TESIS

Pengaruh Produk dan Desain terhadap Harga Marginal pada Perumahan Pondok Indah Matani Kupang

Imanuel N. Mbake 32 13 208 005

DOSEN PEMBIMBING

Ir. Purwanita Setijanti, MSc., PhD

Christiono Utomo, S.T, M.T, PhD

PROGRAM PASCASARJANA
BIDANG KEAHLIAN PERENCANAAN REAL ESTATE
JURUSAN ARSITEKTUR
FAKULTAS TEKNIK SIPIL DAN PERENCANAAN
INSTITUT TEKNOLOGI SEPULUH NOPEMBER
SURABAYA

2015

DAFTAR ISI

LATAR BELAKANG
KONSEP PENELITIAN
METODE PENELITIAN
GAMBARAN UMUM
ANALISA

TAHAPAN ANALISA BIAYA
TAHAPAN ANALISA PERMINTAAN
TAHAPAN ANALISA HARGA MARGINAL

HASIL DAN DISKUSI
KESIMPULAN DAN SARAN

LATAR BELAKANG

Produk dan desain berpengaruh terhadap preferensi konsumen. Contoh produk dan desain dalam real estat adalah rumah.

Preferensi konsumen terhadap produk dan desain rumah umumnya dipengaruhi harga jual. Harga jual yang berbeda ditetapkan oleh pengembang swasta dan pemerintah berbeda.

Perumahan kerjasama pemerintah dan swasta. Produk dan desain standar untuk perumahan kelas menengah bawah tetapi dijual pada harga standar perumahan swasta.

Perumahan Pondok Indah Matani Kupang adalah perumahan menengah ke bawah dengan harga jual pengembang swasta.

IDENTIFIKASI MASALAH

perbedaan penentuan harga jual unit rumah tipe 45 dari yang ditetapkan oleh pengembang dan oleh pemerintah dan adanya **produk serta desain unit rumah tipe 45 sesuai dengan standar perumahan nasional** tetapi dijual dengan harga yang berbeda dari yang ditetapkan pemerintah.

PERTANYAAN PENELITIAN

- Apa saja **biaya** yang diperhitungkan dalam penentuan harga?
- Bagaimana **tingkat penerimaan konsumen** terhadap harga yang ditawarkan oleh pengembang perumahan pada alternatif produk dan desain fasad unit rumah tipe 45?
- Apakah **ada pengaruh produk dan desain fasad rumah terhadap penentuan harga marginal** dari unit rumah tipe 45?

TUJUAN PENELITIAN

- **Identifikasi biaya-biaya** dalam pengembangan perumahan dan unit rumah tipe 45 pada Perumahan Pondok Indah Matani Kupang.
- **Identifikasi tingkat penerimaan konsumen** terhadap harga yang ditawarkan oleh pengembang Perumahan Pondok Indah Matani Kupang.
- **Identifikasi pengaruh produk dan desain terhadap penentuan harga marginal** pada unit rumah tipe 45 pada Perumahan Pondok Indah Matani Kupang.

[KONSEP PENELITIAN]

PRODUK

segala sesuatu yang ditawarkan produsen ke pasar untuk memenuhi kebutuhan konsumen (Kotler, 2001a; Tjiptono, 2000; Ulrich, 1995; Chen, et all, 1995; Zavei dan Jusan, 2012; Kotler dan Keller, 2009; Kotler dan Amstrong, 2008a; Wahyudi, 2005; Simamora, 2001; Stanton, 1991; Suswardji, 2013)

DESAIN

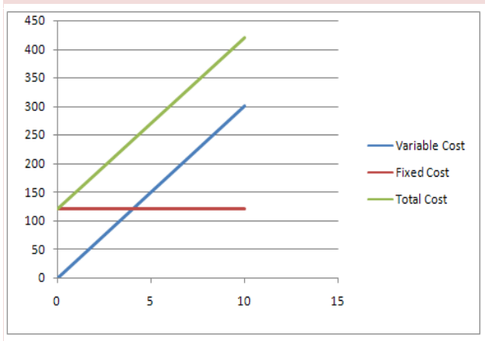
tindakan mengformulasikan ide, konsep atau gagasan menjadi produk (Mital(a), dkk ,2014; Erthoff, 2008, Kotler dan Keller, 2009; Tjiptono, 2000). **Fasad menjadi preferensi konsumen dalam membeli produk rumah** (Riany, 2013; Bloch, 1995; Zinas dan Juan, 2012)

BIAYA INVESTASI

sejumlah uang yang dikeluarkan untuk mendapatkan atau mengadakan sesuatu (Harjanto dan Hidayanti, 2001; Arsyad, 2008; Boediono, 2010; Iswardono, 1994) . **biaya tetap dan biaya variabel**

KURVA BIAYA

hubungan antara jumlah output dan biaya (yang dinyatakan dalam satuan mata uang) untuk memproduksi output tersebut (Arsyad, 2008)



Turunan persama-an total biaya adalah **MC**

HARGA MARGINAL

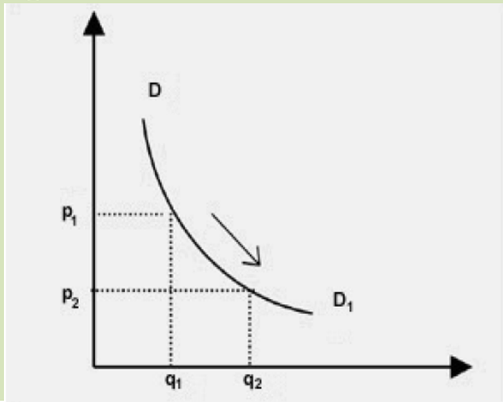
Harga marginal adalah harga yang diterima produsen untuk menutupi biaya investasi dan diterima oleh konsumen sesuai harga yang ditawarkan produsen Arsyad (2008)

MC = MR

KURVA PERMINTAAN

Permintaan pasar tentunya tergantung dari persepsi individu konsumen terhadap suatu produk dan harganya (Arsyad, 2008)

Hukum permintaan mengatakan bahwa ketika harga produk tinggi, kuantitas produk diminta rendah, Dan sebaliknya. Turunan Persamaan total penerimaan konsumen adalah **MR**



[METODE PENELITIAN]

Konsep penelitian	Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah **penelitian eksperimen.** Penelitian ini termasuk dalam **riset konklusif**, karena membantu dalam pengambilan keputusan
Model penelitian	Metode yang digunakan dalam penelitian ini terdiri atas dua yaitu **metode keuangan** dan **metode survey**
Populasi dan sampel	Populasi untuk penelitian ini adalah **orang yang ingin membeli rumah** di Perumahan Pondok Indah Matani Sampel pada penelitian **orang yang ingin membeli dan mencari tahu informasi tentang rumah tipe 45** di Perumahan Pondok Indah Matani.
Teknik pengumpulan data	Survey data primer dengan **wawancara** dan **kuesioner** dengan **teknik purposive sampling**

[METODE PENELITIAN] Teknik analisa data

	teknik	*data*	*analisa*	*hasil*
TAHAP ANALISA BIAYA	**wawancara survey**	**HSPK RAB**	**estimasi biaya Kurva biaya**	**Harga pokok produksi Harga pokok penjualan Margin keuntungan**
TAHAP ANALISA PERMINTAAN	**survey kuesioner**	**pendapat tingkat penerimaan produk dan desain pada harga tertentu**	**kurva permintaan**	**Harga konsumen pada masing-masing produk dan desain rumah serta tingkatan harganya**
TAHAP ANALISA HARGA MARGINAL	**perhitungan keuangan**	**Kurva biaya Kurva permintaan**	**Marginalitas MR = MC**	**Tingkatan harga pada masing-masing produk dan desain yang dapat diterima oleh produsen dan konsumen**

GAMBARAN UMUM

Keterangan:
1= Pusat Kota Kupang
2= Bandara El Tari Kupang
3= Perumahan Pondok Indah Matani

- Dibangun tahun 2010
- Perumahan prakarsa pemerintah dan pengembang swasta
- Golongan perumahan untuk masyarakat menengah ke bawah atau rumah sederhana (RSh)
- Berdiri di atas lahan sekitar ± 2 Ha
- Berjumlah 330 unit rumah pada perencanaan awal, sekarang 550 unit.

- Rincian tipe unit saat perencanaan awal

tipe 45/150	: 119 unit.
tipe 36/120	: 74 unit.
tipe 30/120	: 110 unit.

- saat ini tipe 45 berjumlah 170 unit

[TAHAP ANALISA BIAYA]

ANALISA BIAYA

Penelitian ini bertujuan menelaah pengaruh produk dan desain terhadap harga marginal pada Perumahan Pondok Indah Matani Kupang. Analisa pertama yang dilakukan adalah analisa biaya. Analisa biaya ini mencakup analisa biaya tetap dan analisa biaya variabel.

Biaya Tetap

TOTAL BIAYA TETAP = Rp. 55.173.282.699,8

Biaya tetap type 45 = 170/550 x Rp. 55.173.233.099,75 = Rp. 17.053.560.107,2

Biaya Variabel

DESAIN 1

No	Uraian Pekerjaan	Total Biaya (Rp)
01	Pekerjaan Persiapan	6.044.172
02	Pekerjaan Tanah	2.897.720,43
03	Pekerjaan Pondasi	34.549.058,47
04	Pekerjaan Beton	20.447.402,43
05	Pekerjaan Pasangan dan Plesteran	9.753.378,06
06	Pekerjaan Kusen, Daun Pintu dan Jendela	11.228.296,25
07	Pekerjaan Rangka Atap dan Penutup Atap	8.607.812,15
08	Pekerjaan Langit-Langit	4.493.997,30
09	Pekerjaan Cat	2.661.688,14
10	Pekerjaan Listrik	878.900
11	Pekerjaan Sanitasi	7.275.841,74
12	Pekerjaan Kunci dan Penggantung	1.784.080
13	Pekerjaan Penutup Lantai (Pasangan Keramik)	27.715.609,26
	Total Biaya (pembulatan)	**138.338.110,00**

DESAIN 2

No	Uraian Pekerjaan	Total Biaya (Rp)
01	Pekerjaan Persiapan	6.044.172
02	Pekerjaan Tanah	2.897.720,43
03	Pekerjaan Pondasi	34.549.058,47
04	Pekerjaan Beton	20.447.402,43
05	Pekerjaan Pasangan dan Plesteran	18.031.796,94
06	Pekerjaan Kusen, Daun Pintu dan Jendela	2.842.311,29
07	Pekerjaan Rangka Atap dan Penutup Atap	8.607.812,15
08	Pekerjaan Langit-Langit	4.493.997,30
09	Pekerjaan Cat	2.769.403,14
10	Pekerjaan Listrik	878.900
11	Pekerjaan Sanitasi	7.275.841,74
12	Pekerjaan Kunci dan Penggantung	1.784.080
13	Pekerjaan Penutup Lantai (Pasangan Keramik)	27.715.609,26
	Total Biaya (pembulatan)	**138.338.110,00**

[TAHAP ANALISA BIAYA]

PENENTUAN HARGA PENAWARAN

Penetapan harga pokok penjualan yang akan dilakukan dalam penelitian ini menggunakan metode titik impas (*break even point*). Metode ini dilakukan dengan teknik pendekatan pada biaya-biaya yang telah dikeluarkan selama proses produksi.

HARGA POKOK PRODUKSI

Harga Pokok Produksi = TVC + TFC/Q

Harga Pokok Produksi = **Rp. 238.653.169,5**

HARGA POKOK PENJUALAN

harga pokok yang melihat dari anggaran biaya-biaya standar suatu produk yang akan dijual melalui estimasi penjualan yang realistis berdasarkan analisis atas penjualan di masa lampau dan penjualan pasar saat ini. **Metode analisa titik impas. Harga jual rumah unit 45 yang berlaku saat ini adalah Rp. 250.500.000**

a. Rumus perhitungan impas dalam unit yang harus dijual
   BEP (unit) = (Rp. 17.053.560.107,2/Rp. 250.500.000)–Rp. 138.338.110 = 152unit
b. Menghitung rupiah penjualan
   BEP (Rp) = Rp. 17.053.560.107,2/{1 – (138.338.110/Rp. 250.500.000)}
   BEP (Rp) = Rp. 38.087.061.540

Harga Pokok Penjualan = TVC + TFC/Q (volume titik impas)

Harga Pokok Penjualan = Rp. 138.338.110 + (Rp. 17.053.560.107,2/152)
= Rp. 138.338.110 + Rp. 112.194.474,39
= **Rp. 250.532.584,39**

[TAHAP ANALISA BIAYA]

PENENTUAN HARGA PENAWARAN

MARGIN KEUNTUNGAN

Konsep harga pokok penjualan adalah harga pokok produksi (total biaya) ditambah dengan persentase margin keuntungan yang ditetapkan. **Margin keuntungan yang ditetapkan pada penelitian ini adalah 30%** sesuai dengan studi literatur dan studi pasar terhadap pengembang sejenis. Untuk margin keuntungan lain ditetapkan dalam perhitungan ini menggunakan **perbandingan harga pokok penjualan hasil analisa titik impas dan dengan harga pokok produksi.**

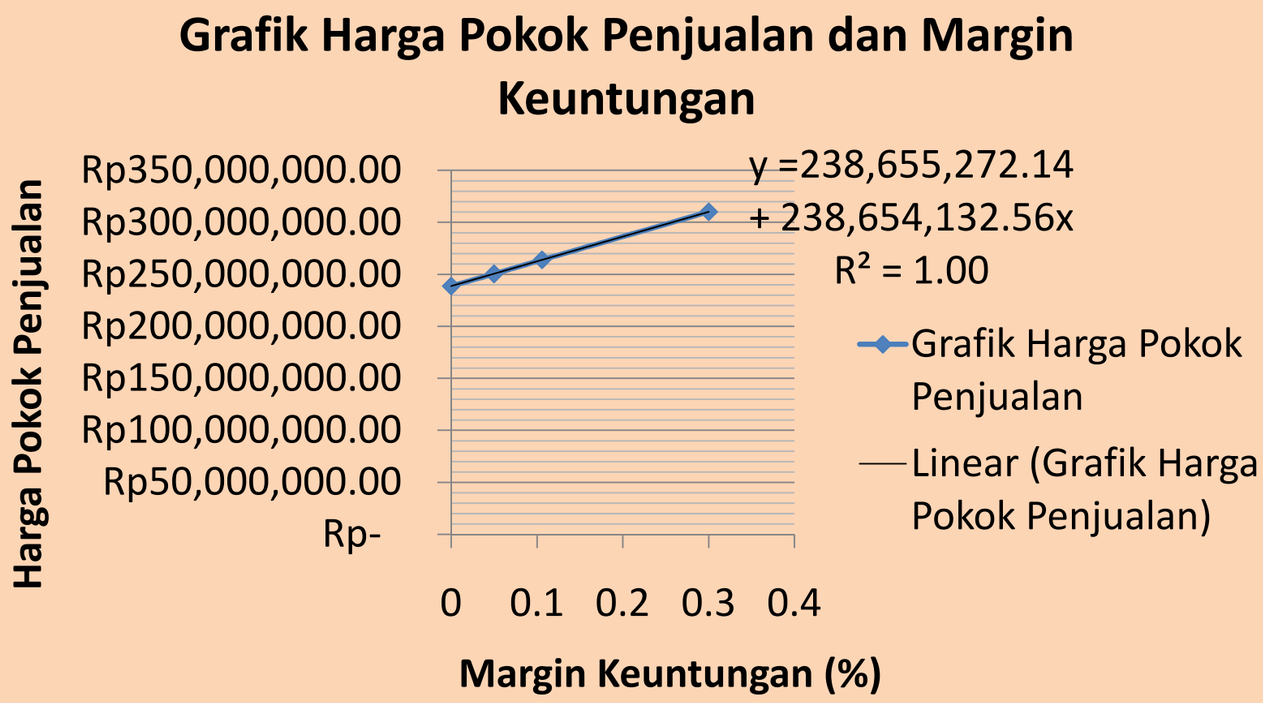
Keuntungan maksimum:

M = 10.5882353 %

Tabel Perbandingan Margin Profit dan Harga Pokok Penjualan

No.	Margin Profit (%)	Harga Pokok Penjualan (Rp)
01.	0	Rp 238.653.169,45
02.	4.9640366%	Rp.250.000.000,00
03.	4.977689995%	Rp.250.532.584,39
04.	10.5882353%	Rp.263.933.328,57
05.	30%	Rp.310.249.120,29

Grafik harga Pokok Penjualan dan Margin Keuntungan



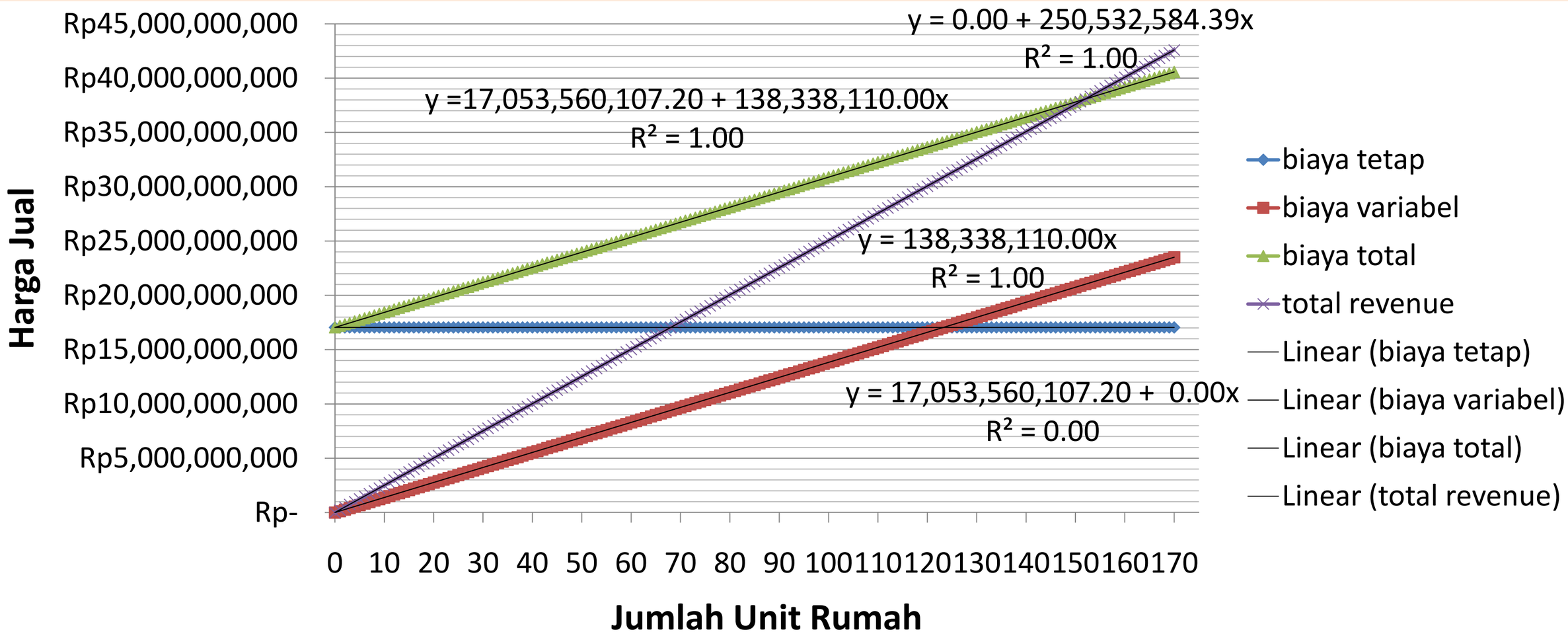
KURVA BIAYA

KURVA BIAYA

Perhitungan biaya tetap dan biaya variabel kemudian dikonversi ke dalam persamaan **TC = TFC +(TVC x Q),** tujuannya untuk melihat kurva biaya. Perhitungan harga pokok penjualan dengan perhitungan titik impas dan pertimbangan margin keuntungan kemudian di konversikan ke dalam persamaan, **TR = P x Q** untuk mendapat grafik penerimaan.

Persamaan TC = 17.053.560.107,2 + 138.338.110,00 Q
Persamaan TR = 250,532,584.39Q

Kurva Biaya dan Kurva Penerimaan produsen

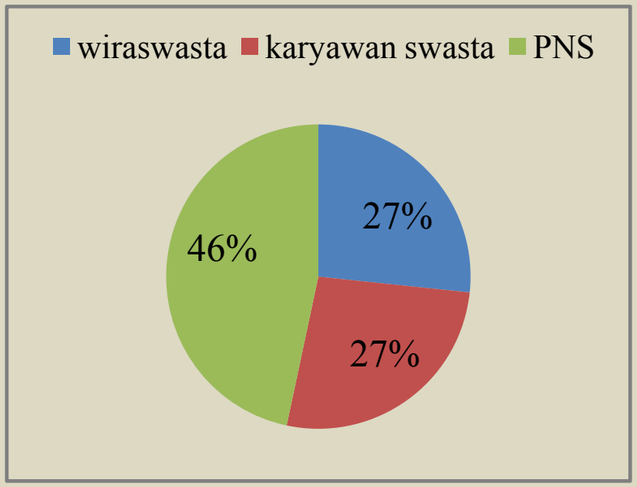


[TAHAP ANALISA PERMINTAAN]

Data Responden

Total Responden dalam penelitian ini adalah 30. Proses pengambilan data terhadap responden dilakukan dengan **teknik survey kuesioner. Pemilihan responden dilakukan dengan teknik *purposive sampling*.**

Pekerjaan

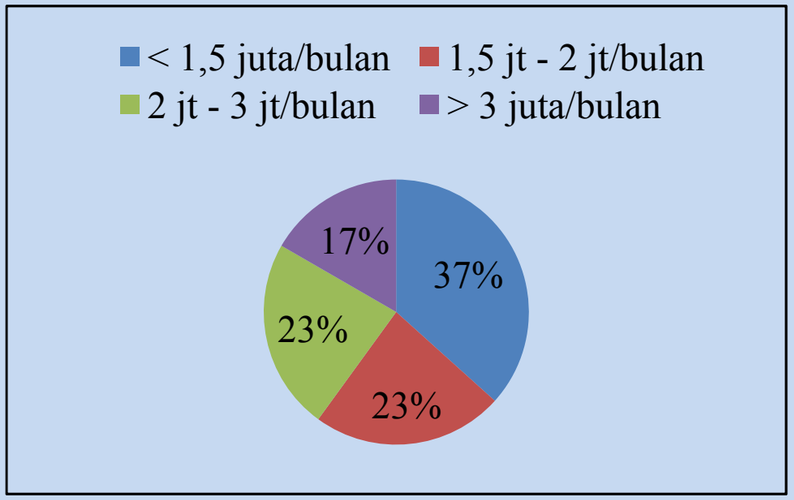


8 responden berprofesi sebagai **wiraswasta**.

8 responden berprofesi sebagai **karyawan swasta**.

Sisanya berjumlah **14** orang berprofesi sebagai **PNS**.

Pendapatan



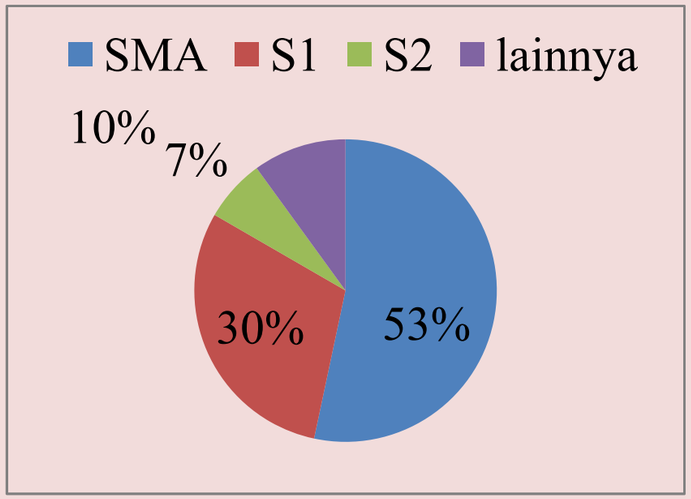
11 responden berpenghasilan di bawah Rp. 1.500.000/bulan.

7 responden berpenghasilan Rp. 1.500.000 - Rp. 2.000.000/bulan.

7 responden berpenghasilan Rp. 2.000.000 - Rp. 3.000.000/bulan.

5 responden berpenghasilan di atas Rp. 3.000.000/bulan.

Pendidikan



16 responden berlatar belakang pendidikan **SMA**.

9 responden berlatar belakang pendidikan **S1 (Strata 1).**

2 responden berlatar belakang pendidikan **S2 (Strata 2).**

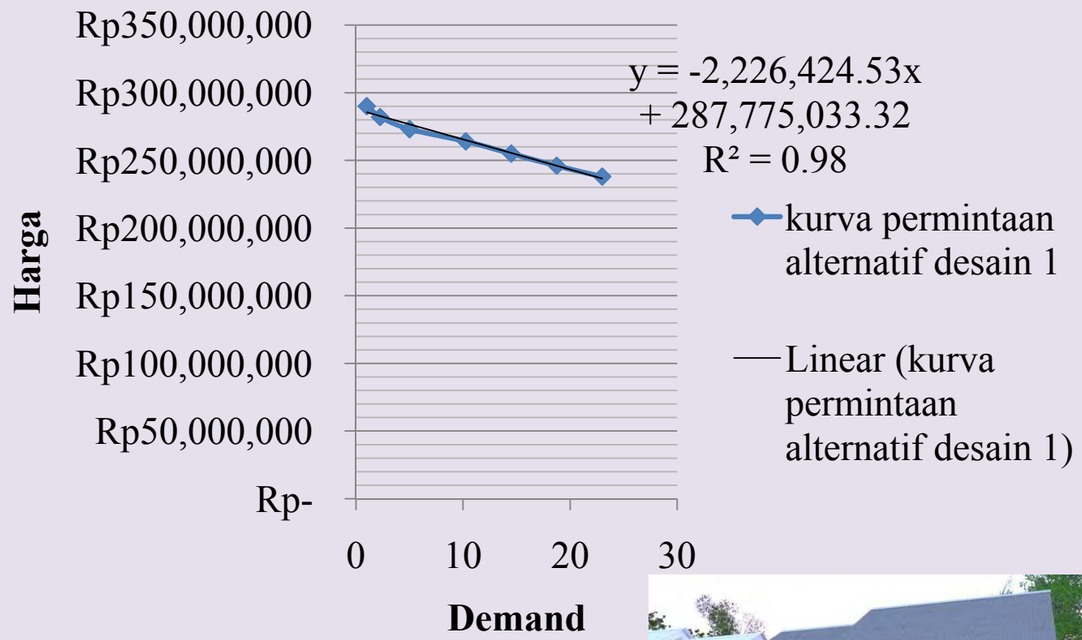
3 responden memilih pilihan **lainnya**.

[TAHAP ANALISA PERMINTAAN]

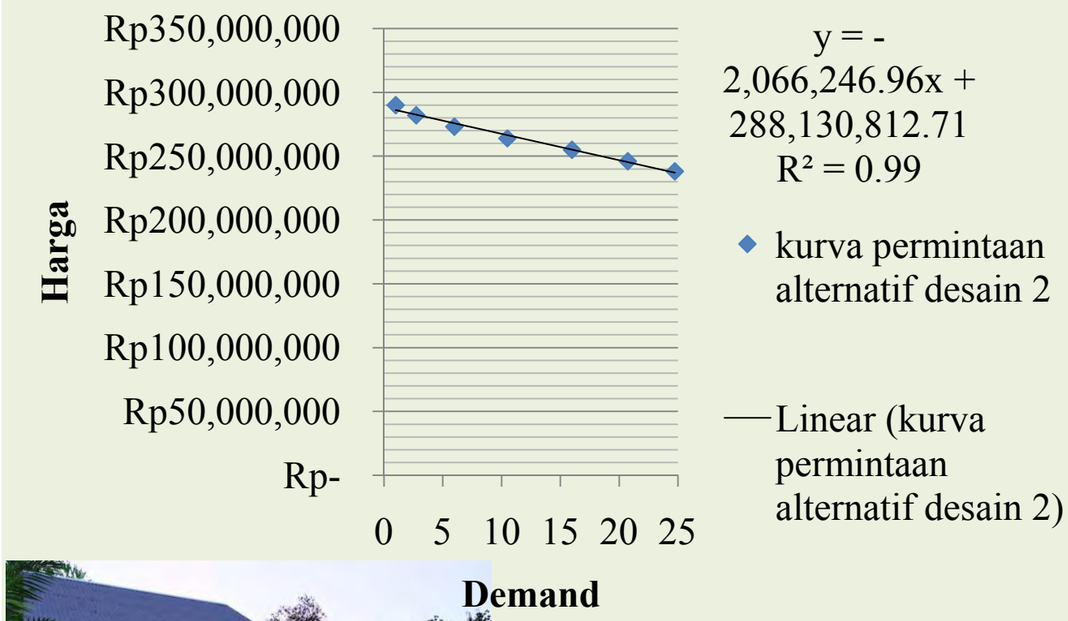
KURVA PERMINTAAN

Kurva permintaan dapat diolah juga dari hasil kuesioner. Pengolahan data ini dilakukan dengan melakukan pembobotan untuk mendapatkan jumlah permintaan berdasarkan tingkatan harga. Pembobotan dilakukan dengan proses matematis perkalian antara jumlah kesediaan responden membeli pada tingkat harga dengan nilai probabilitas

Harga (Rp)	Pasti Membeli	Ingin Membeli	Mungkin Membeli	Tidak Ingin Membeli	Pasti Tidak Membeli	Total Demand
238.000.000	11	9	2.5	0.5	0	23
246.000.000	4	8.25	5.5	1	0	18.75
255.000.000	2	5.25	6	1.25	0	14.5
264.000.000	1	3.75	2	3.5	0	10.25
273.000.000	1	0	2.5	1.5	0	5
282.000.000	1	0	0	1.25	0	2.25
290.000.000	1	0	0	0	0	1



Harga (Rp)	Pasti Membeli	Ingin Membeli	Mungkin Membeli	Tidak Ingin Membeli	Pasti Tidak Membeli	Total Demand
238.000.000	12	12	0.5	0.25	0	24.75
246.000.000	7	8.25	5	0.5	0	20.75
255.000.000	4	3	7	2	0	16
264.000.000	0	4.5	3.5	2.5	0	10.5
273.000.000	0	1.5	2	2.5	0	6
282.000.000	0	0.75	1	1	0	2.75
290.000.000	0	0	0.5	0.5	0	1



[TAHAP ANALISA HARGA MARGINAL]

Pada kurva permintaan alternatif desain 1 tersebut di atas didapatkan persamaan linier yaitu
Y = 287.775.033,32 - 2.226.424,53X.
Dikonversi ke persamaan
TR = P x Q
TR = 287.775.033,32 Q - 2.226.424,53 Q^2
harga marginal jika **MR = MC**
MR = 287.775.033,02 - 4.452.849,06 Q
MC = 138.338.110
287.775.033,02 - 4.452.849,06 Q = 138.338.110
Q = 33,55 unit = **34 unit**
P = 287.775.033,32 - 2.226.424,53 (34)
P = Rp. 212.076.599
Jadi, harga jual yang dapat diterima oleh konsumen untuk alternatif desain 1 untuk tipe 45 adalah **Rp. 212.076.599**

Pada kurva permintaan alternatif desain 2 tersebut di atas didapatkan persamaan linier yaitu
Y = 288,130,812.71 -2,066,246.96X.
Dikonversi ke persamaan
TR = P x Q
TR = 288,130,812.71 Q -2,066,246.96 Q^2
harga marginal jika **MR = MC**
MR = 288,130,812.71 – 4.132.493,92 Q
MC = 138.338.110
288,130,812.71 - 8.905.698,12 Q = 138.338.110
Q = 36 unit = **36 unit**
P = 288,130,812.71 -2,066,246.96 (17)
P = Rp. 213.745.922
Jadi, harga jual yang dapat diterima oleh konsumen untuk alternatif desain 2 untuk tipe 45 adalah **Rp. 213.745.922**

HASIL DAN DISKUSI

IDENTIFIKASI BIAYA

1 Biaya tetap

Biaya tanah, biaya sertifikat tanah, biaya perizinan, biaya konstruksi taman, biaya pembuatan gerbang, biaya desain, biaya jaringan listrik, biaya tempat penampungan sampah sementara, gaji karyawan, biaya pemasaran, biaya penerangan jalan dan biaya operasional kantor.

2 Biaya variabel

Biaya pekerjaan persiapan, biaya pekerjaan tanah, biaya pekerjaan pondasi, biaya pekerjaan beton, biaya pekerjaan pasangan dan plesteran, biaya pekerjaan kusen, daun pintu dan jendela, biaya pekerjaan rangka atap dan penutup atap, biaya pekerjaan langit-langit, biaya pekerjaan cat, biaya pekerjaan listrik, biaya pekerjaan sanitasi, biaya pekerjaan kunci dan penggantung dan biaya pekerjaan penutup lantai

IDENTIFIKASI TINGKAT PENERIMAAN

Berdasarkan data nilai probabilitas dan jumlah demand dari alternatif desain 1 dan 2, diketahui bahwa **alternatif desain 2 memiliki demand yang lebih tinggi dalam semua tingkatan harga dibandingkan dengan demand pada alternatif desain 1**.

HASIL DAN DISKUSI

IDENTIFIKASI PENGARUH PRODUK DAN DESAIN TERHADAP HARGA MARGINAL

Harga jual produk yang dapat diterima oleh konsumen untuk **alternatif desain 2 adalah Rp. 213.745.922,15, sedangkan untuk alternatif desain 1 adalah Rp. 212.076.599,30.** Berdasarkan hasil perhitungan dan taksiran permintaan dapat diketahui bahwa **produk dan desain berpengaruh terhadap harga marginal.**

Penelitian ini pun menegaskan hasil penelitian Rahadi, dkk (2013) yang menyatakan bahwa **desain menjadi salah satu faktor penentu harga. Desain juga menjadi faktor penentu penerimaan konsumen terhadap produk dan desain yang ditawarkan oleh pengembang perumahan** (Zinas dan Juan, 2012). Bahwa **konsumen akan memilih desain produk dan desain yang menurutnya menarik pada tingkatan harga yang sama** (Kotler dan Ruth 1984 dalam Bloch, 1995). Karena pada dasarnya **harga menjadi rujukan konsumen terhadap kualitas sebuah produk dan desain** (Zeithaml, 1988).

KESIMPULAN DAN SARAN

HASIL PENELITIAN

1 **alternatif desain 2 memiliki demand yang lebih tinggi dalam semua tingkatan harga dibandingkan dengan demand pada alternatif desain 1**. Ada pengaruh produk dan desain terhadap harga marginal

2 **harga jual yang didapat tidak mampu mendesripsikan konsep harga marginal yang menyatakan bahwa harga marginal adalah harga dapat diterima oleh konsumen dan produsen** (Arsyad, 2008; Boediono, 2010; Kotler dan Amstrong, 2008b)

KETERBATASAN PENELITIAN

Penelitian ini hanya meneliti aspek biaya dalam **jangka waktu pendek**. Data yang digunakan pun adalah HSPK triwulan keempat di tahun 2014 sesuai dengan data terakhir yang didapat dari data sekunder.

SARAN PENELITIAN LANJUTAN

Perlu ada penelitian lanjutan terkait **faktor-faktor yang menyebabkan tidak terbentuknya harga marginal pada objek penelitian**

TERIMA KASIH