

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Penyelenggaraan perumahan dilakukan berdasarkan kebutuhan masyarakat akan hunian tempat tinggal dimana pertumbuhan penduduk Balikpapan terus meningkat pada tahun 2017 sebanyak 636.012 jiwa menjadi 645.727 jiwa pada tahun 2018 berdasarkan BPS Kota Balikpapan. Laju pertumbuhan ekonomi juga mengakibatkan perumahan juga cenderung bertambah berdasarkan Kementerian Perencanaan Pembangunan Nasional Republik Indonesia. Berdasarkan Pemerintah Kota Balikpapan dalam Rencana Tata Ruang Wilayah (2012), rencana pengembangan pola ruang kawasan budidaya lebih banyak mengarah ke bagian utara dan timur kota. Hal ini agar pertumbuhan dan perkembangan penduduk tidak terkonsentrasi di pusat kota. Hal ini merupakan tantangan bagi penyedia perumahan untuk memenuhi kebutuhan masyarakat yang telah menetap lama maupun masyarakat pendatang dengan membangun perumahan yang berada di Timur Kota Balikpapan sebagai tempat tinggal.

Lokasi ini direkomendasikan untuk pengembangan bagi kegiatan pemukiman sehingga rencana pembangunan perumahan sangatlah baik untuk dilakukan dan telah sesuai dengan peruntukkan berdasarkan RTRW Kota Balikpapan (2012). Lokasi ini bukan saja diperuntukkan untuk pemukiman, melainkan sektor wisata dan sektor industri. Balikpapan Timur pada sektor industri sangat berkembang dan jumlahnya tidak sedikit. Hal ini memperbesar peluang pengambilan keputusan pembelian rumah oleh konsumen karena berdasarkan lokasinya strategis dan juga letaknya dekat dengan sektor wisata. Akan tetapi, perumahan yang dibangun di Kota Balikpapan juga sangatlah banyak sehingga mengakibatkan persaingan semakin ketat dan semakin banyak pilihan rumah untuk konsumen. Selain meningkatkan kelebihan dari pesaing, developer juga harus mengetahui minat dan kemampuan konsumen dalam membeli rumah untuk tipe rumah yang disediakan agar rumah yang dijual target sasaran.

Perumahan yang dibangun pada zaman ini tidak hanya sesuai peraturan pemerintah tetapi juga diharapkan dapat memenuhi keinginan konsumennya karena fungsi rumah sudah bergeser. Berdasarkan UU No. 1 Tahun 2011 perumahan merupakan kelompok rumah yang dibangun di suatu lahan kosong, berfungsi sebagai tempat tinggal serta dilengkapi oleh sarana dan prasarana yang layak. Perumahan sebaiknya dibangun sesuai dengan peraturan kota dan RTRW guna mewujudkan pembangunan kawasan perumahan yang teratur. Tidak hanya itu, rumah telah beralih fungsi sebagai jati diri dan gaya hidup yang diharapkan dapat mendatangkan kepuasan dan manfaat lebih bagi pemiliknya seperti lokasi yang strategis, desain bangunan yang bagus, bangunan yang kokoh, serta lingkungan yang nyaman. Rumah yang layak mendatangkan kenyamanan dan mengurangi tekanan kehidupan yang didapatkan di luar rumah. Namun, semakin banyak fasilitas yang ditawarkan pada perumahan, dapat membuat harga unit rumah melambung tinggi. Sedangkan harga unit yang ditawarkan pengembang perumahan harus bisa bersaing dengan pembangunan perumahan lain di sekitarnya dan tetap mendapatkan keuntungan yang diinginkan.

Developer perumahan tentu mempunyai bermacam-macam tujuan untuk menjaga kelangsungan usahanya. Tujuan yang hendak dicapai ialah untuk mendapatkan keuntungan yang diharapkan, mempertahankan keuntungan yang berhasil dicapai, dan berusaha meningkatkannya berdasarkan Sadana (2014). Tujuan ini dapat dicapai apabila developer dapat melaksanakan penjualan seperti yang direncanakan. Pertimbangan yang sangat perlu ialah penentuan harga jual, karena harga jual menentukan permintaan pasar dan sangat erat kaitannya dengan persaingan. Akan tetapi, penetapan harga jual berdasarkan keadaan internal juga harus dipertimbangkan. Untuk itu, dilakukan penetapan harga jual dari aspek internal berdasarkan developer, maupun faktor eksternal dari persaingan dan juga minat konsumen.

Beberapa metode dengan pendekatan faktor internal dan faktor eksternal menurut Kotler (2014) diantaranya BEP (*Break Event Point*) yaitu penentuan harga berdasarkan biaya pokok produksi dengan harga jual berdasarkan permintaan warga. Metode lain yaitu *cost plus pricing* yaitu biaya yang mempertimbangkan keinginan laba perusahaan dengan biaya pokok produksi

yang didapat. Metode lainnya ialah *competitive oriented pricing* yaitu biaya yang ditentukan berdasarkan biaya persaingan perumahan yang dibangun disekitar dan biaya pokok produksi bangunan. Tiap metode memiliki perbedaan penetapan harga jual tetapi memiliki satu tujuan yang sama yaitu untuk mendapatkan harga jual yang memberikan keuntungan optimum.

Kenaikan harga lahan yang begitu tinggi di Balikpapan diakibatkan adanya perpindahan ibu Kota dari Jakarta menuju Kalimantan Timur, membuat harga jual perumahan juga semakin tinggi berdasarkan Sugianto (2019). Keterbatasan lahan yang dimiliki pengembang perumahan harus dimanfaatkan sebaik-baiknya untuk pembangunan unit rumah, pembangunan fasilitas, dan adanya ruang hijau di perumahan tersebut sesuai peraturan pemerintahan. Lahan yang dimiliki pengembang perumahan yang bervariasi bentuknya sangatlah terbatas dengan tipe rumah yang dibangun juga bervariasi dan harga unit yang ditawarkan pun berbeda tiap unitnya. Harga tiap unit tersebut juga diharapkan dapat bersaing dengan unit dari perumahan lain dengan catatan pengembang perumahan tetap mendapatkan keuntungan yang optimum. Untuk itu, pengembang harus dapat mengoptimalkan produksi tipe rumah yang akan dibangun berdasarkan ketetapan pemerintah dan Rencana Tata Ruang Wilayah Nasional, pengoptimalan lahan agar mendapatkan keuntungan optimum serta mempertimbangkan faktor lain seperti batasan luas lahan, luas biaya produksi, dan pangsa pasar.

Penetapan harga jual unit perumahan juga berpengaruh terhadap jumlah unit tiap tipe yang akan dibangun pada suatu lahan. Menurut Utari (2012), pengoptimalan lahan perumahan diperlukan untuk mengoptimalkan produksi tipe rumah yang akan dibangun berdasarkan ketetapan pemerintah tentang hunian pada suatu lahan. Hal tersebut dikarenakan pengoptimalan tipe perumahan ini dapat mendatangkan keuntungan yang maksimum jika pengoptimalan lahannya tepat. Berdasarkan penelitian sebelumnya oleh Subiakto (2017), faktor yang mempengaruhi penentuan jumlah unit di suatu lahan ialah laba yang didapat dari penentuan harga jual untuk satu unit. Tujuan akhir dari optimalisasi menurut Purba (2011) digunakan untuk meminimalkan upaya yang diperlukan atau untuk memaksimalkan manfaat yang diinginkan. Pada keadaan riil di lapangan untuk unit tipe 40/120 hingga saat ini diminati pasar akan tetapi jumlah unit terbatas.

Perumahan Bukit Aradiar Permai yang berada di Jl. Al-Amin Manggar, Kecamatan Balikpapan Timur yang memiliki luas lahan 45,540 m². Perumahan ini menawarkan kemudahan akses menuju jalan tol yang akan dihubungkan langsung ke Kota Samarinda, terdapat juga sekolah, area rekreasi dan fasilitas strategis lainnya. Selain itu, perumahan ini memberikan fasilitas lain seperti instalasi kabel listrik, telepon, air bersih, TPS, tempat perubadatan, lapangan olahraga, posyandu dan pos jaga dengan model rumah minimalis dengan suasana alam. Dengan spesifikasi demikian, perumahan ini menargetkan segmen pasar untuk kelas menengah keatas. Harapannya, harga jual perumahan Bukit Aradiar Permai dapat bersaing dengan perumahan yang dibangun disekitar perumahan Bukit Aradiar Permai, dapat memenuhi keinginan internal developer, dan dapat memenuhi keinginan warga Kota Balikpapan, sehingga dilakukan penelitian analisa metode penentuan harga jual pada proyek Bukit Aradiar Permai dengan metode *Break Event Point* (BEP), *Cost Plus Pricing* (CPP), dan *Competitive Oriented Pricing* (COP) serta pengoptimaliasi jumlah unit untuk mendapatkan keuntungan optimum menggunakan *Linear Programming* berdasarkan luas lahan efektif yang tersedia.

1.2. Rumusan Masalah

Rumusan masalah pada penelitian ini ialah sebagai berikut:

1. Berapa harga jual untuk unit rumah pada proyek perumahan Bukit Aradiar Permai menurut analisa *Break Event Point*, *Cost Plus Pricing*, dan *Competitive Oriented Pricing*?
2. Berapa jumlah unit tiap tipe untuk mendapatkan pendapatan optimum untuk setiap metode yang digunakan pada proyek perumahan Bukit Aradiar Permai sesuai metode *Linear Programming*?

1.3. Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian ini ialah sebagai berikut:

1. Mengetahui harga jual unit rumah pada proyek perumahan Bukit Aradiar Permai menurut analisa *Break Event Point*, *Cost Plus Pricing*, dan *Competitive Oriented Pricing*?

2. Mengetahui jumlah unit tiap tipe untuk mendapatkan pendapatan optimum untuk setiap metode yang digunakan pada proyek perumahan Bukit Aradiar Permai sesuai metode *Linear Programming*?

1.4. Ruang Lingkup Penelitian

Batasan masalah ini digunakan untuk menghindari munculnya penyeimbangan bahasan dalam penelitian, batasan masalahnya sebagai berikut:

1. Penelitian ini dilakukan pada proyek Bukit Aradiar Permai, Jl. Al-Amin Manggar, Balikpapan
2. Penelitian dilakukan terhadap rumah tipe 40/120 dan tipe 45/120
3. Analisa penetapan harga jual berdasarkan perhitungan *Break Event Point*, *Cost Plus Pricing*, dan *Competitive oriented Pricing*
4. Perumahan pesaing yang dijadikan pembanding berlokasi di Kota Balikpapan
5. Tidak dilakukan analisa finansial
6. Dilakukan penyesuaian jumlah optimum masing-masing tipe rumah yang dapat dibangun berdasarkan luas lahan efektif yang tersedia menggunakan metode *Linear Programming*.
7. Dilakukan perhitungan penetapan harga jual dari tahap pembukaan lahan pada perumahan Bukit Aradiar Permai.

1.5. Manfaat Penulisan

Manfaat dari penelitian dalam penentuan harga jual perumahan ialah sebagai berikut:

1. Manfaat teoritis sebagai pengembangan ilmu pengetahuan dibidang manajemen konstruksi khususnya dalam penentuan harga jual perumahan.
2. Manfaat praktis sebagai pemberian pengetahuan terhadap penentuan harga jual di lingkungan Kota Balikpapan khususnya Kecamatan Manggar.

1.6. Sistematika Penulisan

Sistematika penulisan pada tugas akhir ini dapat dijelaskan sebagai berikut:

Bab I Pendahuluan, berisi tentang latar belakang, rumusan masalah, tujuan penelitian, ruang lingkup penelitian, manfaat penulisan dan sistematika penulisan.

Bab II Tinjauan Pustaka, menjelaskan terkait definisi dan terminologi, perumahan, tipe perumahan, biaya harga, metode penetapan harga, *Break Event Point*, *Cost Plus Pricing*, *Competitive Oriented Pricing*, *Linear Programming*, teknik sampling, teknik pengumpulan data sampel, teknik analisa data, penelitian terdahulu, dan posisi penelitian

Bab III Metodologi Penelitian, berisi tentang konsep penelitian, kerangka penelitian, dan penjelasan tiap tahap dari diagram alir.

Bab IV Hasil dan Pembahasan, berisi tentang hasil dari pengumpulan data yang diolah untuk mendapatkan harga jual unit rumah berdasarkan metode *Break Event Point*, *Cost Plus Pricing*, dan *Competitive Oriented Pricing* dengan melakukan analisa kelayakan harga jual unit rumah serta melakukan pengoptimalan unit serta pembahasan.

Bab V Penutup, berisi tentang kesimpulan penelitian dan saran untuk penelitian selanjutnya.

