitu *penjualan rumah* dan kavling. Sumber pendapatan lain di dapat dari Biaya IPL (*Iuran Pemeliharaan Lingkungan*), Penyediaan air bersih dan penyewaan ruang usaha . Sedangkan sumber biaya dibedakan berdasarkan masing- masing departement. Besarnya asumsi-asumsi untuk proyeksi keuangan sepuluh tahun ke depan menggunakan patokan yang di gunakan di beberapa perumahan hunian disekitar Jakarta Barat.

d. Asumsi-asumsi Sumber Pendapatan

Sumber pendapatan atau revenue terdiri dari penjualan rumah, tanah kavling, biaya IPL (*Iuran Pemeliharaan Lingkungan*) dan penyediaan air bersih.

Dan kenaikan harga di sesuaikan dengan kenaikan inflasi yang terjadi dengan perkiraan kenaikan inflasi sebesar 10%, dan dikombinasikan dengan margin yang diharapkan.

e. Asumsi-asumsi Biaya-biaya

Sumber biaya adalah semua biaya pengeluaran yang di keluarkan oleh perusahaan dalam menjalankan operational kawasan hunian. (DeFranco & Lattin, 2007) Untuk Developer, biaya operasional terbagi menjadi dua bagian: *departement*

expenses dan *unallocated expenses*. *Departement expenses* adalah biaya-biaya yang dapat dibebankan langsung ke satu departemen atau yang menjadi pusat pendapatan, sedangkan *unallocated expenses* adalah biaya-biaya yang berlaku untuk dua atau lebih departemen kawasan hunian. Sebagai contoh gaji untuk *Front Office* manager masuk dalam biaya departemen *Front Office*, sedangkan untuk gaji General Manager masuk ke dalam *unallocated expenses*. Di dalam sistem finansial hotel sumber biaya dikelompokkan berdasarkan masing-masing departemen dan dicatat pada *income statement* di kelompokkan menjadi tiga bagian utama yaitu *Departemental Expenses*, *Undistribute Operating Expenses*, dan *Fixed Expenses*.

Yang masuk dalam *Departemental Expenses* adalah seluruh biaya departemen yang memiliki *revenue* atau dikenal dengan istilah *Cost Of Goods Sold (COGS)* dari *biaya pengurangan, pekerjaan infrastruktur, Bangunan, pekerjaan mechanical Elektrikal*. Sedangkan yang termasuk dalam *Undistribute Operating Expenses* adalah keseluruhan biaya departemen yang tidak memiliki *revenue* seperti *Administrative & General, Human Resources, Marketing & Sales, Maintenace* dan *utility*.

Dalam *asumsi* biaya, dilakukan klasifikasi yakni biaya tetap dan biaya variable. Biaya Tetap adalah biaya atau pengeluaran bisnis yang tidak tergantung pada perubahan jumlah barang atau jasa yang dihasilkan. Dengan kata lain, Biaya Tetap ini tidak akan berubah meskipun terjadi perubahan jumlah barang dan jasa yang dihasilkan dalam kisaran tertentu. Pengeluaran-pengeluaran bisnis yang dimaksud ini biasanya berkaitan dengan waktu, contohnya seperti uang sewa gedung, pajak bangunan, biaya depresiasi mesin dan asuransi yang dibayar setiap bulanan atau tahunan. Biaya-biaya tersebut tetap ada atau harus dibayar meskipun perusahaan sama sekali tidak menghasilkan output barang atau jasa. Identifikasi biaya tetap dalam PT CAP sebagai berikut:

Tabel 5.3. Biaya Fixed cost

No	Departemen	uraian	Sat	Jumlah	Jumlah
1	Top level	General manager	orang	1.00	292,000,000.00
2	Marketing	Kasie	orang	1.00	146,000,000.00
		staf marketing	orang	4.00	233,600,000.00
3	Project	Project Manager	orang	1.00	233,600,000.00
		Ass Project manager	orang	2.00	408,800,000.00
		Kasie Bangunan	orang	2.00	292,000,000.00
		Kasie infra	orang	1.00	146,000,000.00
		Kasie MEP	orang	1.00	146,000,000.00
		Pengawas bangunan	orang	5.00	511,000,000.00
		Pengawas infra	orang	2.00	204,400,000.00
		Pengawas MEP	orang	2.00	204,400,000.00
		Surveyor	orang	2.00	175,200,000.00
		Helper	orang	1.00	58,400,000.00
4	Perencanaan	Kasie	orang	1.00	146,000,000.00
		Drafter	orang	2.00	175,200,000.00
5	Engineer	Quality surveyor	orang	2.00	204,400,000.00
		Quality control	orang	2.00	204,400,000.00
6	Customer service	Kasie	orang	1.00	146,000,000.00
		Staf	orang	4.00	408,800,000.00
7	Security	Kasie	orang	2.00	182,000,000.00
		Anggota	orang	12.00	546,000,000.00
8	Office boy	Kepala	orang	1.00	65,000,000.00
		Anggota	orang	5.00	195,000,000.00
9	Listrik	Kantor teknik dan marketing	Ls	1.00	36,000,000.00
10	Telepon	Kantor teknik dan marketing	Ls	1.00	36,000,000.00
11	Internet	Kantor teknik dan marketing	Ls	1.00	12,000,000.00
12	Akomodasi	Kantor teknik dan	Ls	1.00	48,000,000.00

		marketing			
13	Promosi	Marketing	Ls	1.00	180,000,000.00
14	Alat Bantu		Ls	1.00	60,000,000.00
Jumlah					5,404,200,000.00

Biaya variabel adalah biaya produksi atau pengeluaran yang berubah secara proporsional dengan jumlah barang yang diproduksi. Dengan kata lain, biaya variabel akan meningkat dengan jumlah yang sama dengan barang yang diproduksinya. Jika jumlah unit barang yang diproduksi meningkat, maka biaya variabel juga akan meningkat sebesar perubahan jumlah unit dikalikan dengan biaya variabel per satuannya. Identifikasi biaya variable sebagai berikut

Tabel 5.4. Biaya Variabel

No	Nama Cluster	Rencana Anggaran Biaya
1	Cluster ALMA	90,720,350,000.00
2	Cluster BRIO	125,437,896,833.33
3	Cluster Casco	169,637,504,166.67
4	Cluster Denza	140,011,016,666.67
5	Cluster ELECIO	49,026,000,000.00
Jumlah		574,832,767,666.67

5.13 Analisis Keuangan

Menurut DeFranco & Lattin (2007) ada beberapa metode yang dapat digunakan untuk menganalisis keuangan yaitu metode profitability index. Metode internal rate of return, metode net present value, metode payback periode, dan metode rate of return. Dari metode metode tersebut yang dipakai dalam penulisan tesis ini adalah metode net present value yang biasa digunakan dalam menghitung sebuah investasi dan metode payback

periode kegunaannya adalah untuk menghitung jangka waktu dalam pengambilan sebuah investasi.

5.14 Income Statement

Income Statement Citra Puri Garden sering disebut juga sebagai *profit and loss statement* yang menyajikan hasil usaha selama periode tertentu, biasanya satu bulan, kuartal atau tahun (DeFranco & Lattin, 2007). *Income Statement* biasanya di bagi menjadi dua bagian yaitu bagian pendapatan (*revenue*) dan bagian biaya operasi (*operating expenses*).

Pendapatan yang dihasilkan didapatkan dari hasil penjualan, kelompok utama dalam penjualan dibedakan menjadi penjualan rumah, kavling, penyewaan lokasi tenan dan penghasilan lainnya seperti IPL (Iuran Pemeliharaan Lingkungan) yaitu biaya kebersihan, security, dan keindahan. Sedangkan biaya operasi (*operating expenses*) adalah pengeluaran yang langsung dikeluarkan sehari-hari untuk operasional kawasan hunian, seperti marketing, *COGS (cost of good sold)*, gaji karyawan, biaya *marketing*, biaya perbaikan, biaya energi, yang juga biasa disebut dengan (*controllable expenses*). Investasi untuk membangun sebuah kawasan hunian sangat besar dan termasuk investasi jangka panjang. Oleh karena itu dalam membuat proyeksi *income statement* dibuat untuk jangka waktu 4 tahun dimulai awal tahun 2020. Karena rencana pembangunan kawasan hunian ini membutuhkan waktu kurang lebih 4 tahun dan mulai dijalankan pada bulan Januari tahun 2020, maka diperkirakan pembukaan operasional kawasan hunian akan dimulai pada bulan Januari 2022, sehingga perhitungan proyeksi dimulai tahun 2021. Proyeksi *income statement kawasan hunian* ini.

5.15 Perhitungan NPV

Menurut DeFranco & Lattin (2007) nilai sekarang (Present Value) yaitu nilai apa yang akan dikeluarkan untuk diterima di suatu saat nanti dari jumlah yang kita dapatkan. Sedangkan yang dimaksud dengan nilai bersih sekarang atau net present value yaitu cash inflow atau pemasukan tunai

yang dikurangi nilai pengeluaran sekarang tunainya. Dan atau bisa juga dikatakan bahwa NPV keuntungan uang didapat dalam investasi. Menghitung hal tersebut melihat dari bunga yang relevan sesuai yang kita dapatkan dari pengambilan di dalam tabungan ataupun deposito.

Kalau nilai penerimaan sekarang menjadi pendapatan bersih di waktu yang akan datang dengan nilai uang yang telah dikeluarkan saat mau berinvestasi, maka dalam hal ini akan menguntungkan kedepannya sehingga proyek ini layak untuk dijalankan. Tetapi seandainya proyek ini dilihat kedepan tetapi tidak menguntungkan atau rugi, maka proyek ini tidak layak untuk dijalankan.

Hasil dari nilai NPV dapat dilihat pada tabel di bawah ini.

Tabel 5.5 Hasil Perhitungan NPV

No	Uraian	Tahun				
		0	1	2	3	4
A	Arus Masuk					
1.	Total Penjualan		175.816.000.000,00	276.087.684.000,00	378.309.000.000,00	441.054.000.000,00
2.	Kredit					
a.	Investasi					
b.	Modal Kerja					
3.	Modal Sendiri					
a.	Investasi	400.000.000.000				
b.	Modal Kerja					
4.	Nilai Sisa Proyek					
	Total Arus Masuk		175.816.000.000	276.087.684.000	378.309.000.000	441.054.000.000
	Arus Masuk unt Menghitung IRR		175.816.000.000	276.087.684.000	378.309.000.000	441.054.000.000
B	Arus Keluar					
1.	Biaya Investasi	400.000.000.000	45.000.000.000,00	38.774.248.233,00	51.432.658.977,00	52.786.715.217,00
2.	Biaya Tetap		6.604.200.000,00	6.934.410.000,00	7.281.130.500,00	7.281.130.500,00
3.	Angsuran Pokok		100.000.000.000,00	11.250.000.000,00	9.693.562.058,25	12.858.164.744,25
4.	Angsuran Bunga		877.192.982,46	86.565.096,95	65.428.782,80	76.130.657,48
5.	Pajak		4.500.000.000	3.877.424.823	5.143.265.898	5.278.671.522
6.	Biaya Pemasaran/Distribusi		1.000.000.000	1.000.000.000	1.000.000.000	1.000.000.000
	Total Arus Keluar	400.000.000.000	157.981.392.982	61.922.648.153	74.616.046.216	79.280.812.640
	Arus Keluar unt Menghitung IRR	400.000.000.000	57.104.200.000	50.586.083.056	64.857.055.375	66.346.517.239
C	Arus Bersih (NCF)	(400.000.000.000)	17.834.607.018	214.165.035.847	303.692.953.784	361.773.187.360
D	CASH FLOW UNTUK MENGHITUNG IRR	(400.000.000.000)	118.711.800.000	225.501.600.944	313.451.944.625	374.707.482.761
	Discount Factor (14%)	1,0000	0,8772	0,7695	0,6750	0,5921
	Present Value	(400.000.000.000)	104.133.157.895	173.516.159.544	211.571.134.320	221.856.910.326
E	CUMMULATIVE	(400.000.000.000)	(295.866.842.105)	(122.350.682.561)	89.220.451.759	311.077.362.085
F	ANALISIS KELAYAKAN USAHA					
	NPV (14%)	Rp 62.215.472.417				

	BP	3,6	bulan
		42,9	

5.16 Perhitungan *Internal Rate of Return* (IRR)

Menurut DeFranco & Lattin (2007) Adapun penghitungan metode IRR untuk tingkat pengembalian atau bisa disebut tingkat bunga pada suatu

perencanaan investasi yang akan dibandingkan dengan apa yang telah ada pada tingkat pengembalian yang telah ditetapkan oleh perusahaan. Biasanya ini akan melihat tingkatan bunga yang relevan yang ada di nilai pasar. Seandainya tingkat bunga lebih besar dari apa yang telah relevan, maka bisa dipastikan akan mendapatkan keuntungan dan ini layak untuk dilaksanakan. Tapi apabila sebaliknya tingkat bunga lebih kecil dengan apa yang relevan, maka akan mendapatkan kerugian dan ini tidak layak untuk dilaksanakan. Hal ini dapat dilihat pada rumus seperti tabel dibawah ini:

Tabel 5.6 Perhitungan *Internal Rate of Return* (IRR)

No	Uraian	Tahun			
		0	1	2	3
A	Arus Masuk				
1.	Total Penjualan		175.816.000.000,00	276.087.684.000,00	378.309.000.000,00
2.	Kredit				
a.	Investasi				
b.	Modal Kerja				
3.	Modal Sendiri				
a.	Investasi	400.000.000.000			
b.	Modal Kerja				
4.	Nilai Sisa Proyek				
Total	Arus Masuk		175.816.000.000	276.087.684.000	378.309.000.000
Arus	Masuk unt Menghitung IRR		175.816.000.000	276.087.684.000	378.309.000.000
B	Arus Keluar				
1.	Biaya Investasi	400.000.000.000	45.000.000.000,00	38.774.248.233,00	51.432.658.977,00
2.	Biaya Tetap		6.604.200.000,00	6.934.410.000,00	7.281.130.500,00
3.	Angsuran Pokok		100.000.000.000,00	11.250.000.000,00	9.693.562.058,25
4.	Angsuran Bunga		877.192.982,46	86.565.096,95	65.428.782,80
5.	Pajak		4.500.000.000	3.877.424.823	5.143.265.898
6.	Biaya Pemasaran/Distribusi		1.000.000.000	1.000.000.000	1.000.000.000
Total	Arus Keluar	400.000.000.000	157.981.392.982	61.922.648.153	74.616.046.216
Arus	Keluar unt Menghitung IRR	400.000.000.000	57.104.200.000	50.586.083.056	64.857.055.375
C	Arus Bersih (NCF)	(400.000.000.000)	17.834.607.018	214.165.035.847	303.692.953.784
D	CASH FLOW UNTUK MENGHITUNG IRR	(400.000.000.000)	118.711.800.000	225.501.600.944	313.451.944.625
	Discount Factor (14%)	1,0000	0,8772	0,7695	0,6750
	Present Value	(400.000.000.000)	104.133.157.895	173.516.159.544	211.571.134.320
E	CUMMULATIVE	(400.000.000.000)	(295.866.842.105)	(122.350.682.561)	89.220.451.759
F	ANALISIS KELAYAKAN USAHA				
	IRR	41,59%			
	Net B/C	1,78			
	PBP	3,6			

Sumber : diolah dari proyeksi *income statement*

Hal pada di atas dapat digunakan dengan bantuan Microsoft Excel, maka dapat dikatakan bahwa penggunaan nilai arus pengembalian IRR sebesar 41,59% pada tahun ke empat.

Maka dari hasil peninjauan internal rate of return berada pad nilai rate of return diatasnya sebesar 14%. Tentu hal ini sangat menguntungkan bagi perusahaan dilihat dari aspek finansial.

5.17 Perhitungan Payback Periode

Menurut deFranco & Lattin (2007) untuk menghitung suatu nilai dari payback periode yaitu dapat dilakukan dengan cara menjumlahkan nilai dari present value dari arus kas proyek dengan membandingkan dengan investasi awal akan tetapi hal ini dapat memakan waktu yang lama untuk bisa kembali pada tahap investasi awal. Adapun untuk perhitungannya bisa dilihat untuk tabel dibawah ini:

Tabel 5.7 Perhitungan Payback Periode

No	Uraian	Tahun			
		0	1	2	3
A	Arus Masuk				
1	Total Penjualan		175.816.000.000,00	276.087.684.000,00	378.309.000.000,00
2	Kredit				
a	Investasi				
b	Modal Kerja				
3	Modal Sendiri				
a	Investasi	400.000.000.000			
b	Modal Kerja				
4	Nilai Sisa Proyek				
	Total Arus Masuk		175.816.000.000	276.087.684.000	378.309.000.000
	Arus Masuk unt Menghitung IRR		175.816.000.000	276.087.684.000	378.309.000.000
B	Arus Keluar				
1	Biaya Investasi	400.000.000.000	45.000.000.000,00	38.774.248.233,00	51.432.658.977,00
2	Biaya Tetap		6.604.200.000,00	6.934.410.000,00	7.281.130.500,00
3	Angsuran Pokok		100.000.000.000,00	11.250.000.000,00	9.693.562.058,25
4	Angsuran Bunga		877.192.982,46	86.565.096,95	65.428.782,80
5	Pajak		4.500.000.000	3.877.424.823	5.143.265.898
6	Biaya Pemasaran/Distribusi		1.000.000.000	1.000.000.000	1.000.000.000
	Total Arus Keluar	400.000.000.000	157.981.392.982	61.922.648.153	74.616.046.216
	Arus Keluar unt Menghitung IRR	400.000.000.000	57.104.200.000	50.586.083.056	64.857.055.375
C	Arus Bersih (NCF)	(400.000.000.000)	17.834.607.018	214.165.035.847	303.692.953.784
D	CASH FLOW UNTUK MENGHITUNG IRR	(400.000.000.000)	118.711.800.000	225.501.600.944	313.451.944.625
	Discount Factor (14%)	1,0000	0,8772	0,7695	0,6750
	Present Value	(400.000.000.000)	104.133.157.895	173.516.159.544	211.571.134.320
E	CUMMULATIVE	(400.000.000.000)	(295.866.842.105)	(122.350.682.561)	89.220.451.759
F	ANALISIS KELAYAKAN USAHA				
	PBP		3,6		

Sumber : diolah dari proyeksi *income statement*

Dari tabel di atas dapat dilihat lamanya tahun yang ditentukan maka dapat melihat lagi industri apa untuk di adakan. Seandainya perusahaan perhotelan masih dapat diterima dalam investasi jangka panjang yang waktunya 40 bulan atau 3,6 tahun. Masih diterima oleh PT CAP karena masih termasuk dalam golongan baik.

5.18 Analisis Sensitivitas

Menggunakan analisis ini dapat mengetahui seberapa jauh tujuan analisis keuangan yang terdapat dalam proses pembangunan perusahaan perhotelan. Dan dapat memberikan gambaran yang cukup kuat terhadap apa-apa saja yang menjadi faktor pengaruh analisis tersebut. Hal ini dapat dilakukan dengan cara mengubah suatu nilai dari parameter pada suatu saat nanti. Dalam membuat analisis sensitivitas perlu dilakukan 2 gambaran

tentang hal yang terbaik dan hal yang terburuk. Hal tersebut bisa dilihat pada tabel dibawah ini:

Tabel 5.8 Analisis Sensitivitas

No	Uraian	Tahun			
		0	1	2	3
A	Arus Masuk				
1.	Total Penjualan		175.816.000.000,00	276.087.684.000,00	378.309.000.000,00
2.	Kredit				
a.	Investasi				
b.	Modal Kerja				
3.	Modal Sendiri				
a.	Investasi	400.000.000.000			
b.	Modal Kerja				
4.	Nilai Sisa Proyek				
	Total Arus Masuk		175.816.000.000	276.087.684.000	378.309.000.000
	Arus Masuk unt Menghitung IRR		175.816.000.000	276.087.684.000	378.309.000.000
B	Arus Keluar				
1.	Biaya Investasi	400.000.000.000	45.000.000.000,00	38.774.248.233,00	51.432.658.977,00
2.	Biaya Tetap		6.604.200.000,00	6.934.410.000,00	7.281.130.500,00
3.	Angsuran Pokok		100.000.000.000,00	11.250.000.000,00	9.693.562.058,25
4.	Angsuran Bunga		877.192.982,46	86.565.096,95	65.428.782,80
5.	Pajak		4.500.000.000	3.877.424.823	5.143.265.898
6.	Biaya Pemasaran/Distribusi		1.000.000.000	1.000.000.000	1.000.000.000
	Total Arus Keluar	400.000.000.000	157.981.392.982	61.922.648.153	74.616.046.216
	Arus Keluar unt Menghitung IRR	400.000.000.000	57.104.200.000	50.586.083.056	64.857.055.375
C	Arus Bersih (NCF)	(400.000.000.000)	17.834.607.018	214.165.035.847	303.692.953.784
D	CASH FLOW UNTUK MENGHITUNG IRR	(400.000.000.000)	118.711.800.000	225.501.600.944	313.451.944.625
	Discount Factor (14%)	1.0000	0.8772	0.7695	0.6750
	Present Value	(400.000.000.000)	104.133.157.895	173.516.159.544	211.571.134.320
E	CUMMULATIVE	(400.000.000.000)	(295.866.842.105)	(122.350.682.561)	89.220.451.759
F	ANALISIS KELAYAKAN USAHA				
	PBP	3,6			

BAB VI

PEMBAHASAN

6.1. Keterbatasan Penelitian

Di dalam penelitian ini terdapat keterbatasan yang dapat diungkapkan, antara lain sebagai berikut:

1. Jenis penelitian merupakan penelitian operation riset prediktif dengan pendekatan kualitatif sehingga tidak bisa di generalisir untuk wilayah dan kawasan berbeda / tempat lain.
2. Dari sisi metode penelitian ini menggunakan pendekatan kuantatif sehingga data-data kualitatif tidak tergali.
3. Penelitian prediktif ketepatannya banyak dipengaruhi oleh situasi dan kondisi suatu kawasan.

6.2. Kajian Secara Umum *Busines Plan* PT CAP

Seiring dengan perbaikan-perbaikan yang dilakukan pemerintah di segala bidang, perlahan membuat perekonomian Indonesia mulai jalan dan menggeliat lagi. Salah satu strategi yang menguntungkan bagi para investor dan konsumen adalah tingkat suku bunga yang rendah, sehingga masyarakat lebih suka memutar uang daripada menyimpan di bank. Kondisi seperti ini juga memberikan keuntungan bagi para pelaku bisnis di bidang perumahan yang menyebabkan permintaan akan rumah meningkat.

Karena permintaan yang meningkat inilah penulis ingin melakukan suatu analisa awal, analisa awal ini adalah suatu studi kelayakan pengembang kawasan yang menentukan apakah gagasan bisnis ini bisa dipertimbangkan dan layak untuk dilaksanakan.

6.3. Analisis *Payback Period*

Dengan perhitungan diatas, berarti payback period untuk alternative 1 normal ini adalah 40 bulan, untuk alternatif 2 optimis adalah 20 bulan. Semua hasil ini jauh lebih kecil dari ketetapan manajemen yang 4 tahun. Tetapi metode payback periode ini sangat sederhana sehingga mempunyai kelemahan.

Kelemahan utama nya yaitu metode ini tidak memperhatikan konsep nilai waktu dari uang disamping juga tidak memperhatikan aliran kas masuk setelah payback. Jadi umumnya metode ini digunakan sebagai pendukung metode lain yang lebih baik.

Net Present Value (NPV).

Untuk menghitung NPV pada proyek ini, penulis menggunakan asumsi-asumsi sebagai berikut:

1. Tingkat bunga yang diperoleh dari bank sebesar 14% dan tingkat kebijakan pemegang saham terhadap modal sendiri sebesar 15% maka *Weihted Average Cost Of Capital (WACC)* yang ditetapkan pada perhitungan NPV sebesar 15% karena proyek ini menggunakan modal sendiri.
2. Menurut penilaian NPV bahwa proyek ini dianggap cukup layak untuk dilaksanakan dengan alternative terbaik adalah scenario normal dikarenakan akan adanya kenaikan nilai jual.

Internal Rate of Return (IRR)

Metode ini digunakan untuk mencari tingkat Bungan yang menyamakan nilai sekarang dari arus kas yang diharapkan di masa datang, atau penerimaan kas, dengan mengeluarkan investasi awal.

Dari hasil net cash flow yang di dapat IRR sebesar

1. Alternatif 1 normal = 89 %
2. Alternatif 2 Optimis= 96 %

IRR alternative 1 dan 2 lebih besar dari Weighted Average Cost Of Capital (WACC) sehingga layak dilaksanakn

Dari beberapa analisa penilaian investasi dengan perhitungan terhadap profitability index, IRR, NPV, dan Payback Periode, kesemuanya menunjukan bahwa investasi di Citra Puri Garden Semanan di wilayah Jakarta Barat ini dianggap sebagai sangat layak untuk dilaksanakan.

Memperhatikan aspek marketing perlu dilakukan “marketing survey” secara lebih tajam lagi untuk menentukan positioning proyek dan target market serta pengembangan detail product sales yang sesuai dengan kawasan pelaksanaan market positioning tersebut dijalankan melalui:

1. Identifikasi keunggulan kompetitif yang memberikan nilai tambah terbesar dengan cara mengadakan: difrensiasi produk, difrensiasi jasa, difrensiasi personil dan difrensiasi citra
2. Memilih keunggulan kompetitif yang tepat, antara lain dengan mempromosikan apa saja perbedaan yang dimiliki
3. Mewujudkan dan mengkomunikasikan posisi yang dipilih
4. Menggunakan ke empat macam sarana promosi antara lain:
 - a. Iklan (Advertising)
 - b. Promosi penjualan (Sales Promotion)
 - c. Publisitas (Publicity)
 - d. Penjualan ke daerah-daerah (Road show)

BAB VII

KESIMPULAN DAN SARAN

7.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dipaparkan dan dibahas pada bab-bab sebelumnya dengan mengacu tujuan penelitian, maka dapat dibuat kesimpulan sebagai berikut:

1. Dana yang dibutuhkan untuk mewujudkan business plan PT CAP dalam membangun kawasan hunian perumahan di kawasan Jakarta Barat selama periode tahun 2020-2024 adalah sebesar Rp 773.800.899.992 (Tujuh Ratus Tujuh Puluh Tiga Milyar Delapan Ratus Juta Delapan Ratus Sembilan Puluh Sembilan Ribu Sembilan Ratus Sembilan Puluh Dua Rupiah).
2. Dana investasi yang dikeluarkan untuk membangun kawasan tersebut, sesuai dengan perhitungan dari semua variabel cost selama tahun 2020-2024 sebesar Rp 587.993.622.427 (Lima Ratus Delapan Puluh Tujuh Milyar Sembilan Ratus Sembilan Puluh Tiga Juta Enam Ratus Dua puluh Dua Ribu Empat Ratus Dua Puluh Tujuh Rupiah)
3. Busines plan PT CAP untuk mewujudkan kawasan hunian di Semanan Jakarta Barat dinyatakan layak (*feasible*).

7.2 Saran

Berdasarkan kesimpulan tersebut, maka dapat dibuat saran sebagai berikut:

1. Memperkecil resiko kegagalan investasi dengan lebih berhati-hati terhadap segala jenis pengeluaran yang tidak perlu pada masa pandemi Covid-19 yang masih berlangsung sampai dengan bulan Agustus 2020 dan belum dapat diprediksi kapan berakhir.
2. Dari aspek marketing perlu melakukan “market survey” secara lebih tajam lagi untuk menentukan positioning proyek dan target market serta pengembangan detail product sales yang sesuai dengan kawasan.
3. Dari aspek teknik, harus mampu memberikan nilai tambah pada produk bangunan yang dihasilkannya, baik mengenai satuan harga dan alternative spesifikasi material yang digunakan maupun dari sisi metedologi dan

kualitas pengawasan dari pekerjaan konstruksi bangunan ruma, pematangan lahan maupun prasarana lingkungan, karena kualitas bangunan dan prasarana lingkungan yang baik dapat meningkatkan nilai jual tersebut.

4. Dari aspek keuangan, melakukan pengecekan kembali terhadap cashflow yang sudah dibuat disesuaikan dengan strategi pemasaran, pencarian alternatif pendanaan dan monitoring efisiensi pengeluaran biaya-biaya yang muncul selama proyek berjalan.

DAFTAR PUSTAKA

- Barney, J. B., (1991). Firm resources and sustained competitive advantage, *Journal of Management*, Vol. 17, pp.99-120.
- Biro Pusat Statistik, Laporan Kunjungan Wisatawan Asing 2009, Jakarta : Biro Pusat Statistik, 2010.
- Booms, B. H. and Bitner, M. J. (1981), "Marketing Strategies and Organization Structures for Service Firms," in Donnelly, J. H. and George, W. R. (Eds), *Marketing of services*, Chicago: American Marketing Association, pp. 47-51.
- Collis, D. J., (1994). Research note: How valuable are organisational capabilities, *Strategic Management Journal*, Vol. 15, pp.143- 152.
- Davidoff, D.M. (1994). *Contact: Customer service in the hospitality and tourism industry*. New York: Prentice Hall.
- DeFranco, A & Lattin, T.,(2007). *Hospitality financial management*. New Jersey: John Wiley & Sons, Inc.
- Dessler, G., (2000). *Human resource management*. 8th Ed., New Jersey: Prentice-Hall. Inc.
- Ford, R. C. & Heaton, C. P., (2000). *Managing the guest experience in hospitality*, Albany, New York: Delmar Publishers.
- Ford, R. C. & Heaton, C. P., (2001). Lessons from hospitality that can serve anyone, *Organizational Dynamics Journal*, Vol. 30, No. 1, pp. 30–47.
- Foster, Dennis L., (1993). *Rooms at the inn : Front office operation and administration*. Singapore: Mc Graw-Hill International Editions.
- Ghemawat, P., D. Collis, G. Pisano, and J. Rivkin. Strategy and the Business Landscape. Upper Saddle River, New Jersey: Prentice Hall.
- Grant, R.M., (1991). The resource-based theory of competitive advantage: Implications for strategy formulation. *California Management Review*, Vol. 33, pp. 114–35
- Grant, R.M., (2010). *Contemporary strategy analysis*, 7th Ed., New York: John Wiley and Sons.
- Gray, W. S. & Liguori, S. C., (1994). *Hotel and motel management and operations*, 3th Ed., New Jersey : Prentice Hall, Inc.

- Henderson, J.C., (2007). Corporate social responsibility and tourism: Hotel companies in Phuket, Thailand, after the Indian Ocean tsunami. *Hospitality Management Journal*, Vol. 26, pp. 228–239.
- Henry, Anthony, (2007). *Understanding strategic management*, Oxford University Press.
- Ivancevich, J. M.; Hoon, Lee Soon. (2002). *Human Resource Management in Asia*. Singapore : McGraw-Hill Education. A Division of The McGraw-Hill Companies.
- Johnson, C. & Vanetti, M., (2005). Locational Strategies of international Hotel Chains. *Annals of Tourism Research*, Vol. 32, No. 4, pp. 1077–1099.
- Kasali, Rhenald. (1998). *Membidik Pasar Indonesia: Segmentasi, Targeting, Positioning*. PT. Gramedia Pustaka Utama.
- Keiser, J.R., (1989). *Principles and practices of management in the hospitality industry*. 2nd Ed, New York: Van Nostrand-Reinhold.
- Kotler P. and Keller K.L. (2006), *Marketing Management, 12th Edition*, New Jersey : Prentice Hall.
- Kotler, P., J. Bowen dan J. Makens. (1996). *Marketing for Hospitality and Tourism*. Prentice Hall, New York.
- Kotler, Philip (1994). *Marketing Management : Analysis, Planning, Implementation and Control*. 8th Ed. New Jersey: Prentice Hall, Inc. A Paramount Communications Company.
- Kotler, Philip. 2009. *Manajemen Pemasaran Edisi 12*. Jakarta.
- Kotler, Philip., dan Armstrong. 2013. *Marketing Management. 15th Edition*. Pearson Prentice Hill.
- Kotler. (1997). *Manajemen Pemasaran (Terjemahan)*, Jakarta : Preghallindo.
- Lam, T. & Han, M. X. J., (2005). A study of outsourcing strategy: a case involving the hotel industry in Shanghai, China. *Hospitality Management Journal*, Vol. 24, pp. 41–56.
- Lane, Keller Kevin, (2008). *Strategic brand mangement : Building, measuring and managing brand equity*. 3th Ed, New Jersey : Prentisce Hall.
- Lewis, R. C. and Chambers, R. E., (1989). *Marketing leadership in hospitality*, New York: Van NostrandReinhold.

- Li Song, (2008). An analysis on chinese hotel enterprises outsourcing strategic modes and corresponding development conception, *International Journal of Business and Management*, Vol. 3, No.3 pp. 76–81.
- Lovelock, CH and Wirtz J. (2007). *Services Marketing*. 7th Ed. United States of America: Pearson International Edition.
- Magretta, J., (2002). Why business models matter, *Harvard Business Review*, Vol. 80, No 3. pp. 86-92
- McCabe, V.S., (2008). Strategies for career planning and development in the Convention and Exhibition industry in Australia, *Hospitality Management Journal*, Vol. 27, pp. 222–231
- Mittal, B., Baker, J., 2002. Advertising strategies for hospitality services: Because services are intangible, hospitality advertising must overcome the quadruple challenges of abstraction, generality, mental impalpability, and non-searchability. *Cornell Hotel & Restaurant Quarterly Journal*, Vol. 43 (2), pp. 51–63.
- Nebel, Eddystone C., (1991). *Managing hotels effectively : Lessons from outstanding general managers*, New York: Van NostrandReinhold.
- Peteraf, M. A., (1993). The cornerstones of competitive advantage: A resource-based view, *Strategic Management Journal*, Vol. 14, pp. 179-191.
- Phillips, P. A., (1996). Strategic planning and business performance in the quoted UK hotel sector: Results of an exploratory study. *Hospitality Management Journal*, Vol. 15 No 4, pp. 347–362.
- Pizam, A., (1993). *Managing cross-cultural hospitality enterprises. In the international hospitality industry: Organizational and operational issues*, eds. London: P. Jones and A. Pizam. Pitman Publishing.
- Porter, M. E. (1980). *Competitive Strategy: Techniques for analysing industries and competitors*. Free Press, New York.
- Porter, M. E. (1985). *Competitive advantage*, The Free Press, New York, NY.
- Porter, M. E. (1996). What is strategy? *Harvard Business Review*, Vol 74(6).