

26.357/H/2006



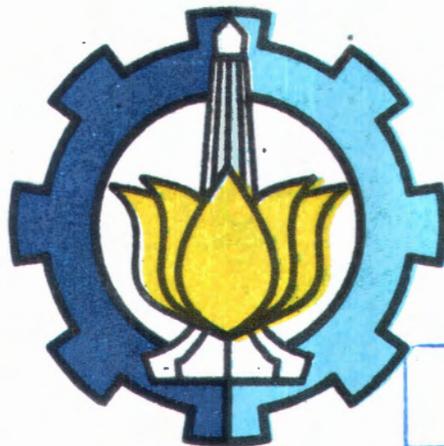
TESIS

PENENTUAN TARIF RETRIBUSI PASANG PORONG BARU BERDASARKAN PENDEKATAN BIAYA DAN NILAI

DISUSUN OLEH :
IRWAN IRZANI
3103 207 719

RTS
658.155 2
IRZ
P-1

2005



PERPUSTAKAAN ITS	
Tgl. Terima	10-3-06
Terima Dari	H
No. Agenda Prp.	224928

PROGRAM STUDI MAGISTER
BIDANG KEAHLIAN MANAJEMEN ASET
JURUSAN TEKNIK SIPIL
FAKULTAS TEKNIK SIPIL DAN PERENCANAAN
INSTITUT TEKNOLOGI SEPULUH NOPEMBER
SURABAYA
2005

**PENENTUAN TARIF RETRIBUSI
PASANG PORONG BARU BERDASARKAN
PENDEKATAN BIAYA DAN NILAI**

Tesis ini disusun untuk memenuhi salah satu syarat memperoleh gelar

Magister Teknik (M.T)

Di

Institut Teknologi Sepuluh Nopember Surabaya

Oleh :

**IRWAN IRZANI
NRP. 3103 207 719**

Disetujui Oleh Tim Penguji Tesis :

Tanggal Ujian :

29 JULI 2005

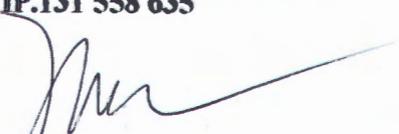
1.


Ir. RETNO INDRYANI, MS
NIP.131 558 635

Periode Wisuda. :

September 2005

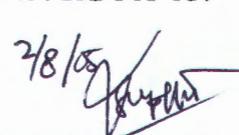
2.


Ir. HITAPRIYA SUPRAYITNO, MEng
NIP. 131 577 263

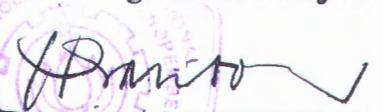
3.

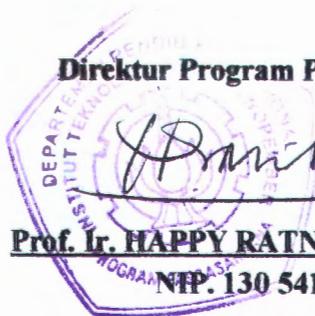

CHRISTIONO UTOMO, ST, MT
NIP. 132 303 087

4.


SUPANI, ST, MT
NIP. 132 206 860

Direktur Program Pascasarjana


Prof. Ir. HAPPY RATNA S, M.Sc.Ph.D
NIP. 130 541 829



PENENTUAN TARIF RETRIBUSI PASAR PORONG BARU BERDASARKAN PENDEKATAN BIAYA DAN NILAI

Disusun oleh : Irwan Irzani
NRP : 3103 207 719
Dosen Pembimbing : Ir. Retno Indryani, MS

ABSTRAK

Pembangunan Pasar Porong Baru merupakan salah satu kebijakan Pemerintah Kabupaten Sidoarjo memperbaiki salah satu fasilitas perdagangan yang ada, dimana nantinya diharapkan bisa meningkatkan sumber pendapatan dari sektor perdagangan. Besarnya tarif yang akan dikenakan pada pedagang juga harus dilihat berdasarkan pendekatan biaya dan pendekatan nilai dalam membayar uang sewa tempat, sehingga tingkat hunian sesuai dengan perencanaan dan investasi pembangunan pasar bisa meningkatkan perekonomian dan pendapatan daerah.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui besarnya tarif retribusi Pasar Porong Baru berdasarkan pendekatan biaya dan pendekatan nilai. Pendekatan berdasarkan biaya dihitung dengan menggunakan cash flow analysis untuk mengetahui berapa besar tarif retribusi yang ditetapkan untuk mencapai kelayakan investasi atau $NPV = 0$. Pendekatan berdasarkan nilai menggunakan persepsi pembeli atas nilai, sehingga menghasilkan kurva permintaan. Dengan analisa regresi linier dan menggunakan pendekatan marginal diperoleh tarif yang sesuai dengan persepsi pembeli.. Dari hasil perhitungan dengan pendekatan biaya untuk mencapai kelayakan investasi penetapan tarif harus dinaikkan 30% untuk sewa penempatan dan 35% untuk retribusi harian dari peraturan retribusi pasar yang berlaku saat ini. Dari hasil pendekatan berdasarkan nilai diperoleh penetapan tarif sewa penempatan untuk ruko sebesar Rp 1.050.000,-/m², toko/kios sebesar Rp 800.000,-/m² ,los sebesar Rp 650.000,-/m² dan retribusi harian untuk ruko sebesar Rp 565,-/m², toko/kios sebesar 345,-/m² ,los sebesar Rp 300,-/m².

Kata Kunci : Tarif – Pendekatan Biaya – Pendekatan Nilai

ABSTRACT

DETERMINING THE RETRIBUTION TARIFF OF PORONG NEW MARKET BASED ON COST AND VALUE APPROACHES

Prepared by: Irwan Irzani
Counseling Lecturer: Ir. Retno Indryani, MS

Development of Porong New Market is a policy of the Administration of Sidoarjo Regency to improve one of the existing commercial facilities. It is expected that in the future it can increase the sources of income from the commercial sector. The amount of tariff applied to the merchants must also be viewed based on the cost and value approaches in paying for the space rent, so that the level of occupancy in conformity with the market development plan and investment can improve the regional economy and revenue.

This research is intended to find out the magnitude of retribution tariff of Porong New Market based on cost and value approaches. The approach based on the cost is calculated by using the *Cash Flow Analysis* in order to find out the magnitude of retribution tariff determined to achieve the investment feasibility or $NPV = 0$. The approach based on value uses the *buyer's perception on value*, so that it produces the curve of demand. By using the *linear regression analysis* and *marginal approach*, a tariff suitable with the buyer's perception is obtained. From the calculation result by using the cost approach to achieve the feasible investment, the tariff determination must be increased by 30% for the occupancy rent and by 35% for daily retribution based on the market retribution regulation applied at present. From the approach based on value, the tariff for occupancy rent for a "ruko" (shop house) is determined at the sum of Rp. 1,050,000.-/m², for a shop/kiosk is at the amount of Rp. 800,000.-/m² and the stall is Rp. 650,000.-/m² whereas the daily retribution for shop house is Rp. 565.-/m² for the shop/kiosk is Rp. 345.-/m² and for the stall is Rp. 300.-/m².

Key-words: Tariff, cost approach, value approach, retribution, investment.

KATA PENGANTAR

Dengan mengucap puji syukur kehadirat Allah SWT, akhirnya penulis berhasil menyelesaikan Tesis ini untuk memenuhi salah satu persyaratan akademik pada Program Pascasarjana Bidang Keahlian Manajemen Aset, Jurusan Teknik Sipil, Fakultas Sipil dan Perencanaan, Institut Teknologi Sepuluh Nopember Surabaya, dengan judul

PENENTUAN TARIF RETRIBUSI PASAR PORONG BARU

BERDASARKAN PENDEKATAN BIAYA DAN NILAI

Tesis ini merupakan hasil penelitian penulis terhadap penentuan tarif retribusi di pasar porong baru ditinjau dari sudut biaya untuk investasi dan operasional pemeliharaan dan ditinjau dari sudut nilai dimana pedagang memberikan penilaian seberapa besar harga yang pantas diberikan. Penelitian ini diharapkan bisa digunakan sebagai pedoman dalam penentuan tarif pelayanan pasar yang terkait dengan investasi pengadaan pasar.

Dalam kesempatan ini perkenankan penulis mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada pihak-pihak yang telah membantu dalam penyelesaian tesis ini, terutama kepada :

1. Nisma Novianti, Istriku tercinta atas do'a, dorongan semangat dan dukungan yang tiada henti untuk menyelesaikan studi ini.
2. Keluarga besar Bp. Zainuddin dan Bp. Soedjono atas do'a dan dukungannya
3. Dosen Pembimbing atas kesabaran dan bimbingannya.
4. Teman-teman Angkatan 2003 Manajemen Aset atas support dan kebersamaannya.
5. Teman-teman pegawai dilingkungan PU Cipta Karya & Permukiman Kabupaten Sidoarjo pada khususnya dan Pemda Kabupaten Sidoarjo pada umumnya serta semua pihak atas informasi, bantuan, dukungan serta kerjasamanya.

Penulis menyadari dengan adanya keterbatasan-keterbatasan dalam penelitian maka tesis ini masih jauh dari kesempurnaan, namun penulis berharap tesis ini dapat memberikan manfaat bagi orang yang membutuhkannya. Amin

Sidoarjo, Juli 2005

Irwan Irzani

DAFTAR ISI

	Halaman
LEMBAR PENGESAHAN	i
ABSTRACT	ii
ABSTRAK	iii
KATA PENGANTAR	iv
DAFTAR ISI	vi
DAFTAR TABEL	viii
DAFTAR GAMBAR	x
DAFTAR LAMPIRAN	xi
BAB I : PENDAHULUAN	
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Permasalahan	3
1.3 Tujuan Penelitian	4
1.4 Batasan Masalah	4
1.5 Manfaat Penelitian	5
1.6 Sistematika Penulisan	5
BAB II : TINJAUAN PUSTAKA	
2.1 Harga	7
2.2 Landasan Hukum	9
2.3 Pasar	10
2.3.1 Pengertian	10
2.3.2 Prasarana dan Sarana Pasar	12
2.4 Penetapan Harga	15
2.4.1 Faktor Internal	15
2.4.1.1 Tujuan Pemasaran	15
2.4.1.2 Strategi Bauran Pemasaran	17
2.4.1.3 Biaya	17
2.4.1.4 Pertimbangan Organisasi	18
2.4.2 Faktor Eksternal	19
2.4.2.1 Pasar dan Permintaan	19
2.4.2.2 Persepsi Konsumen atas Harga dan Nilai	20
2.4.2.3 Hubungan Harga dan Permintaan	21
2.4.2.4 Elastisitas Permintaan terhadap Harga	22
2.4.2.5 Pesaing	23
2.4.2.6 Faktor Eksternal lainnya	23
2.5 Pendekatan Umum dalam Penetapan Harga	24
2.5.1 Penetapan Harga berdasarkan Biaya	24
2.5.2 Penetapan Harga berdasarkan Nilai	25
2.5.3 Penetapan Harga berdasarkan Persaingan	26
2.5.4 Penetapan harga Pendekatan marginal	27
2.6 Komponen Biaya	27
2.7 Teknik Sampling	30

BAB III : METODE PENELITIAN	
3.1 Rancangan Penelitian	32
3.2 Tahapan Penelitian	34
3.3 Pengumpulan Data	35
3.4 Pengolahan Data	35
3.5 Perhitungan Biaya	36
3.6 Penentuan Sampel	37
3.7 Metode Analisa	37
3.7.1 Analisa Cash Flow	37
3.7.2 Penaksiran Permintaan	38
3.7.3 Pendekatan Marginal	41
BAB IV : PENGUMPULAN DATA	
4.1 Kabupaten Sidoarjo	43
4.2 Kecamatan Porong	45
4.3 Pasar Porong	47
4.4 Pengelolaan Pasar	50
4.5 Pasar Porong Baru	55
BAB V : PEMBAHASAN DAN ANALISA	
5.1 Pendekatan Biaya	61
5.1.1 Peramalan Biaya	61
5.1.1.1 Investasi	62
5.1.1.2 Biaya Personalia	62
5.1.1.3 Biaya Operasional Pemeliharaan	63
5.1.1.4 Biaya Administrasi Umum	64
5.1.1.5 Kekosongan Gedung	64
5.1.1.6 Nilai Sisa	65
5.1.1.6.1 Nilai Sisa Tanah	65
5.1.1.6.2 Nilai Sisa Bangunan	65
5.1.2 Analisa Cash Flow	66
5.2 Pendekatan Nilai	67
5.2.1 Taksiran Kurva Permintaan	67
5.2.2 Pendekatan Marjinal	77
5.2.2.1 Retribusi Tahunan Ruko	78
5.2.2.2 Retribusi Tahunan Toko/Kios	80
5.2.2.3 Retribusi Tahunan Los	81
5.2.3 Penetapan Tarif Retribusi	83
BAB VI : KESIMPULAN DAN SARAN	
6.1 Kesimpulan	85
6.2 Saran	86
DAFTAR PUSTAKA	88
LAMPIRAN	

DAFTAR TABEL

Tabel		Halaman
Tabel 3.1	Rancangan Penelitian.....	33
Tabel 4.1	Data Pedagang Pasar Porong Lama.....	49
Tabel 4.2	Prosentase Luasan Tiap Jenis Stan Pasar Porong Lama...	50
Tabel 4.3	Daftar Personil Pengelola Pasar Porong.....	51
Tabel 4.4	Jenis dan Besaran Retribusi di Pasar Porong – Kabupaten Sidoarjo.....	52
Tabel 4.5	Jenis dan Besaran Retribusi Pasar di Wilayah Kota Surabaya.....	53
Tabel 4.6	Jenis dan Besaran Retribusi Pasar di Wilayah Kabupaten Pasuruan.....	54
Tabel 4.7	Rincian Penggunaan Dana Pembangunan Pasar Porong Baru.....	56
Tabel 4.8	Luasan Tiap Jenis Stan di Pasar Porong Baru.....	58
Tabel 4.9	Daya Tampung Pedagang Pasar Porong Baru.....	59
Tabel 4.10	Kebutuhan Personil Pengelola Pasar Porong Baru.....	60
Tabel 5.1	Penyusutan Bangunan Gedung.....	66
Tabel 5.2	Minat pedagang atas retribusi harian untuk ruko.....	68
Tabel 5.3	Minat pedagang atas sewa penempatan untuk ruko	68
Tabel 5.4	Minat pedagang atas retribusi harian untuk toko/kios....	69
Tabel 5.5	Minat pedagang atas sewa penempatan untuk toko/kios	69
Tabel 5.6	Minat pedagang atas retribusi harian untuk los.....	70
Tabel 5.7	Minat pedagang atas sewa penempatan untuk los	71
Tabel 5.8	Kuantitas penempatan nyata untuk ruko (retribusi harian	73
Tabel 5.9	Kuantitas penempatan nyata untuk ruko (sewa penempatan).....	73
Tabel 5.10	Kuantitas penempatan nyata untuk toko/kios (retribusi harian).....	74

Tabel 5.11	Kuantitas penempatan nyata untuk toko/kios (sewa penempatan).....	74
Tabel 5.12	Kuantitas penempatan nyata untuk los (retribusi harian)	75
Tabel 5.13	Kuantitas penempatan nyata untuk los (sewa penempatan	76
Tabel 5.14	Besar Retribusi Tahunan.....	82
Tabel 5.15	Perbandingan Besaran Retribusi.....	84

DAFTAR GAMBAR

Gambar		Halaman
Gambar 3.1	Tahapan Penelitian.....	34
Gambar 4.1	Peta Administrasi Kab. Sidoarjo dan Lokasi Penelitian	44
Gambar 4.2	Peta Administrasi Kec. Porong dan Lokasi Pasar Porong Baru.....	46
Gambar 4.3	Denah Pasar Porong.....	48
Gambar 4.4	Lay Out Pasar Porong Baru.....	57



DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran		Halaman
Lampiran 1	Alur Perhitungan Cash Flow Analysis	90
Lampiran 2	Estimasi Biaya Operasional Pasar	91
Lampiran 3	Estimasi Penerimaan dari Sewa Penempatan sesuai Perda 18/2001	93
Lampiran 4	Estimasi Penerimaan dari Retribusi Harian Sesuai Perda	95
Lampiran 5	Perhitungan Cash Flow Sesuai Perda	96
Lampiran 6	Alternatif Perhitungan Tarif	101
Lampiran 7	Alur Perhitungan Kurva Permintaan	103
Lampiran 8	Kuisisioner Pedagang Ruko	104
Lampiran 9	Kuisisioner Pedagang Toko/Kios	107
Lampiran 10	Kuisisioner Pedagang Los	110
Lampiran 11	Minat Pedagang Tarif retribusi Harian	113
Lampiran 12	Minat Pedagang Tarif Sewa Penempatan	119
Lampiran 13	Perhitungan Elastisitas Harga	125
Lampiran 14	Gambar Rencana Bangunan Ruko,Kios dan Los	127

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Kabupaten Sidoarjo sebagai daerah penyanggah kota metropolitan Surabaya harus mampu mengantisipasi dampak perkembangan suatu kota besar, untuk itu maka pembangunan sektor perekonomian menjadi prioritas yang utama agar mampu mengantisipasi perkembangan wilayah yang pesat dengan meningkatkan pembangunan sarana dan prasarana yang memadai. Pemerintah Kabupaten Sidoarjo dalam menerapkan kebijakan-kebijakannya banyak yang mengarah pada peningkatan sarana dan prasarana perekonomian untuk meningkatkan kesejahteraan warganya. Pembangunan Pasar Porong Baru merupakan salah satu kebijakan dari Pemerintah Kabupaten Sidoarjo untuk meningkatkan sarana dan prasarana perdagangan di Kecamatan Porong, karena sarana dan prasarana di Pasar Porong yang lama sudah kurang memadai untuk melakukan aktifitas perdagangan di masa datang dan dengan meningkatnya animo pedagang yang ingin berjualan di Pasar Porong sehingga meluber ke jalan depan pasar yang merupakan jalur jalan Surabaya – Malang. Aktivitas sehari-hari pasar tersebut sering menyebabkan kemacetan pada ruas jalan tersebut disamping luas lahan yang ada sudah tidak mencukupi untuk menampung pedagang juga keberadaan pasar lama terkesan kumuh dan sering menimbulkan kesemrawutan lalu lintas disekitar lokasi karena ramainya berbagai jenis kendaraan keluar masuk pasar, sehingga perlu dilakukan relokasi pasar ke tempat yang lebih baik dengan harapan semua pedagang bisa ditampung, lalu lintas menjadi lancar dan sarana prasarana yang dibutuhkan suatu pasar bisa dipenuhi

dengan baik. Penataan ruang yang baik, penyediaan sarana prasarana yang dibutuhkan dan sarana transportasi yang memadai dari dan ke pasar akan meningkatkan minat berbagai macam pedagang untuk menjual dagangannya sehingga konsumen akan tertarik untuk berbelanja. kebutuhan sehari-harinya di pasar tersebut. Lokasi Pasar Porong Baru letaknya tidak jauh dari pasar lama dan mempunyai luasan hampir 4 kali sehingga dapat menampung meningkatnya jumlah pedagang, sarana dan prasarana pendukung pasar bisa dipenuhi dengan baik seperti jalan akses dalam pasar yang cukup lebar, tersedianya tempat bongkar muat barang, depo sampah yang memadai, parkir yang luas, saluran drainase yang baik di dalam dan di luar pasar dan terminal angkutan umum yang memadai dan menjangkau daerah sekitar pasar sehingga transportasi dari dan ke pasar terakses dengan baik, lokasi Pasar Porong Baru terletak pada daerah yang cukup strategis karena berada di dekat perbatasan Kabupaten Sidoarjo, sehingga pembeli dari Kabupaten lain yang berdekatan seperti Kabupaten Pasuruan dan Kabupaten Mojokerto bisa berbelanja ke Pasar Porong untuk memenuhi kebutuhan sehari-harinya.

Pengadaan dan pengelolaan sarana dan prasarana yang baik mutlak dilaksanakan untuk kemudahan dan kenyamanan berbelanja dan tidak bisa dipungkiri dengan tersedianya sarana dan prasarana yang memadai membutuhkan biaya operasional yang tidak sedikit agar sarana yang ada bisa beroperasi dan terawat dengan baik. Untuk operasional Pasar Porong Baru diperlukan analisa tentang penetapan besarnya retribusi yang tepat agar dalam pengoperasian pasar bisa melakukan fungsinya sebagai sumber pendapatan pemerintah daerah penunjang pendapatan asli daerah di luar pajak yang bisa digunakan untuk

perbaikan perekonomian di Kabupaten Sidoarjo. Dengan penambahan sarana dan prasarana yang lebih baik yang ada di pasar porong baru, tarif retribusi yang berlaku saat ini perlu disesuaikan agar dapat mengimbangi biaya operasional yang dibutuhkan. Dengan perhitungan yang lebih tepat dalam penggabungan antara penetapan harga dengan metode pendekatan biaya dan pendekatan pembeli/nilai serta disesuaikan dengan peraturan dan kebijakan daerah yang mengatur tentang retribusi daerah maka dapat ditentukan besarnya retribusi dari tiap-tiap jenis tempat jualan yang ada di pasar porong baru seperti Ruko, Toko, Kios maupun Los.

Dalam menentukan besarnya tarif retribusi pasar untuk jenis tempat dagangan seperti Ruko, Toko, Kios maupun Los tergantung dari faktor internal dan eksternal, dimana faktor internal yang mempengaruhi dalam penetapan harga yaitu tujuan, strategi pemasaran, biaya dan pertimbangan organisasi dan faktor eksternalnya adalah permintaan, persaingan dan faktor lingkungan, Penentuan tarif retribusi di pasar Porong Baru harus melihat ke dua faktor tersebut yaitu faktor internal dan eksternal agar didapat besaran tarif yang sesuai dengan keinginan pemerintah sebagai pengelola pasar dan tidak memberatkan pedagang untuk membayar.

1.2. Rumusan Permasalahan.

Dari uraian latar belakang yang ada dapat dirumuskan permasalahan yang perlu dikaji lebih lanjut yaitu :

- a) Berapa besar tarif retribusi yang dikenakan pada pedagang ditinjau dari pendekatan berdasarkan biaya,

- b) Berapa besar tarif retribusi yang dikenakan pada pedagang ditinjau dari pendekatan berdasarkan nilai.

1.3. Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian ini adalah sebagai berikut :

- a) Mengetahui besar tarif retribusi yang dikenakan pada pedagang ditinjau dari pendekatan berdasarkan biaya,
- b) Mengetahui besar tarif retribusi yang dikenakan pada pedagang ditinjau dari pendekatan berdasarkan nilai.

1.4. Batasan Masalah

- a) Penelitian dilakukan pada pedagang pasar porong dan pedagang baru yang ingin berdagang di pasar porong baru.
- b) Pedagang adalah orang pribadi atau badan yang melaksanakan kegiatan jual beli dengan menggunakan fasilitas dan pelayanan pasar.
- c) Penetapan tarif retribusi pasar berdasarkan tempat berdagang. (Ruko, Kios dan Los).
- d) Tarif retribusi pasar adalah pungutan yang dikenakan pada pedagang sekali untuk sewa penempatan dan setiap hari untuk retribusi harian,
- e) Perhitungan tarif berdasarkan pendekatan biaya dengan menggunakan metode pendekatan biaya dengan analisa cash flow .
- f) Perhitungan tarif berdasarkan pendekatan nilai dengan menggunakan persepsi pembeli atas nilai, bukan atas biaya yang ditanggung penjual.

- g) Kegiatan Pembangunan mulai tahun 2003 - 2005, masa investasi ditentukan selama 20 tahun.

1.5. Manfaat Penelitian

Manfaat yang diharapkan dari penelitian ini adalah, mengetahui biaya tetap dan biaya variabel dalam pengelolaan pasar, mengetahui taksiran kurva permintaan tiap jenis tempat jualan, mengetahui besar tarif retribusi yang dikenakan pada pedagang ditinjau dari pendekatan berdasarkan biaya, mengetahui besar tarif retribusi yang dikenakan pada pedagang ditinjau dari pendekatan berdasarkan nilai, dan dapat menjadi referensi atau masukan kepada Pemerintah Daerah selaku pemilik pasar dalam menentukan besarnya tarif retribusi agar dapat dicapai optimasi penerimaan dari sektor retribusi pasar .

1.6. Sistematika Penulisan

Penulisan ini disusun dalam beberapa bab dan urutan penulisannya sebagai berikut :

Bab I Pendahuluan

Berisi mengenai latar belakang, perumusan masalah, tujuan, lingkup pembahasan, manfaat penelitian dan sistematika penulisan.

Bab II Tinjauan Pustaka

Pemaparan teori-teori yang ada kaitannya dengan permasalahan yang dibahas sebagai landasan penelitian.

Bab III Metode Penelitian

Menguraikan tahapan langka-langka yang dilakukan pada pelaksanaan penelitian, dimulai dari pembuatan kerangka kerja, menentukan arah penelitian sehingga menghasilkan tujuan yang ingin dicapai .

Bab IV Pengumpulan Data

Memaparkan data-data yang berkaitan dengan pasar porong, selayang pandang Kabupaten Sidoarjo dan Kecamatan Porong, data pedagang dan pasar porong dan data pasar porong baru baik yang tersedia di dinas terkait maupun dari pengamatan dan wawancara langsung.

Bab V Analisa dan Pembahasan

Pembahasan mengenai penentuan tarif retribusi pasar porong baru dengan menggunakan data-data yang ada dan terkait dengan perhitungan penetapan harga dengan pendekatan berdasarkan biaya dan nilai.

Bab VI Kesimpulan dan Saran

Memuat kesimpulan dari pembahasan penentuan tarif retribusi yang telah diuraikan pada bab-bab sebelumnya dan saran-saran yang diperlukan terkait dengan permasalahan yang ditimbulkan pada pembahasan diatas.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1. Harga

Pengertian harga dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia (1997) dapat diartikan besarnya uang atau alat tukar perdagangan yang harus dibayarkan untuk suatu produk atau jasa tertentu dan pada tempat yang tertentu pula, dimana dapat pula diartikan dengan besarnya pembayaran yang dikenakan atas pemberian jasa pelayanan atau barang dan bisa berbentuk retribusi, pajak ataupun iuran. Menurut Kotler (2001) harga/price adalah sejumlah uang yang dibebankan atas suatu produk atau jasa, atau jumlah dari nilai yang ditukar konsumen atas manfaat-manfaat karena memiliki atau menggunakan produk atas jasa. Harga adalah satu-satunya elemen bauran pemasaran yang menghasilkan pendapatan.

Tarif dapat dibedakan / diklasifikasikan sebagai berikut (Suprayitno, 2003)

- a) Flat tarif, yaitu tarif tetap tidak tergantung volume konsumsi.
- b) Fix tarif, yaitu tarif tetap per volume konsumsi.
- c) Progressive tarif, yaitu tarif per unit naik seiring kenaikan volume konsumsi.
- d) Degressive tarif, yaitu tarif per unit turun seiring kenaikan volume konsumsi.

Untuk harga sewa tempat berjualan di pasar porong bisa dikatakan masuk kedalam klasifikasi Fix tarif yaitu penetapan tarif didasarkan pada luasan volume tempat berjualan. Dalam hal penetapan tarif suatu jasa atau pelayanan terdapat dua macam orientasi penetapannya yaitu :

1. Tarif yang berorientasi pada produsen.

Penetapan tarif yang berorientasi pada produsen yaitu penetapan besarnya tarif yang didasarkan pada keseimbangan antara biaya-biaya yang dikeluarkan

dengan penerimaan dari sisi pengelola dengan kata lain perhitungan penentuan besarnya tarif didasarkan pada harapan pengembalian biaya investasi dan tertutupnya biaya operasi dan pemeliharaan. Jadi besarnya nilai sewa minimum untuk bangunan sewa yaitu pendapatan yang diharapkan sama dengan biaya yang dikeluarkan (Purbo, 1989).

2. Tarif yang berorientasi pada konsumen.

Tarif yang berorientasikan pada konsumen adalah perhitungan besarnya tarif berdasarkan kemampuan daya beli konsumen, dimana apabila daya beli masyarakat lebih rendah dari biaya sewa minimum maka pemerintah harus mengeluarkan subsidi untuk menutupi biaya yang dikeluarkan untuk investasi dan biaya operasional pemeliharaan

Untuk memperoleh besarnya tarif atau harga sewa didasarkan pada keseimbangan antara biaya-biaya yang dikeluarkan dan penerimaan/pendapatan dari sisi pengelolaan. Di dalam penetapan harga sewa Pasar berdasarkan cara ini, perhitungannya didasarkan pada harapan pengembalian biaya investasi dan tertutupnya biaya operasi dan pemeliharaan. Menurut Poerbo (1989) nilai sewa minimum untuk suatu bangunan sewa adalah : $\text{Pendapatan} = \text{Pengeluaran}$.

Untuk menetapkan besaran tarif yang akan dikenakan pada para pedagang diperlukan masukan tentang besarnya tarif yang ada pada pasar lain disekitar dengan standart pelayanan sama. Dengan tarif yang lebih rendah dari pasar sekitar akan bisa menarik pedagang untuk menyewanya dan perencanaan tingkat hunian pedagang bisa terpenuhi.

Untuk memperoleh pendapatan yang maksimal maka dalam pengaturan ruangan untuk berbagai jenis dagangan dan tempat jualan diperlukan perhitungan tersendiri disamping melihat kebutuhan atau peminat, dan dengan menggunakan analisa sensitifitas dapat ditentukan luasan yang diperlukan dari jenis dagangan dan tempat jualan yang menghasilkan pendapatan yang maksimal.

2.2. Landasan Hukum

Dasar hukum yang melandasi dalam penetapan tarif retribusi pasar porong baru :

1. Undang-Undang Nomor 34 Tahun 2000, tentang Pajak daerah dan Retribusi Daerah.
2. Undang-Undang Nomor 22 Tahun 1999, tentang Pemerintah Daerah.
3. Undang-Undang Nomor 25 Tahun 1999, tentang Perimbangan Keuangan antara Pemerintah Pusat dan daerah.
4. Peraturan Pemerintah Nomor 66 Tahun 2001, tentang Retribusi Daerah.
5. Perda Kabupaten Sidoarjo Nomor 18 Tahun 2001, tentang Retribusi Pelayanan Pasar.
6. Keputusan Bupati Sidoarjo Nomor 41 Tahun 2002, tentang Petunjuk Pelaksanaan Peraturan Daerah Kabupaten Sidoarjo Nomor 18 Tahun 2001 Tentang Retribusi Pelayanan Pasar.

Penetapan tarif yang berhubungan dengan pasar merupakan Retribusi Pasar yaitu pungutan yang dilakukan/dikenakan pada setiap pedagang yang memanfaatkan fasilitas pasar. Retribusi pasar diatur dalam UU Nomer 34 Tahun

2000 tentang Pajak Daerah dan Retribusi Daerah dan PP Nomer 66 Tahun 2001 tentang Retribusi Daerah termasuk dalam golongan retribusi jasa umum dimana prinsip dan sasaran dalam penetapan tarif didasarkan pada kebijaksanaan daerah dengan memperhatikan biaya penyediaan jasa yang bersangkutan, kemampuan masyarakat dan aspek keadilan dan tarif retribusi ditinjau kembali paling lama 5 (lima) tahun sekali, sedangkan dalam Peraturan Daerah Kabupaten Sidoarjo (18,2001) dan Keputusan Bupati Sidoarjo (4. 2002) dijelaskan bahwa prinsip dalam penetapan struktur dan besarnya tarif retribusi dimaksudkan untuk menutup biaya penyelenggaraan pelayanan pasar yang meliputi biaya investasi, biaya penyusutan, biaya administrasi, biaya kebersihan dan keamanan . Dasar pengenaan retribusi adalah jumlah pembayaran yang dibayar berdasarkan jenis tempat, luas dan kelas pasar. Dengan ketentuan diatas maka daerah mempunyai kewenangan untuk menetapkan prinsip dan sasaran yang akan dicapai dalam menetapkan tarif retribusi, seperti untuk menutup sebagian atau sama dengan biaya penyediaan jasa yang bersangkutan dan membantu golongan masyarakat kurang mampu sesuai dengan pelayanan yang diberikan

2.3. Pasar

2.3.1. Pengertian

Pengertian pasar menurut Gitosudarmo (2000) yaitu tempat bertemunya pembeli dan penjual, dimana terjadi pertukaran barang dan uang yang saling disepakati kedua belah pihak, dengan kata lain perpindahan barang dan uang diantara keduanya terdapat proses yang saling menguntungkan..

Yang dimaksud dengan pasar adalah suatu pengertian dalam bidang ekonomi yang terdiri dari sekurang-kurangnya 5 komponen yaitu

1. Adanya wilayah / tempat
2. Adanya pelaku pembeli dan penjual.
3. Adanya kegiatan yang saling berhubungan antar subjek pasar.
4. Adanya obyek yaitu barang dan jasa
5. Faktor waktu.

Dari segi ilmu ekonomi pasar bisa diartikan sebagai tempat berinteraksinya antara konsumen dan produsen dimana dapat menumbuhkan hubungan antara permintaan dan penawaran serta harga yang berlaku. Dari interaksi tersebut bisa menentukan seberapa luas kebutuhan untuk pengadaan tempat atau pasar tersebut

Menurut kelas mutu pelayanan pasar dapat dibedakan menjadi 2 kelompok yaitu :

1. Pasar Tradisional

Adalah pasar dengan ciri-ciri masih memakai pola manajemen yang sederhana dengan penataan barang yang seadanya, transaksi masih dilakukan dengan tawar menawar dan kenyamanan pembeli masih kurang diperhatikan.

2. Pasar Modern

Adalah pasar yang sudah memakai pola manajemen yang baik dengan penataan ruang dan barang sudah tertata rapi dan dengan harga



barang sudah tertata rapi dan dengan harga barang sudah tetap juga faktor keamanan dan kenyamanan pembeli menjadi prioritas yang utama.

2.3.2. Prasarana dan Sarana Pasar

Keberadaan suatu pasar tidak bisa lepas dari faktor pendukung yaitu prasarana dan sarana yang harus ada, dimana kelangsungan operasional suatu pasar sangat ditentukan oleh lengkapnya fasilitas sarana dan prasarana pendukung yang dimiliki karena hal ini menyangkut kelancaran, keamanan dan kenyamanan transaksi jual beli dan perpindahan barang baik itu bagi penjual maupun pembeli yang melakukan aktifitas di pasar tersebut. Semakin lengkapnya faktor pendukung suatu pasar merupakan daya tarik bagi penjual untuk berjualan dan pembeli untuk membeli keperluan sehari-hari sehingga dengan terisinya tempat-tempat yang disediakan di areal pasar dan banyaknya pembeli yang datang maka aktivitas di pasar tersebut menjadi ramai dan itu merupakan sumber pemasukan bagi pengelola pasar yaitu pemerintah daerah.

Adapun prasarana dan sarana yang harus ada pada suatu pasar yaitu :

1. Lingkungan

Penetapan areal suatu pasar memerlukan perencanaan yang baik dimana penetapan lokasi yang kurang strategis bisa tidak diminati para pedagang dan calon pembeli. Image terhadap tempat atau ruang merupakan factor yang penting bagi pengunjung dan pedagang dimana menurut Baker, Grewal dan Parasuraman (1994) dalam penelitiannya tentang penilaian dan image masyarakat konsumen terhadap pusat belanja

dipengaruhi oleh 1. Ambient Factor (musik, penyinaran, bau) 2. Faktor Desain (tembok, dekorasi, warna, kebersihan) 3. Faktor Sosial (penjual, cara berpakaian). Ketiga variable tersebut sangat berpengaruh terhadap image konsumen sehingga perlu mendapat perhatian. Penataan areal pasar pun harus dilakukan dengan sebaik-baiknya dimana ini ada kaitannya dengan jumlah pedagang yang direncanakan sesuai dengan jenis tempat dagangan juga akan berpengaruh pada tingkat penerimaan dana yang direncanakan, disamping itu pembangunan saluran drainase dalam areal pasar perlu dirancang sebaik mungkin agar pembangunan bisa lancar dan tidak menimbulkan genangan-genangan yang akan mengurangi kenyamanan suatu pasar.

2, Jalan

Kebutuhan jalan sebagai sarana transportasi menjadi faktor utama yang sangat diperlukan untuk kelancaran aktifitas perpindahan barang. Adanya jalan yang cukup lebar baik itu menuju lokasi pasar maupun dalam areal pasar itu sendiri juga bisa menjadi daya tarik tersendiri bagi mereka yang melakukan aktifitas pada pasar tersebut, karena dengan tersedianya jalan yang cukup lebar menjadikan aktifitas menjadi lancar dan tidak banyak menyita waktu bagi mereka yang mempunyai aktifitas yang lain.

3. Transportasi

Tanpa adanya transportasi sebagai sarana penunjang tidak dapat diharapkan tercapainya hasil yang memuaskan dalam usaha

pengembangan ekonomi suatu daerah. Kenyataan menunjukkan bahwa ada hubungan antara tingkatan dari kegiatan ekonomi dengan kebutuhan menyeluruh akan angkutan ,dengan kata lain kalau aktivitas ekonomi meningkat maka kebutuhan akan angkutan meningkat pula. Keberadaan suatu pasar tidak terlepas dari sarana transportasi yang ada, dimana dengan adanya transportasi yang melewati pasar akan memudahkan para pedagang dan calon pembeli menuju pasar untuk melakukan aktifitasnya. Tersedianya transportasi baik itu yang melewati pasar maupun menuju pasar tersebut juga merupakan faktor yang penting sebagai pendukung suatu pasar dimana lokasi pasar yang mudah dijangkau akan menjadi prioritas utama bagi calon pembeli untuk memenuhi kebutuhannya.

Dengan semakin banyaknya transportasi yang bisa menjangkau daerah sekitar pasar maka semakin banyak calon pembeli yang akan menuju pasar tersebut dan itu bisa menjadi tujuan utama pedagang yang ingin memasarkan dagangannya.

4. Sarana Pasar

Disamping tersedianya macam-macam tempat jualan disuatu pasar seperti Ruko, Toko, Kios maupun Los maka sarana yang harus ada sebagai penunjang keberadaan pasar yaitu tersedianya Gudang, Pagar Keliling, Air Bersih, MCK, Penerangan, Depo Sampah, Bongkar Muat, Mushollah dan Tempat Parkir. Semakin lengkap sarana yang ada pada suatu pasar menjadi semakin tingginya tingkat kenyamanan baik itu bagi pedagang maupun calon pembeli. Dengan tersedianya sarana-sarana

tersebut dan dengan perawatan yang baik sangat menentukan kelayakan pemanfaatan pasar dengan kata lain pasar yang ada merupakan pasar yang bersih, rapi, tertib dan aman.

2.4. Penetapan Harga

Keputusan penetapan harga (Kotler, Armstrong. 2001) sangat dipengaruhi oleh faktor-faktor internal maupun faktor-faktor eksternal lingkungannya. :

2.4.1. Faktor Internal

Faktor-faktor internal yang mempengaruhi penetapan harga adalah tujuan pemasaran, strategi bauran pemasaran, biaya dan pertimbangan organisasi.

2.4.1.1. Tujuan Pemasaran

Sebelum menetapkan harga, perusahaan seharusnya menentukan strateginya atas produk yang akan dipasarkan. Jika perusahaan telah memilih pasar sasarnya dan memosisikan dengan baik, maka strategi bauran pemasarannya, termasuk harga akan berjalan dengan baik. Semakin jelas tujuan pemasaran produk oleh perusahaan akan semakin mudah perusahaan tersebut dalam menetapkan harganya. Tujuan yang biasa dipergunakan perusahaan-perusahaan tersebut antara lain bertahan hidup, maksimisasi keuntungan masa sekarang, kepemimpinan pangsa pasar dan kepemimpinan mutu produk.

Perusahaan yang menetapkan tujuan utamanya bertahan hidup jika memiliki kelebihan kapasitas, persaingan yang berat atau

keinginan konsumen. Perusahaan akan menetapkan harga yang rendah dengan harapan permintaan akan meningkat dan dapat menutup biaya variabel dan sejumlah biaya tetap. Bertahan hidup hanyalah tujuan jangka pendek dan tujuan jangka panjang perusahaan harus belajar menambah nilai agar terhindar dari keruntuhan perusahaan.

Perusahaan yang mempunyai tujuan maksimisasi keuntungan masa sekarang sudah memperkirakan seberapa besar permintaan dan biaya yang akan muncul pada berbagai tingkat harga yang berbeda dan memilih harga yang akan menghasilkan keuntungan masa sekarang, arus kas atau pengembalian investasi yang paling maksimum. Kebanyakan perusahaan menginginkan hasil keuangan yang terlihat di masa sekarang, bukannya kinerja dalam jangka panjang.

Perusahaan yang mempunyai tujuan ingin mencapai kepemimpinan dalam pangsa pasar akan menerapkan harga yang serendah mungkin dengan harapan konsumen akan tertarik pada produk yang dihasilkan, karena mereka meyakini dengan menguasai pasar akan menikmati biaya yang rendah dan keuntungan jangka panjang yang paling tinggi.

Untuk perusahaan yang mempunyai tujuan kepemimpinan dalam mutu produk yang ingin dicapai biasanya membebankan

harga yang lebih tinggi pada produk mereka untuk menutupi biaya produk dan biaya R & D yang tinggi.

2.4.1.2. Strategi Bauran Pemasaran

Harga merupakan salah satu alat bauran pemasaran yang digunakan untuk mencapai tujuan pemasarannya. Keputusan harga harus dihubungkan dengan keputusan rancangan produk, distribusi dan promosi untuk membentuk program pemasaran yang efektif. Perusahaan sering menempatkan produk mereka melalui harga dengan mendasarkan keputusan bauran pemasaran lewat harga yang ingin mereka bebaskan. Dengan teknik penetapan biaya sasaran (target costing) yaitu dengan terlebih dulu menetapkan harga jual baru menargetkan biaya yang akan memastikan bahwa harga tersebut bisa dipenuhi. Pemasar mesti mempertimbangkan bauran pemasaran total dalam menetapkan harga, karena jarang konsumen membeli dengan hanya melihat dari satu factor saja melainkan yang memberi nilai terbaik dalam arti manfaat yang diterima atas harga yang dibayar.

2.4.1.3. Biaya

Biaya menjadi dasar bagi harga yang dapat ditetapkan perusahaan terhadap produknya dan merupakan elemen terpenting dalam strategi penetapan harga. Perusahaan ingin menetapkan harga yang dapat menutupi semua biaya untuk produksi, distribusi, penjualan produk dan memberikan laba yang wajar bagi usaha dan

resikonya. Biaya perusahaan merupakan elemen penting dalam strategi penetapan harga, dimana banyak perusahaan berusaha menjadi produsen berbiaya rendah karena akan dapat menetapkan harga yang lebih rendah sehingga menghasilkan penjualan dan laba yang lebih besar

Terdapat dua bentuk biaya perusahaan yaitu :

- a) Biaya Tetap (fixed cost / overhead) adalah biaya yang tidak berubah sejalan dengan tingkat produksi dan penjualan. Sebagai contoh membayar tagihan setiap bulannya untuk sewa, pemakaian listrik, bunga, gaji karyawan dan output perusahaan lainnya..
- b) Biaya Variabel (variable cost) adalah biaya yang langsung berubah sesuai dengan tingkat produksi seperti jenis komponen pendukung dalam produksi suatu barang. misalkan setiap memproduksi mobil biaya komponen pendukungnya cenderung sama disebut variabel karena jumlah biayanya berubah sesuai dengan jumlah unit yang diproduksi

Biaya Total adalah jumlah biaya tetap dan biaya variabel pada tingkat produksi tertentu, sehingga untuk menetapkan harga secara bijaksana perlu mengetahui bagaimana biaya berubah pada tingkat produksi yang berbeda.

2.4.1.4. Pertimbangan Organisasi

Perusahaan menangani penetapan harga dengan berbagai cara dimana perusahaan kecil harga sering ditetapkan oleh manajemen

puncak dan bukan oleh departemen pemasaran atau penjualan. Sebaliknya dalam perusahaan besar harga biasanya ditetapkan manajemen puncak dari masukan level manajemen yang lebih rendah. Orang-orang yang memiliki kepentingan dalam penetapan harga meliputi manajer penjualan, manajer produksi, manajer keuangan dan akuntan

2.4.2. Faktor Eksternal

Faktor eksternal yang mempengaruhi dalam penetapan harga yaitu sifat pasar dan permintaan, persaingan dan factor lingkungan seperti ekonomi, penjual dan pemerintah.

2.4.2.1. Pasar dan Permintaan

Ketika biaya menjadi dasar penetapan batas bawah harga, pasar dan permintaan menjadi dasar penetapan batas atasnya. Sebelum menetapkan harga seorang pemasar harus memahami hubungan antara harga dan permintaan atas produk yang dihasilkannya. Kebebasan penjual dalam menetapkan harga sangat bervariasi dalam jenis pasar yang berbeda.

Permintaan menurut Pappas dan Hirschey (1995: 95) adalah jumlah barang atau jasa yang rela dan mampu dibeli oleh para pelanggan selama periode tertentu berdasarkan sekelompok kondisi tertentu. Kondisi tertentu yang perlu mendapat perhatian adalah harga barang yang bersangkutan, harga dan ketersediaan barang yang berkaitan, perkiraan akan perubahan harga, pendapatan

konsumen, selera dan preferensi konsumen dan pengeluaran periklanan. Fungsi permintaan adalah hubungan antara permintaan dan semua factor yang mempengaruhi tingkatnya dan dibuat eksplisit yaitu hubungan antara jumlah dan setiap variabel yang menentukan permintaan harus dengan jelas dan secara eksplisit dinyatakan. Kurva permintaan adalah bagian dari fungsi permintaan yang menyatakan hubungan antara harga yang dikenakan untuk sebuah produk dan jumlah yang diminta, dengan mempertahankan pengaruh semua variabel lainnya tetap konstan. Permintaan juga memainkan peran penting dalam menetapkan struktur pasar dimana sebuah perusahaan beroperasi dengan sifat persaingannya.

Metode yang dipakai untuk melakukan penaksiran permintaan yaitu dengan metode langsung yang melibatkan konsumen dengan cara wawancara/ survey dan metode tidak langsung dengan cara mengumpulkan data-data yang ada. Pengukuran permintaan pasar menurut Kotler dan Armstrong (2001) memerlukan pemahaman yang jelas akan pasar yang tercakup. Ukuran pasar tergantung dari jumlah pembeli yang mungkin ada untuk tawaran pasar tertentu.

2.4.2.2. Persepsi Konsumen Atas Harga Dan Nilai

Keputusan penetapan harga seperti halnya keputusan bauran pemasaran lainnya harus berorientasi pada pembeli dimana mencakup pemahaman berapa besar nilai yang ditempatkan

konsumen atas manfaat yang mereka terima dari produk yang dipasarkan tersebut dan penetapan harga yang sesuai dengan nilai ini. Karena ketika konsumen akan memutuskan apakah harga suatu produk sudah tepat diukur dengan mendapatkan suatu nilai manfaat karena memiliki atau menggunakan produk tersebut. Jika pelanggan menganggap bahwa harganya lebih tinggi dari nilai produknya maka mereka tidak akan membelinya dan sebaliknya jika mereka menganggap harga berada dibawah nilai produk mereka akan membelinya.

2.4.2.3. Hubungan Harga - Permintaan

Setiap harga yang dibebankan perusahaan akan menghasilkan tingkatan permintaan yang berbeda dan hubungan antara harga yang dibebankan dengan tingkat permintaan yang dihasilkan ditunjukkan dalam kurva permintaan(demand curve).Kurva permintaan yaitu suatu kurva yang menunjukkan jumlah unit yang akan dibeli pasar pada suatu periode waktu tertentu dan pada tingkat harga yang berbeda. Dalam kondisi normal permintaan dan harga berhubungan terbalik dimana semakin tinggi harga semakin sedikit permintaan.Untuk produk yang bergengsi kurva permintaan terkadang miring ke atas dalam arti untuk produk-produk tertentu peningkatan harga diartikan oleh konsumen produk tersebut kualitasnya bertambah sehingga bisa menaikkan derajat pemakainya. Dalam menentukan hubungan harga dan permintaan,

peneliti harus mengusahakan agar factor-faktor lain yang mempengaruhi permintaan tidak berubah.

2.4.2.4. Elastisitas Permintaan Terhadap Harga

Elastisitas harga (price elasticity) yaitu suatu ukuran sensitifitas atau seberapa responsive permintaan terhadap perubahan harga. Jika permintaan hampir tidak berubah karena sedikit perubahan harga disebut permintaan tersebut tidak elastis/inelastic (inelastic), sebaliknya jika permintaan berubah banyak disebut permintaan tersebut elastis (elastic). Elastisitas permintaan terhadap harga dinyatakan dalam rumus :

$$\text{Elastisitas permintaan - harga} = \frac{\% \text{ Perubahan jumlah yang diminta}}{\% \text{ Perubahan harga}}$$

Yang menentukan elastisitas permintaan terhadap harga adalah ketika pembeli membeli barang yang unik, bermutu, bergengsi, atau sulit dicari barang penggantinya sehingga pembeli kurang peka terhadap harga suatu produk. Jika permintaan suatu produk tersebut elastis penjual cenderung menurunkan harga dengan asumsi harga yang lebih rendah menghasilkan pendapatan total yang lebih besar asalkan biaya tambahan untuk menghasilkan dan menjual lebih banyak tidak melebihi pendapatan tambahan. Semakin tidak elastis permintaan semakin besar kemungkinan penjual menaikkan harga suatu produk yang dihasilkan.

2.4.2.5. Pesaing

Biaya, harga dan reaksi pesaing merupakan faktor eksternal yang bisa mempengaruhi dalam penetapan harga suatu produk. Strategi penetapan harga mungkin mempengaruhi sifat persaingan yang dihadapi, misalkan jika mengikuti strategi harga tinggi, laba tinggi mungkin akan mengundang persaingan tapi dengan strategi harga rendah, laba rendah mungkin akan menghentikan persaingan atau membuat pesaing keluar dari pasar

2.4.2.6. Faktor Eksternal Lainnya

Ketika menetapkan harga perusahaan juga harus memperhatikan atau mempertimbangkan factor-faktor lain yang bisa mempengaruhi seperti keadaan ekonomi saat itu misalkan booming, resesi, inflasi atau tingkat bunga yang mana memiliki dampak yang besar terhadap strategi penetapan harga karena dapat mempengaruhi baik biaya produksi maupun persepsi konsumen terhadap harga dan nilai produk. Perusahaan harus menetapkan harga yang memberikan keuntungan yang cukup pada penjual, mendorong mereka agar lebih mendukung dan membantu menjual produk secara efektif. Dalam menetapkan harga, penjualan jangka pendek, pangsa pasar dan tujuan keuntungan perusahaan mungkin harus disesuaikan dengan pertimbangan-pertimbangan social yang lebih luas.

2.5. Pendekatan Umum dalam Penetapan Harga

Harga yang dibebankan perusahaan akan berada pada kisaran mulai dari terlalu rendah untuk menimbulkan permintaan sampai terlalu tinggi untuk menciptakan laba. Biaya produk menetapkan harga dasar, sedangkan persepsi konsumen terhadap nilai produk akan menetapkan tingkatan harga. Untuk itu perusahaan dalam menetapkan harga harus memilih pendekatan penetapan harga umum yang menyertakan salah satu atau beberapa faktor antara lain pendekatan berdasarkan biaya, berdasarkan pembeli dan berdasarkan persaingan (Kotler, Armstrong. 2001).

2.5.1. Penetapan Harga Berdasarkan Biaya

a. Penetapan Harga Biaya Plus

Metode penetapan harga berdasarkan biaya yang paling sederhana adalah penetapan harga biaya-plus (cost-plus pricing) yaitu menambahkan suatu markup standart pada biaya produk untuk meraih laba

$$\text{Harga markup} = \frac{\text{Biaya per unit}}{(1 - \text{Pendapatan penjualan yang diharapkan})}$$

Penetapan harga dengan menggunakan metode markup hanya berjalan sesuai rencana jika harga benar-benar menghasilkan tingkat penjualan yang diperkirakan. Metode markup masih disukai perusahaan-perusahaan dalam menetapkan harga untuk produknya dengan alasan perusahaan lebih peduli mengenai biaya dari pada permintaan dan jika perusahaan banyak menggunakan metode yang sama maka harga cenderung sama dan meminimalkan persaingan. Metode penetapan harga biaya plus dirasa lebih adil bagi penjual dan pembeli karena penjual mendapatkan laba yang baik

dari investasinya dan tidak mengambil keuntungan dari pembeli ketika permintaan menjadi lebih besar.

b. Penetapan Harga dengan Analisa Titik Impas dan Laba Sasaran

Metode penetapan harga dengan analisa titik impas (breakeven pricing) atau penetapan harga dengan laba sasaran (target profit pricing) ini menetapkan harga untuk mencapai titik impas atas biaya pembuatan dan pemasaran produk atau menetapkan harga untuk meraih suatu laba sasaran. Metode ini menggunakan konsep bagan titik impas yang menggambarkan biaya total dan pendapatan total yang diperkirakan pada berbagai tingkat volume penjualan. Volume titik impas dapat dihitung menggunakan rumus sebagai berikut:

$$\text{Volume titik impas} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Harga} - \text{Biaya Variabel}}$$

Jika perusahaan membebankan harga yang lebih tinggi, maka perusahaan tidak perlu menjual produknya sebesar yang direncanakan dengan harga lebih rendah untuk mencapai laba sasaran dan semuanya tergantung dari elastisitas harga dan harga pesaing

2.5.2. Penetapan Harga Berdasarkan Nilai

Penetapan harga berdasarkan nilai (value-based pricing) yaitu menetapkan harga berdasarkan persepsi pembeli atas nilai, bukannya atas biaya yang ditanggung penjual. Harga dipertimbangkan bersama dengan variabel bauran pemasaran lainnya sebelum program pemasaran ditetapkan dengan kata lain penetapan harga dimulai dengan menganalisis kebutuhan dan persepsi nilai konsumen, baru diputuskan mengenai rancangan produk dan

biaya yang bisa dimasukkan. Karena sulitnya mengukur persepsi nilai maka metode yang dipakai adalah konsumen ditanya berapa rupiah yang mereka mau bayarkan untuk suatu produk dasar dan untuk setiap perlengkapan yang ditambahkan. Jika membebankan harga yang lebih besar dari persepsi nilai pembeli penjualan akan berkurang. Sedangkan untuk harga yang terlalu rendah penjualan meningkat tetapi pendapatan yang dihasilkan lebih sedikit dari pada jika harga dinaikkan ke tingkat persepsi nilainya.

2.5.3. Pendekatan Berdasarkan Persaingan.

Penetapan harga dengan menggunakan pendekatan persaingan adalah atas dasar persaingan dengan perusahaan lain yang sejenis, dimana penetapan harga sering dibawah biaya produk untuk memenangkan persaingan

a. Penetapan Harga Menurut Keadaan

Penetapan harga menurut keadaan (going-rate pricing) yaitu penetapan harga yang mendasarkan harganya terutama pada harga pesaing yang ada dan kurang memperhatikan biaya perusahaan ataupun permintaan . Perusahaan dapat membebankan harga yang sama, lebih tinggi atau lebih rendah dari pesaingnya. Dengan mempertahankan harga yang berlaku akan mencegah perang harga yang merusak karena elastisitas permintaan sulit diukur.

b. Penetapan Harga Penawaran Tertutup

Penetapan harga penawaran tertutup (sealed-bid pricing) yaitu penetapan harga yang berdasarkan pada pendapat perusahaan mengenai

bagaimana penetapan harga pesaing dan bukan pada biaya perusahaan atau permintaan pada penggunaan perusahaan mengajukan tender, namun perusahaan tidak dapat menetapkan harganya suatu level tertentu. Perusahaan tidak dapat menetapkan harga dibawah biaya tanpa mengancam posisinya, sebaliknya semakin tinggi menetapkan harga diatas biaya semakin kecil kemungkinan memperoleh kontrak.

2.5.4. Pendekatan Marjinal

Penetapan harga dengan menggunakan pendekatan marginal adalah pendekatan yang memperhatikan perubahan-perubahan dari variabel dependen dan independent dari taksiran kurva permintaan dan biaya. Dalam pendekatan marjinal perhitungan laba dilakukan dengan membandingkan biaya marjinal (MC) dan pendapatan marjinal (MR) atau dengan kata lain memperhatikan perubahan-perubahan dari variabel taksiran kurva permintaan dan biaya dan mencari output dimana perubahan pendapatan sama dengan perubahan biaya. Laba maksimum akan tercapai pada saat $MR = MC$

$MR > MC$ penambahan output akan meningkatkan laba

$MR < MC$ penambahan output akan menurunkan laba

$MR = MC$ perusahaan mencapai laba maksimum.



2.6. Komponen Biaya

Secara umum terdapat beberapa kegiatan yang berkaitan dengan biaya yang dikeluarkan dalam pembangunan dan pengelolaan sebuah bangunan gedung

a. Pemeliharaan Gedung

Yaitu biaya yang diperlukan untuk pemeliharaan utilitas bangunan dan komponen-komponen yang ada pada gedung tersebut sehingga bisa dipergunakan dalam rangka kegiatan operasional seperti biaya cleaning service, biaya pekerjaan sipil, biaya pemeliharaan mekanikal, biaya pemeliharaan elektrikal dan lain-lain.

b. Biaya Operasional

Yaitu biaya yang diperlukan untuk operasional dari bangunan tersebut sehingga bisa melaksanakan aktifitas yang telah ditentukan atas penggunaannya seperti biaya personal, biaya kegiatan rutin, biaya listrik, biaya air dan lain-lain

Selain biaya-biaya diatas terdapat juga poin-poin yang dapat dianggap sebagai biaya dan perlu diperhatikan dalam pengelolaan suatu gedung yaitu depresiasi dan pajak. Menurut Pujawan (2003. 193) walaupun depresiasi tidak berupa aliran kas, namun besar dan waktunya akan mempengaruhi pajak yang akan ditanggung oleh perusahaan.

Pajak adalah aliran kas, karenaitu pajak harus dipertimbangkan seperti biaya-biaya yang lain.

a. Depresiasi

Depresiasi pada dasarnya adalah penurunan nilai suatu property atau aset karena waktu dan pemakaian dan besarnya depresiasi tahunan yang dikenakan pada suatu property akan bergantung pada

1. Biaya investasi dari property tersebut.

2. Pemakaian awal dari bangunan tersebut.
3. Estimasi masa pemakaian gedung.
4. Nilai sisa yang ditetapkan.
5. Metode depresiasi yang digunakan.

b. Pajak

Definisi pajak menurut Mardiasmo (2003. 1) iuran rakyat kepada kas Negara berdasarkan undang-undang dengan tiada mendapat jasa yang langsung dapat ditunjukkan dan yang digunakan untuk membayar pengeluaran umum. Fungsi pajak disamping sebagai sumber dana bagi pemerintah untuk membiayai pengeluaran-pengeluarannya juga sebagai alat untuk mengatur atau melaksanakan kebijaksanaan pemerintah dalam bidang social dan ekonomi. Jenis pajak yang ada di Indonesia antara lain Pajak Pertambahan Nilai (PPN), Pajak Penghasilan (PPh) dan Pajak Bumi dan Bangunan (PBB).

c. Tingkat Kekosongan Gedung

Tingkat kekosongan menurut Hidayati dan Harjanto (2003) adalah suatu faktor yang digunakan untuk mengurangi pendapatan kotor potensial (pendapatan kotor yang diharapkan) dari penyewaan gedung sehingga mencerminkan pendapatan kotor efektif yaitu sejumlah uang yang secara nyata dapat dikumpulkan dalam setahun sehingga dalam kepentingan perhitungan factor ini dimasukkan kedalam biaya operasional dan pemeliharaan, dan kekosongan ini dapat diakibatkan oleh :

- a) Sebagai luas lantai bangunan belum disewakan.
- b) Jangka masa antara penyewa lama dan waktu untuk mencari penyewa baru.
- c) Penghentian pengoperasian sebagian luas lantai bangunan untuk tujuan perbaikan, pengecatan dan perombakan dekorasi.

Menurut Poerbo (1989, 8) faktor kekosongan untuk bangunan sewa sedikitnya sebesar 5% ..

2.8. Teknik Sampling

Menurut Nasution (2003), tiap penelitian memerlukan sejumlah orang yang harus kita selidiki dimana secara ideal kita harus menyelidiki keseluruhan populasi, bila populasi terlalu besar maka kita ambil sejumlah sampel yang representative yaitu yang mewakili keseluruhan populasi tersebut. , sedangkan menurut. Supranto (1998), tujuan dilakukan sampel membuat penelitian menjadi lebih efisien artinya dengan biaya yang lebih rendah diperoleh tingkat ketelitian yang sama besar dengan penelitian sensus. Besarnya sampel yang umum ialah 10%. Namun 10% dapat terlalu besar atau terlalu kecil.

Untuk pengambilan sampel. Nasution mengemukakan, apabial subjeknya kurang dari 150 orang diambil semuanya sehingga penelitian merupakan penelitian populasi. Selanjutnya bila subyeknya besar dapat diambil antara 10%-15% atau 20%-25% atau lebih setidaknya tergantung dari :

- a. Kemampuan peneliti dari segi waktu,
- b. Sangat luasnya wilayah pengamatan dari setiap subjek,
- c. Besar kecilnya resiko yang ditanggung sendiri peneliti,

Dan selanjutnya dilakukan uji Validitas dan reliabilitas data dan analisa data untuk menentukan data rata-rata harga sewa yang digunakan dalam penentuan harga sewa.

BAB III

METODE PENELITIAN

3.1. Rancangan Penelitian

Sesuai dengan judul penelitian, maka penelitian ini bertujuan untuk mengetahui:

- a. Berapa tarif retribusi yang dikenakan pada pedagang ditinjau dari pendekatan berdasarkan biaya,
- b. Berapa tarif retribusi yang dikenakan pada pedagang ditinjau dari pendekatan berdasarkan nilai.

Untuk mengetahui hasil dari penelitian ini yaitu mengetahui tarif yang dikenakan pada pedagang berdasarkan pendekatan biaya maupun berdasarkan nilai di pasar porong baru, maka tahapan yang diperlukan untuk mengetahui dan menghitung tujuan yang ingin dicapai dalam penelitian ini harus diketahui dahulu faktor-faktor yang mendukung seperti

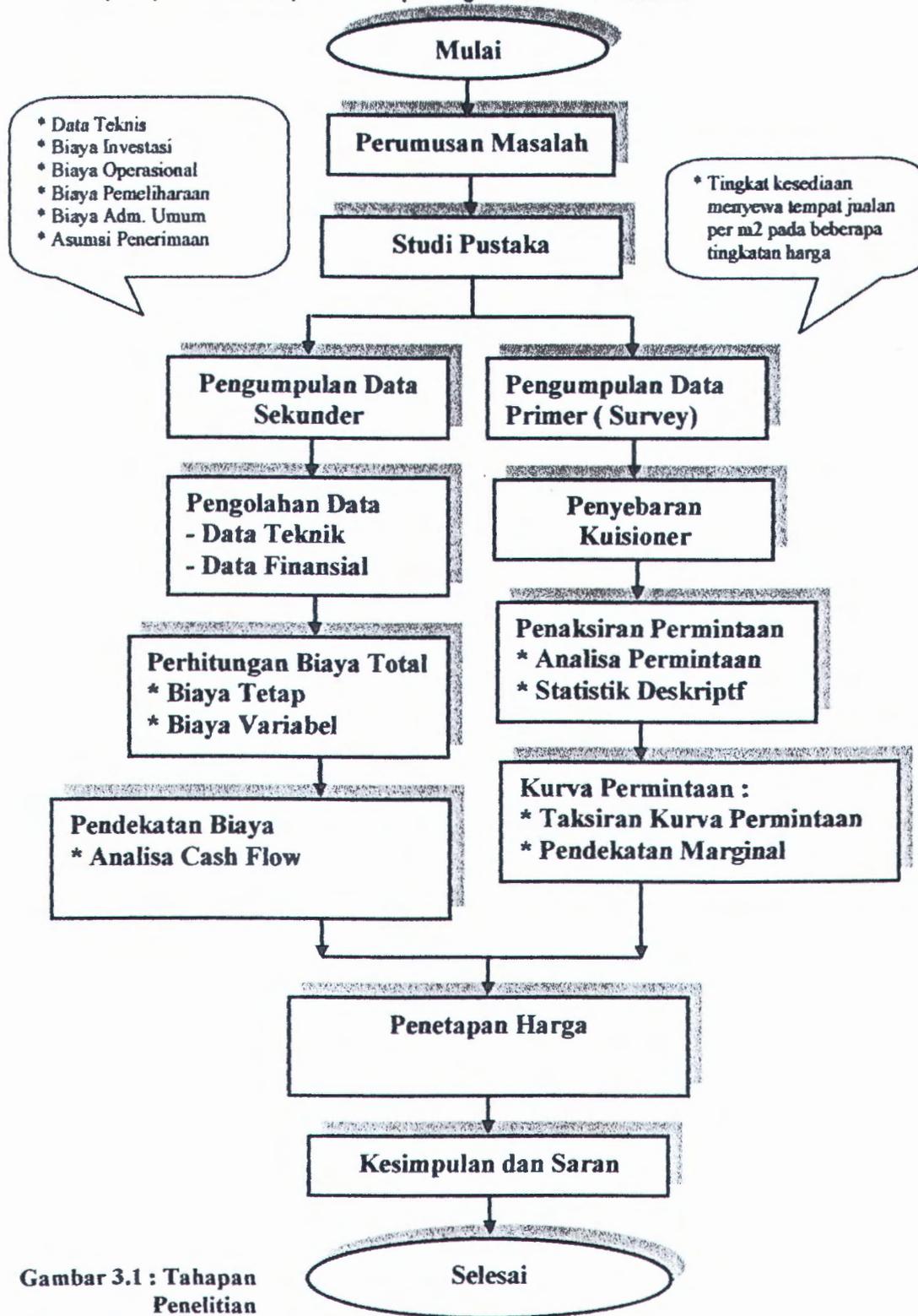
- a. Berapa biaya tetap dan biaya variabel dalam pengolahan pasar
- b. Bagaimana taksiran kurva permintaan tiap jenis tempat jualan.

Untuk mengetahui tahapan penelitian diatas diperlukan metode yang sesuai dengan tujuan yang ingin dicapai dan prosedur penelitian yang berbeda dalam mengumpulkan dan menganalisa data yang diperlukan. Besaran penetapan tarif maksimum yang masih bisa diterima pedagang dapat ditentukan dengan melihat hasil yang didapat dari survey dan perhitungan dari tahapan penelitian diatas.

Rancangan penelitian ini dapat dilihat pada Tabel 3.1

3.2. Tahapan Penelitian

Tahapan penelitian dapat dilihat pada gambar 3.1 berikut ini



Gambar 3.1 : Tahapan Penelitian

3.3. Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data sekunder dilakukan dengan melihat laporan yang diperoleh dari instansi terkait seperti :

1. Data tentang jumlah pedagang lama dan baru, jumlah pegawai yang menangani operasional pasar serta macam kegiatan aktivitas pengelolaan pasar serta taksiran biaya yang diperlukan untuk operasional dan pemeliharaan pasar dari Dinas Pasar Kabupaten Sidoarjo.
- 2.. Data yang berkaitan dengan pembangunan Pasar berupa data : lokasi pasar porong baru, rencana pembangunan, diskripsi bangunan, luasan tiap jenis tempat jualan dan fasilitas penunjang pasar serta biaya yang diperlukan untuk pengadaan pasar dari dinas PU Cipta Karya dan Permukiman Kabupaten Sidoarjo

Sedangkan untuk data primer seperti mengetahui penaksiran permintaan tiap jenis tempat jualan di pasar dan persepsi pedagang terhadap pasar porong baru dilakukan dengan metode survey langsung melalui kuisioner.

3.4. Pengolahan Data

Pengolahan data dilakukan untuk mengetahui data apa saja yang diperlukan untuk mendukung pengelolaan dan melakukan aktifitas perdagangan pada suatu pasar yang meliputi data teknis data data finansial

Data Teknis :

data yang berkaitan dengan pembangunan Pasar berupa data : lokasi pasar porong baru, rencana pembangunan, diskripsi bangunan, dan fasilitas penunjang pasar dari dinas PU Cipta Karya dan Permukiman Kabupaten

Sidoarjo dan Dinas Perhubungan Kabupaten Sidoarjo, data pasar Porong lama dari Dinas Pasar Kab. Sidoarjo, dan data gambaran umum Kecamatan Porong dan Kabupaten Sidoarjo dari Bappedab Kabupaten Sidoarjo ,

Data Finansial, :

- a. Biaya tanah, biaya langsung maupun tidak langsung untuk pengadaan tanah,
- b. Biaya bangunan, biaya konstruksi (termasuk fasilitas lainnya),
- c. Biaya penyediaan fasilitas penunjang pasar,
- d. Sumber-sumber pendanaan yang digunakan,
- e. Taksiran biaya operasional dan pemeliharaan,
- f. Biaya perencanaan dan biaya perijinan,
- g. Penerimaan pendapatan sewa/retribusi yang direncanakan .

3.5. Perhitungan Biaya

Perhitungan biaya dalam pengelolaan dan aktivitas suatu pasar meliputi :

- a. Biaya Investasi
- b. Biaya Operasional
 1. Biaya Personalia
 2. Biaya Tunjangan Personalia
 3. Biaya Perjalanan Dinas
- c. Biaya Perawatan Pasar
- d. Biaya Administrasi Umum Pasar
- e. Tingkat Kekosongan Gedung

3.6. Penentuan Sampel

Penelitian dilakukan pada pedagang Pasar Porong Lama dan pedagang baru yang ingin berdagang di Pasar Porong Baru di Kecamatan Porong, Kabupaten Sidoarjo. Populasi Sampling penelitian ini adalah pedagang ruko, toko/kios, los pasar lama, serta pedagang kaki lima dan pedagang baru yang ingin berjualan di pasar porong baru. Karena populasi pedagang yang akan berjualan di pasar porong baru terlalu besar, maka diambil sejumlah sampel yang representative dari tiap jenis tempat jualan, yaitu yang mewakili keseluruhan populasi tersebut. Besarnya sampel yang umum ialah 10% dari populasi. Karena terbatasnya waktu dan dana, maka besarnya sampel yang diambil sebesar 5 s/d 10 % tergantung dari besarnya tiap jenis tempat dagangan.

3.7. Metode Analisa

3.7.1. Analisa Cash Flow

Penetapan harga dengan perhitungan analisa cash flow untuk mencari besaran harga yang menjadikan suatu investasi dikatakan layak untuk dioperasionalkan dimana ada keseimbangan antara biaya yang dikeluarkan dengan pendapatan atau $NPV = 0$. Komponen yang diperhitungkan dalam analisa cash flow yaitu:

- a. Pendapatan
- b. Tingkat kekosongan gedung
- c. Biaya operasional pemeliharaan
- d. Biaya Investasi

Perhitungan diatas untuk mencari tingkat kenaikan harga dari aturan retribusi yang berlaku saat ini untuk mencapai kelayakan .

3.7.2. Metode Penaksiran Permintaan

Metode untuk menaksir permintaan pada penelitian ini yaitu metode penaksiran permintaan secara langsung dari pedagang yaitu dengan cara menanyakan langsung pada pedagang yang akan menyewa stan tempat jualan sesuai jenis yang diinginkan yang terpilih menjadi sampel pada penelitian ini tentang minat mereka pada tingkatan harga yang berbeda per m² luasan stan jualan

Survey pada pedagang dilakukan untuk mengetahui seberapa besar tingkat permintaan yang ada jika pengelola pasar menaikkan retribusi pasar pada tingkatan yang berbeda yaitu antara 10 % s/d 100 % dari retribusi yang berlaku saat ini. Hubungan antara harga yang dibebankan dengan tingkat permintaan ditunjukkan dalam Kurva Permintaan yaitu suatu kurva yang menunjukkan jumlah unit yang dibeli pasar pada suatu periode waktu tertentu pada tingkat harga yang berbeda.

Untuk mengetahui seberapa responsif permintaan terhadap suatu perubahan harga perlu diketahui Elastisitas Harga yaitu suatu ukuran sensitivitas permintaan terhadap perubahan harga yang dinyatakan dengan rumus

$$\text{Elastisitas Harga (Ep)} = \frac{\% \text{ Perubahan Jumlah yang diminta}}{\% \text{ Perubahan Harga}}$$

dimana :

$E_p < 1$ = Inelastis yaitu perubahan permintaan lebih kecil dari pada perubahan harga

$E_p > 1$ = Elastis yaitu perubahan harga suatu barang menyebabkan perubahan permintaan yang besar

$E_p = 1$ = Elastis unitary yaitu jika harga naik 10% diikuti penurunan permintaan sebesar 10%

$E_p = 0$ = Inelastis sempurna yaitu berapapun harga suatu barang, orang tetap membeli

$E_p = \infty$ = Elastis tak terhingga yaitu perubahan harga sedikit menyebabkan permintaan yang besar sekali

Jika permintaan hampir tidak berubah karena sedikit perubahan harga disebut tidak elastis/ inelastic, jika permintaan berubah banyak dengan sedikit perubahan harga disebut elastis. Dari kondisi yang ada, jika permintaannya elastis pengelola harus menurunkan harga dan jika tidak elastis maka pengelola bisa menaikkan harga

a. Retribusi Harian

Tingkatan harga untuk Jenis Ruko per m² / hr:

Rp. 400	Rp. 450	Rp. 500	Rp. 550	Rp. 600	Rp. 650	Rp. 650
---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------

Tingkatan harga untuk jenis Toko / Kios per m² / hr:

Rp. 250	Rp. 275	Rp. 300	Rp. 325	Rp. 350	Rp. 375	Rp. 400
---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------

Tingkatan Harga untuk jenis Los per m² / hr:

Rp. 175	Rp. 200	Rp. 225	Rp. 250	Rp. 275	Rp. 300	Rp. 325
---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------

b. Sewa Penempatan

Tingkatan harga untuk Jenis Ruko per m² / hr:(dalam ribuan)

Rp. 900	Rp. 1000	Rp. 1100	Rp. 1200	Rp. 1300	Rp. 1400	Rp. 1500
---------	----------	----------	----------	----------	----------	----------

Tingkatan harga untuk jenis Toko / Kios per m² / hr (dalam ribuan)

Rp. 650	Rp. 700	Rp. 750	Rp. 800	Rp. 850	Rp. 900	Rp. 950
---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------

Tingkatan Harga untuk jenis Los per m² / hr: (dalam ribuan)

Rp. 350	Rp. 400	Rp. 450	Rp. 500	Rp. 550	Rp. 600	Rp. 650
---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------

Penetapan harga-harga diatas berdasarkan kenaikan 10 % s/d 100 % dari retribusi yang berlaku saat penelitian, besaran peningkatan retribusi pasar akibat adanya penambahan dan perbaikan sarana da prasarana pasar.

Pilihan jawaban terdiri dari :

- (a) Pasti tidak
- (b) Tidak
- (c) Mungkin
- (d) Ya
- (e) Pasti ya

Setiap jawaban telah ditentukan distribusi peluangnya , dimana peluang suatu variabel acak $f(x_1) = P(X=x_1)$ nilainya selalu berada antar nol dan satu.

Distribusi peluang untuk jawaban responden adalah sebagai berikut

Jawaban	Peluang
Pasti tidak	0,0
Tidak	0,3
Mungkin	0,5
Ya	0,8
Pasti ya	1,0

Dari hasil data yang diperoleh, dapat dilihat nilai harapan jumlah yang diminta pada tiap tingkatan harga. Dengan menempatkan koordinat tingkat harga dan nilai harapan yang diperoleh pada suatu grafik, maka dapat dilihat bentuk kurva permintaan

3.7.3. Pendekatan Marjinal

Penetapan harga dengan menggunakan pendekatan marginal adalah pendekatan yang memperhatikan perubahan-perubahan dari variabel dependen dan independent dari taksiran kurva permintaan dan biaya. Dalam pendekatan marginal perhitungan laba dilakukan dengan membandingkan biaya marginal (MC) dan pendapatan marginal (MR) atau dengan kata lain memperhatikan perubahan-perubahan dari variabel taksiran kurva permintaan dan biaya dan mencari output dimana perubahan pendapatan sama dengan perubahan biaya. Laba maksimum akan tercapai pada saat $MR = MC$. Dengan demikian perusahaan akan memperoleh laba maksimum atau kerugian minimum bila perusahaan memproduksi pada tingkat output dimana Biaya Marginal = Pendapatan Marginal.

Penjelasan yang singkat tentang Pendekatan Marginal adalah sebagai berikut :

$MR > MC$ penambahan output akan meningkatkan laba

$MR < MC$ penambahan output akan menurunkan laba

$MR = MC$ perusahaan mencapai laba maksimum.

BAB IV PENGUMPULAN DATA

4.1. Kabupaten Sidoarjo

Kabupaten Sidoarjo merupakan salah satu bagian dari wilayah Propinsi Jawa Timur, secara geografis Kabupaten Sidoarjo terletak antara 112,5 ° - 112 ° Bujur Timur dan 7,3 ° - 7,5 ° Lintang Selatan dan mempunyai batas-batas wilayah sebagai berikut :

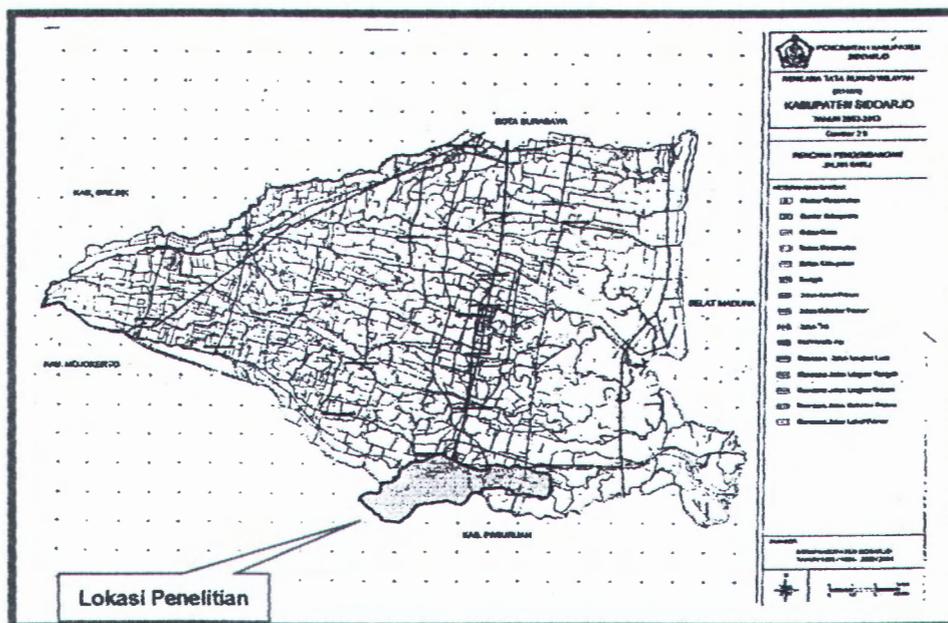
- 1) Sebelah Utara : Kota Surabaya dan Kabupaten Gresik
- 2) Sebelah Timur : Selat Madura
- 3) Sebelah Selatan : Kabupaten Pasuruan
- 4) Sebelah Barat : Kabupaten Mojokerto

Luas wilayah Kabupaten Sidoarjo mencapai ± 71.424,25 Ha, dimana 40,81 % terletak diketinggian 3 – 10 m berada dibagian tengah dan berair tawar, 29,99 % berada disebelah timur dengan ketinggian 0 – 3 m merupakan daerah pantai dan pertambakan, dan 29,20 % berada di bagian barat dengan ketinggian 10 – 25 m. Dengan luasan lahan pertambakan mencapai sepertiga dari wilayah yang ada Kabupaten Sidoarjo selama ini dikenal sebagai penghasil produk perikanan yang cukup besar terutama ikan bandeng dan udang windu yang sudah masuk komoditi ekspor dan menjadi lambang dari Kabupaten Sidoarjo. Penggunaan tanah di Kabupaten Sidoarjo sebagian besar diperuntukkan bidang pertanian seluas 24. 649 Ha dan perikanan seluas 15.530 Ha, lahan dari ke dua bidang tersebut dari tahun-ketahun terus mengalami penyusutan yang diakibatkan meningkatnya pertambahan penduduk yang diikuti permintaan lahan untuk permukiman dan juga meningkatnya permintaan

lahan yang diperuntukkan sektor industri yang berkembang cukup pesat. Dengan semakin banyaknya industri yang ada, merupakan daya tarik para pencari kerja dari lain daerah untuk bekerja di Kabupaten Sidoarjo yang mengakibatkan populasi penduduk meningkat cukup besar dari tahun ketahun.

Secara administrasi Kabupaten Sidoarjo dapat dilihat pada gambar 4.1 berikut ini :

Gambar 4.1 Peta administrasi dan Lokasi Penelitian



Sumber : Rencana Tata Ruang Kecamatan Porong 2001 - 2011

Jumlah penduduk Kabupaten Sidoarjo pada akhir tahun 2003 sebesar 1.352.045 jiwa yang tersebar pada 18 Kecamatan dengan tingkat pertumbuhan penduduk yang cukup besar yaitu 2,68 % .Dengan kepadatan penduduk sebesar 1.893 jiwa/km² dan pertumbuhan ekonomi mencapai 3.93 % pada tahun 2002 dimana sektor industri menjadi penyumbang terbesar (50,45 %) disusul sektor Perdagangan (21,19 %), sektor Angkutan dan Komunikasi (8,15 %) dan sektor Pertanian (5,03

%), pendapatan asli daerah Kabupaten Sidoarjo dari tahun ketahun selalu menunjukkan grafik peningkatan yang signifikan dan melampaui dari target yang dibebankan. Dari uraian diatas menunjukkan bahwa Kabupaten Sidoarjo sebagai penyanggah Kota Surabaya sudah dapat mengatasi dampak krisis moneter yang melanda Indonesia beberapa tahun yang lalu.

4.2. Kecamatan Porong

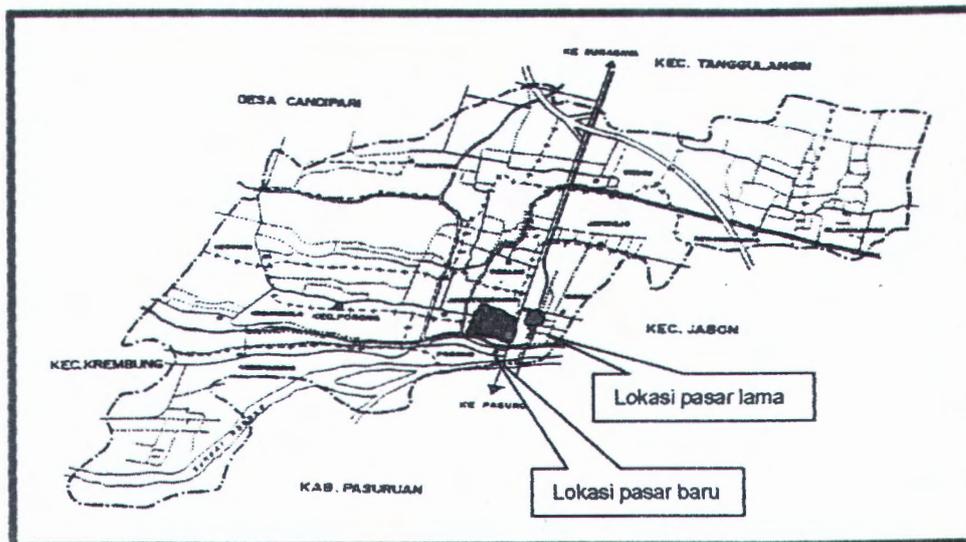
Kecamatan Porong merupakan salah satu Kecamatan di Kabupaten Sidoarjo yang letaknya paling selatan wilayah Kabupaten Sidoarjo dengan luas wilayah sebesar 29,8 km² dan dengan batas wilayah sebagai berikut :

- a) Sebelah Utara : Kecamatan Tanggulangin
- b) Sebelah Timur : Kecamatan Jabon
- c) Sebelah Selatan : Kabupaten Pasuruan
- d) Sebelah Barat : Kecamatan Krembung

Karena letaknya paling selatan dari wilayah Kabupaten Sidoarjo, Kecamatan Porong berbatasan dengan 2 Kabupaten lain yaitu Kabupaten Pasuruan dan Kabupaten Mojokerto, sehingga masyarakat yang berdomisili dekat perbatasan di kedua kabupaten tersebut sering berinteraksi dan melakukan aktifitas terutama perdagangan di kecamatan porong.

Secara administrasi Kecamatan Porong dapat dilihat pada gambar 4.2 berikut ini :

Gambar 4.2 Peta administrasi dan Lokasi Pasar Porong



Sumber : Rencana Tata Ruang Kecamatan Porong 2001 - 2011

Dengan jumlah penduduk mencapai 69.337 pada tahun 2000, sebagian besar bergerak di sektor pertanian yang disusul dengan sektor perikanan. Selain kedua sektor diatas, sektor industri dan pertambangan sudah mulai berkembang dengan baik yang diakibatkan kebijakan Pemerintah Kabupaten Sidoarjo tentang perubahan peruntukan tanah dan ditemukannya daerah-daerah yang mengandung minyak. Dengan hadirnya kedua sektor yaitu industri dan pertambangan di Kecamatan Porong diharapkan bisa meningkatkan pertumbuhan ekonomi di wilayah tersebut sehingga daya jual beli masyarakat meningkat yang bisa berimbas meningkatnya sektor perdagangan di wilayah Kecamatan Porong

4.3. Pasar Porong

Pasar Porong merupakan pasar tradisional terbesar di wilayah Kecamatan Porong, terletak di tepi jalan provinsi yang menghubungkan kota Surabaya ke arah selatan dan timur Propinsi Jawa Timur. Karena letaknya yang strategis dan dekat dengan pusat penghasil sayur mayur dan buah-buahan maka perkembangan pasar porong dari tahun ketahun meningkat dengan pesat, saat ini bongkar muat barang mencapai ratusan armada setiap harinya sehingga dengan terbatasnya lahan yang ada membuat aktifitas kegiatan pasar sampai meluber ke jalan raya sehingga mengganggu kelancaran arus lalu lintas yang ada. Dengan luas lahan $\pm 1,4$ Ha saat ini pasar porong sudah tidak bisa menampung pedagang baru yang ingin berjualan di lokasi pasar, karena lahan yang ada sudah penuh ditempati oleh pedagang lama baik itu Ruko, Kios maupun Los. Kondisi fisik bangunan pasar dan sarana penunjangnya sudah menurun kualitasnya dikarenakan beberapa factor yaitu :

- 1) Umur bangunan yang sudah lama (± 25 tahun)
- 2) Pernah terjadi kebakaran yang cukup besar
- 3) Jumlah pedagang yang melebihi kapasitas hingga mempersempit jalan dalam pasar ,
- 4) Kesan kumuh hampir terlihat pada sebagian besar lokasi pasar yang diakibatkan pembersihan sampah yang kurang sempurna

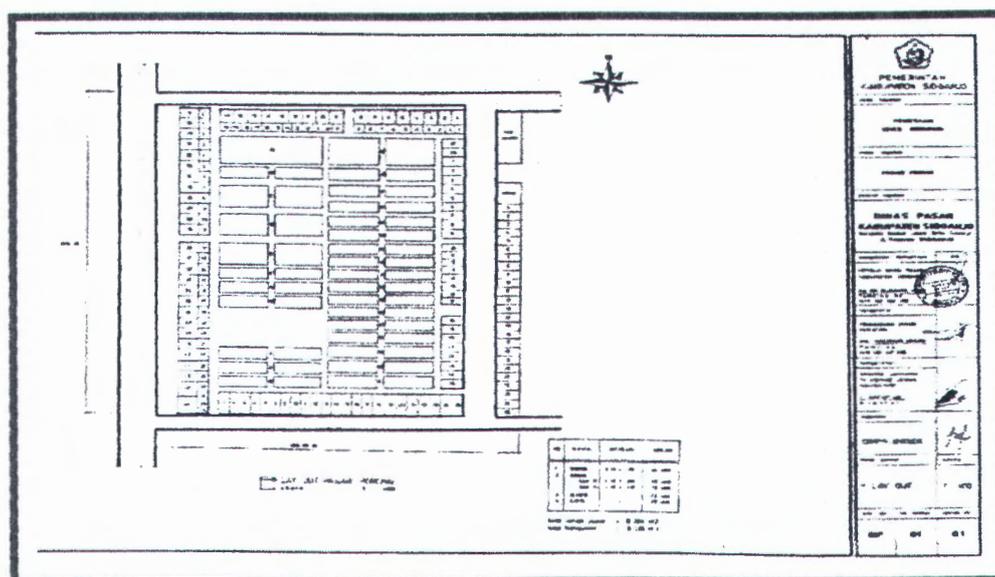
Untuk meningkatkan kembali kualitas bangunan serta meningkatkan kenyamanan berbelanja di pasar porong perlu dilakukan peremajaan bangunan yang representative dengan pemenuhan sarana prasarana yang dibutuhkan. Di lokasi pasar porong yang

ada sekarang tidak memungkinkan untuk dilakukan peremajaan dan perluasan bangunan, karena itu diperlukan lokasi baru yang bisa diperuntukkan untuk :

- 1) Menampung meningkatnya pedagang yang ingin berjualan di pasar porong
- 2) Pemenuhan sarana prasarana yang memadai yang dibutuhkan akan keberadaan suatu pasar
- 3) Pengaturan pedagang sesuai dengan jenis dagangan agarantisipasi penanganan sampah bisa lebih baik dan terfokus
- 4) Bentuk bangunan pasar dengan sirkulasi udara yang baik sehingga bisa meningkatkan tingkat kenyamanan baik untuk pedagang maupun pembeli
- 5) Pembangunan saluran drainase yang memadai di dalam area pasar dan sekitar pasar.

.Denah pasar porong dapat dilihat pada gambar 4.3 dibawah ini :

Gambar 4.3.: Denah Pasar Porong Lama



Sumber : Lay-Out Pasar Porong Lama

Dari gambar denah pasar porong diatas dapat dilihat bahwa pada lokasi tersebut sudah tidak bisa dilakukan pengembangan pasar untuk mengantisipasi peningkatan jumlah pedagang dan pembeli pada masa yang akan datang, disamping tiadanya lahan bebas yang tersedia juga karena rawan kemacetan yang diakibatkan padatnya lalu-lintas yang ada di depan pasar yang merupakan jalur perekonomian menuju ibukota propinsi yaitu Surabaya. Saat ini di pasar porong tidak ada tempat yang kosong, semua jenis tempat jualan sudah dipenuhi pedagang. Untuk pedagang lesehan yang jumlahnya cukup banyak, karena mereka tidak mendapat tempat untuk menjual dagangannya mereka menggelar dagangannya tersebar di area pasar seperti lorong dalam pasar, serta jalan keliling pasar sehingga mengurangi fungsi dari lorong dan jalan yang ada di dalam area pasar. Dengan berkurangnya fungsi lorong dan jalan sekitar pasar, bisa menurunkan tingkat kenyamanan dan kelancaran aktifitas perdagangan di pasar porong.

Adapun data pedagang yang berjualan di pasar porong dapat dilihat pada table 4.1 dibawah ini :

Tabel 4.1 : Data Pedagang Pasar Porong Lama

NO	JENIS TEMPAT DAGANGAN	JUMLAH PEDAGANG	PROSENTASE
1	Ruko	44	2,1%
2.	Toko / Kios	124	5,7%
3.	Los	671	31,1%
4.	Pancakan / Lesehan	1.005	46,5%
5.	PK – 5	317	14,7%
	Jumlah	2.161	100%

Sumber : Dinas Pasar Kab. Sidoarjo

Sedangkan prosentase luasan tiap jenis dagangan dapat dilihat pada table 4.2 dibawah ini :

Tabel 4.2 : Prosentase luasan tiap jenis stan Pasar Porong Lama

NO	JENIS TEMPAT DAGANGAN	LUASAN (M2)	PROSENTASE (%)
1	Ruko	1.188	14,8
2.	Toko / Kios	1.200	14,9
3.	Los	5.647	70,3
	Jumlah	8.035	100

Sumber : Dinas Pasar Kab. Sidoarjo

Fasilitas sarana prasarana yang ada di pasar porong adalah :

1. Pangkalan Angkutan Pedesaan
2. Area untuk bongkar muat barang
3. Area parkir untuk kendaraan roda 2 dan 4
4. KM / WC

4.4. Pengelolaan Pasar

Pengelolaan pasar di Kabupaten Sidoarjo dilaksanakan oleh Dinas Pasar Daerah dengan membentuk bagian-bagian yang lebih kecil yang menangani pengelolaan tiap unit pasar yang ada dan dipimpin seorang kepala unit., sedangkan dari beberapa unit pasar dalam satu kelompok dipimpin oleh seorang koordinator pasar.

Untuk pasar porong personil yang menangani dapat dilihat pada tabel 4.3 dibawah ini

Tabel 4.3 : Daftar personil pengelola pasar porong

No	Personil	Jumlah	Keterangan
1.	Koordinator	1 orang	Tugas Staf/Pegawai
2.	Kepala Unit	1 orang	* Administrasi
3.	Staf (PNS)	12 orang	* Juru Pungut
4.	Pegawai (Honorer)	1 orang	* Keamanan
5.	Pegawai (Kontrak)	30 orang	* Kebersihan * Pemeliharaan
	Jumlah	45 orang	

Sumber : Dinas Pasar Kab. Sidoarjo

Dari hasil wawancara dengan Kepala Unit Pasar jumlah personil yang menangani pengelolaan pasar seluas $\pm 1,2$ Ha dengan sarana prasarana yang ada dirasakan sudah mencukupi, sehingga tidak perlu adanya penambahan personil

Pasar Porong dalam Perda Kabupaten Sidoarjo dikategorikan termasuk pasar kelas I karena pendapatan retribusi tiap bulannya melebihi standart yang ditentukan sebagai kategori pasar kelas I yaitu pendapatan retribusi minimalnya tiap bulan sebesar Rp. 1.750.000,- (satu juta tujuh ratus lima puluh ribu rupiah). Sumber pendapatan yang ada di pasar porong disamping retribusi pasar yang dikenakan pada setiap pedagang juga berasal dari parkir kendaraan roda 2 dan roda 4, serta bongkar muat barang yang setiap harinya bisa mencapai 100 armada.

Jenis dan besaran retribusi yang ada di pasar porong dapat dilihat pada table 4.4 dibawah ini :



Tabel 4.4 : Jenis & besaran retribusi di pasar porong-Sidoarjo

No	Jenis Pungutan	Jenis Tempat Jualan			
		Ruko	Toko/Kio	Los	Lesehan
1	Pemakaian Stan (selama 5 tahun)	Rp 850.000 per m2	Rp 550.000 per m2	Rp 325.000 per m2	
2	Biaya Ijin Perpan- Jangan (5 tahun)	Rp 70.000 per m2	Rp 60.000 per m2	Rp 40.000 per m2	
3	Biaya Merubah Bentuk	Rp1.100.000	Rp 500.000	Rp 200.000	
4	Biaya Peminda- Han Tangan	Rp 600.000	Rp 500.000	Rp 300.000	
5	Retribusi Pela- Yanan Pasar	Rp 350 Per m2/hr	Rp 200 Per m2/hr	Rp150 Per m2/hr	Rp150 Per m2/hr

Sumber : Perda Kab. Sidoarjo Nomor 18 Tahun 2001

Pengelolaan suatu pasar tradisional, pendapatan dari retribusi pelayanan pasar merupakan sektor utama untuk membiayai kelangsungan aktifitas pasar dalam hal ini biaya operasional dan pemeliharaan. Untuk itu sebagai perbandingan pada besaran retribusi pelayanan pasar disekitar pasar porong baru, kita mengambil contoh besaran retribusi pelayanan pasar di Kota Surabaya yang sudah dikelola oleh Perusahaan Daerah berdasarkan Perda Nomor 166 Tahun 2001 dan di Kabupaten Pasuruan yang masih dikelola oleh Dinas Pasar Daerah berdasarkan Perda Nomor 14 Tahun 2001.

Untuk pasar-pasar tradisional yang ada di kota Surabaya jenis dan besaran pungutan yang ada bisa dilihat pada tabel 4.5 dibawah ini :

Tabel 4.5 : Jenis & besaran retribusi di pasar Kota Surabaya

No	Jenis Pungutan	Jenis Tempat Jualan			
		Ruko	Toko/Kios	Los	Lesehan
1	Pemakaian Stan	Rp	Rp 823.000 per m2	Rp 666.000 per m2	
2	Biaya Ijin Perpan- Jangan (2 tahun)	Rp	Rp 4.500 Per m2	Rp 3.500 Per m2	
3	Biaya Peminda- Han Tangan	Rp	Rp 60.000 Per m2	Rp 40.000 Per m2	
4	Retribusi Pela- Yanan Pasar	Rp Per m2/hr	Rp 495 Per m2/hr	Rp 410 Per m2/hr	Rp 385 Per m2/hr

Sumber : Perda Kota Surabaya Nomor 166 Tahun 2001

Sedangkan untuk pasar yang ada di wilayah kabupaten Pasuruan jenis pungutan dan besar retribusi bisa dilihat pada tabel 4.6 dibawah ini :

Tabel 4.6 : Jenis & besaran retribusi di pasar Bangil-Pasuruan

No	Jenis Pungutan	Jenis Tempat Jualan			
		Ruko	Toko/Kio	Los	Lesehan
1	Pemakaian Stan (pertahun)		Rp 22.800	Rp 20.000.	
2	Biaya heregrestsi pertahun	Rp	Rp 2.500	Rp 2.500	
3	Biaya Merubah Bentuk	Rp	Rp20.000 per m2	Rp15.000 per m2	
4	Ijin Menempati Tempat		Rp. 150.000	Rp. 100000	
5	Biaya Peminda-Han Tangan	Rp	Rp30.000 per m2	Rp15.000 per m2	
6	Retribusi Pelayan Pasar	Rp Per m2/hr	Rp 125 Per m2/hr	Rp110 Per m2/hr	Rp110 Per m2/hr

Sumber : Perda Kab. Pasuruan Nomor 14 Tahun 2001

Dengan melihat ke tiga tabel tentang jenis dan besaran pungutan yang dikenakan di pasar-pasar tradisional yang ada di wilayah kota Surabaya, kabupaten Sidoarjo dan kabupaten Pasuruan dapat ditarik kesimpulan bahwa jenis pungutan yang ada di pasar tradisional di ketiga wilayah yang ada menunjukkan kesamaan persepsi dan yang membedakan adalah besaran tiap jenis pungutan yang ada karena tergantung pada kebijakan daerah masing-masing dan penentuan waktu pembayaran, seperti harian atau bulanan untuk jenis retribusi pasar. Untuk kota Surabaya pengelolaan pasar tradisional sudah mengarah pada perbaikan manajemen pengelolaan karena pengelola pasar sudah berbentuk perusahaan daerah .

4.5. Pasar Porong Baru

Pasar Porong Baru dibangun untuk mengantisipasi meningkatnya animo pedagang yang ingin berjualan di pasar yang tidak memungkinkan lagi di tampung di lokasi pasar lama. Relokasi pasar dilakukan karena lokasi pasar lama sudah tidak memungkinkan lagi diperluas dikarenakan:

- a. Meningkatnya jumlah pedagang yang tidak bisa ditampung di dalam lokasi pasar
- b. Karena lahan yang ada disekitar pasar merupakan daerah permukiman yang padat sehingga kurang baik bagi keberadaan pasar
- c. Lokasi pasar lama ditepi jalan utama dengan lalu-lintas kendaraan yang padat sehingga rawan akan kemacetan lalu-lintas
- d. Kurangnya sarana prasarana yang memadai pendukung keberadaan pasar

Dengan banyaknya faktor yang kurang mendukung keberadaan pasar pada lokasi pasar lama, maka relokasi pasar tidak bisa ditunda. Relokasi sebuah pasar memerlukan pemikiran dan perencanaan yang tepat, sehingga lokasi pasar yang baru nantinya mempunyai persyaratan tertentu supaya keberadaan pasar tersebut tetap diminati pedagang lama maupun pedagang baru yang ingin berjualan di pasar. Adapun persyaratan yang mempengaruhi relokasi suatu pasar yaitu:

- 1) Lokasi baru tidak terlalu jauh dari lokasi pasar lama
- 2) Adanya akses jalan yang cukup lebar menuju pasar
- 3) Adanya transportasi antar desa maupun antar kota yang melewati pasar.

Untuk merealisasikan pembangunan pasar porong baru, Pemerintah Daerah Kabupaten Sidoarjo mulai tahun anggaran 2001 s/d 2005 telah mengalokasikan

dana dari Anggaran Pembangunan dan Belanja Daerah (APBD) sebesar ± Rp. 45 milyar untuk biaya pembebasan tanah dan pembangunan fisik pasar dan diharapkan pada tahun 2006 sudah bisa dipergunakan .

Rincian penggunaan dana dapat dilihat pada tabel 4.7 dibawah ini:

Tabel 4.7 : Rincian penggunaan dana

NO	TAHUN ANGGARAN	JENIS KEGIATAN	JUMLAH DANA
1	2001	PEMBEBASAN LAHAN	± Rp. 5.000.000.000,-
2	2002	PEMBEBASAN LAHAN	± Rp. 2.400.000.000,-
3	2003	PENGURUGAN LAHAN	± Rp. 3.500.000.000,-
4	2003	PEMBANGUNAN FISIK TAHAP I	± Rp. 4.200.000.000,-
5	2004	PEMBANGUNAN FISIK TAHAP II	± Rp. 18.100.000.000,-
6	2005	PEMBANGUNAN FISIK TAHAP III	± Rp. 11.800.000.000,-
TOTAL			± Rp. 45.000.000.000,-

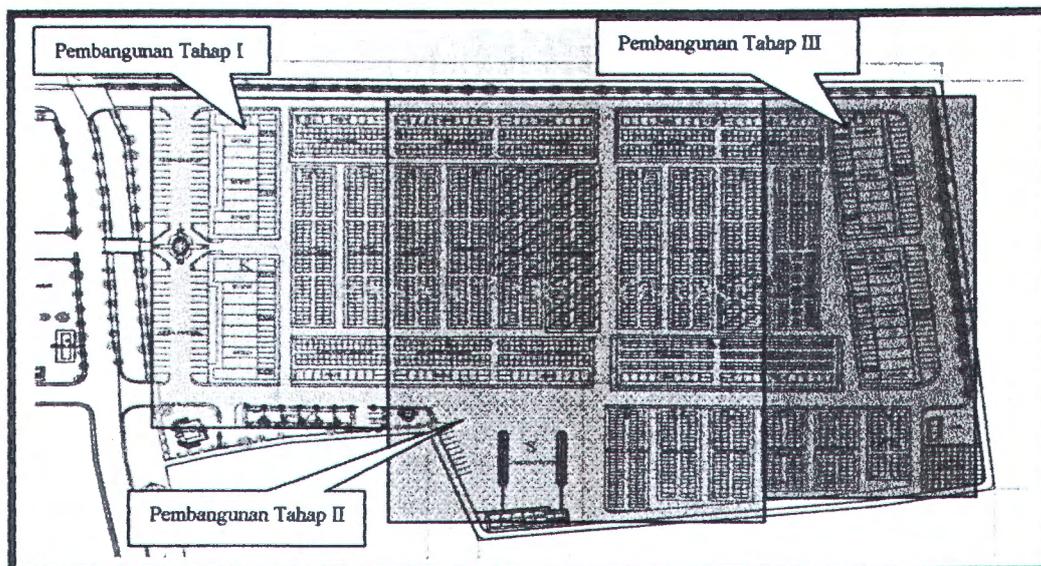
Sumber : APBD Kabupaten Sidoarjo

Setelah melalui pemikiran dan perencanaan dengan mengakomodir persyaratan relokasi sebuah pasar, maka lokasi Pasar Porong Baru ditetapkan didesa Juwetkenongo yang letaknya tidak terlalu jauh dari lokasi pasar lama dan mempunyai luasan ± 6,8 Ha, dimana nantinya 80 % dari luasan yang ada (±5,4 Ha) digunakan untuk pembangunan pasar dengan sarana prasarana yang diperlukan dan sisanya diperuntukkan pembangunan sub terminal yang melayani transportasi angkutan pedesaan maupun angkutan antar kota. Dengan adanya sarana transportasi yang lewat area pasar dan lokasi baru yang dekat dengan lokasi pasar lama

diharapkan menjadi daya tarik bagi pedagang lama, sehingga relokasi pasar tidak menimbulkan permasalahan yang berarti sehingga aktifitas kegiatan pasar segera bisa dilaksanakan dan menjadikan Pasar Porong Baru merupakan tujuan utama para pedagang dan pembeli dari wilayah Kecamatan Porong maupun wilayah disekitarnya untuk melakukan transaksi perdagangan .

Rencana pembangunan pasar seluas $\pm 4,5$ Ha dapat dilihat pada gambar 4.4 dibawah ini :

Gambar 4.4 : Lay out Pembangunan Pasar Porong Baru



Sumber : Kontrak Kerja Pasar Porong Baru

Dari gambar diatas dapat dilihat bahwa pembangunan pasar juga disertai pembangunan sarana prasarana yang diperlukan sebagai penunjang keberadaan pasar (sumber : Gambar Rencana Pembangunan Pasar Porong Baru) seperti :

- 1) Tersedianya tempat parkir yang dapat menampung sebanyak 500 kendaraan roda 2 dan 100 kendaraan roda 4 .
- 2) Tempat bongkar muat barang seluas ± 1 Ha dengan dilengkapi ruang transaksi

- 3) Tersedianya depo pembuangan sampah seluas $\pm 300 \text{ m}^2$ dengan dilengkapi instalasi pengolahan air limbah (IPAL)
- 4) Jalan dalam area pasar dengan lebar $\pm 6 \text{ m}$ sehingga pengangkutan barang bisa cepat dan lancar
- 5) Saluran drainase dengan ukuran lebar $0,5 \text{ m}$ dan dalam $0,5 \text{ m}$ di dalam area pasar dan di sekeliling pasar dengan ukuran lebar 1 m dan dalam 1 m . .

Dengan luas area pasar porong baru sebesar $\pm 5,4 \text{ Ha}$, peningkatan jumlah pedagang dapat ditampung pada lokasi dalam pasar dikarenakan luasan tempat jualan berbagai jenis mengalami peningkatan yang sudah disesuaikan dengan permintaan yang ada. Adapun luasan tiap jenis tempat dagangan dapat dilihat pada tabel 4.8 dibawah ini :

Tabel 4.8 : Luasan tiap jenis stan Pasar Porong Baru

NO	JENIS TEMPAT DAGANGAN	LUASAN (M ²)	PROSENTASE (%)
1	Ruko	3.700	12,9
2.	Toko / Kios	3.820	13,3
3.	Los	21.150	73,8
	Jumlah	28.670	100

Sumber : Gambar Rencana Pasar Porong Baru

Sedangkan daya tampung pedagang sesuai dengan jenis tempat jualan di pasar porong baru dapat dilihat pada tabel 4.9 dibawah ini

Tabel 4.9 : Daya Tampung Pedagang Pasar Porong Baru

NO	JENIS TEMPAT DAGANGAN	JUMLAH PEDAGANG	PROSENTASE
1	Ruko	50	1,1%
2.	Toko / Kios	198	4,3 %
3.	Los	2.350	51,1%
4.	Pancakan / Lesehan	2.000	43,5%
	Jumlah	4.598	100%

Sumber : Gambar Rencana Pasar Porong Baru

Dengan adanya peningkatan daya tampung pedagang dan juga peningkatan luasan area bebas untuk memperlancar bongkar muat barang pada lokasi pasar porong baru diharapkan dapat menampung seluruh pedagang baik itu pedagang lama yang berjualan di dalam lokasi pasar lama (menjadi prioritas utama) maupun pedagang lama yang berjualan disekitar pasar lama, juga bisa menampung pedagang baru yang ingin berjualan di pasar porong baru.

Untuk pasar porong baru dengan luas area pasar yang lebih luas diperlukan penambahan personil yang menangani. Jumlah personil dapat dilihat pada tabel 4.10 dibawah ini

Tabel 4.10 : Kebutuhan personil pengelola pasar porong baru

No	Personil	Jumlah	Keterangan
1.	Koordinator	1 orang	Tugas Staf/Pegawai
2.	Kepala Unit	1 orang	* Administrasi
3.	Staf (PNS)	16 orang	* Juru Pungut
4.	Pegawai (Kontrak)	35 orang	* Keamanan * Kebersihan * Pemeliharaan
	Jumlah	53 orang	

Sumber : Dinas Pasar Kabupaten Sidoarjo

Penambahan sarana dan prasarana dibutuhkan sebagai penunjang kelancaran aktifitas suatu pasar, sehingga diharapkan bisa sebagai daya tarik baik itu bagi pembeli maupun pedagang. Penambahan luas area pasar yang disertai dengan penambahan sarana prasarana akan meningkatkan biaya operasional dan pemeliharaan pasar, disamping itu akan membutuhkan tambahan jumlah personil yang akan menangani pengelolaan pasar agar tujuan relokasi pasar seperti tingkat hunian, perbaikan pelayanan serta peningkatan pendapatan dapat dicapai.

BAB V

PEMBAHASAN DAN ANALISA

5.1 Pendekatan Biaya

5.1.1 Peramalan Biaya

Pada penelitian ini metode yang digunakan untuk mengetahui peramalan biaya yaitu Metode Akuntansi, dimana metode ini merupakan metode estimasi biaya yang didasarkan pada data yang dikaitkan dengan masing-masing komponen biaya yang ada. Pada metode ini biaya total harus dipecah menjadi beberapa kategori biaya yang sesuai dengan komponen pendukung yang dipengaruhi oleh besarnya luasan bangunan yang digunakan dimana disebut biaya variabel dengan ditambah dengan kategori yang tidak terpengaruh dengan perubahan penggunaan bangunan yang ada dan diasumsikan sebagai biaya tetap. Untuk analisa ini komponen-komponen biaya yang ada pada laporan pengeluaran dalam pengelolaan Pasar adalah sebagai berikut :

1. Biaya Investasi
2. Biaya Personalia
3. Biaya Administrasi Umum
4. Biaya Operasional & Pemeliharaan

Biaya investasi merupakan biaya tetap, karena besarnya komponen biaya tersebut tidak dipengaruhi oleh besar luasan bangunan. Sedangkan biaya operasional pemeliharaan merupakan biaya variabel karena besarnya biaya pada komponen ini sangat dipengaruhi oleh besarnya luas bangunan yang digunakan.

5.1.1.1 Investasi

Dana yang dibutuhkan untuk investasi pembangunan Pasar Porong Baru adalah sebesar Rp. 45.000.000.000,- (Tabel 4.7). Proses pembangunan Pasar Porong Baru dilakukan secara bertahap selama 5 tahun (2001 – 2005), dimana dibagi dalam tiga tahap yaitu tahap pertama adalah pembebasan lahan (2001 – 2002), tahap kedua adalah pengurukan tanah (2003) dan tahap ketiga adalah pembangunan fisik pasar yaitu bangunan ruko, toko/kios dan los (gambar rencana ada di lampiran 14) dan sarana prasarana pendukung (2003 – 2005). Pada akhir tahun 2006 diharapkan pembangunan fisik pasar dan sarana prasarana pendukung bisa diselesaikan seluruhnya, sehingga operasional pasar bisa dilaksanakan sesuai yang telah direncanakan.

5.1.1.2 Biaya Personalia

Perhitungan biaya personalia tahunan dilakukan dengan pendekatan:

Biaya Personalia meliputi gaji untuk pegawai yang berstatus PNS, Honorer maupun Kontrakan sebesar Rp 537.000.000 ,- per tahun (lampiran 2a) dimana sudah termasuk beberapa komponen yang berkaitan dengan aktifitas lainnya termasuk :

- 1) Tunjangan jabatan
- 2) Tunjangan lebaran
- 3) Pelatihan dan perjalanan dinas

5.1.1.3 Biaya Operasional Pemeliharaan

Biaya perawatan untuk operasional Pasar Porong Baru terdiri dari : pengadaan peralatan kantor dan perawatan instalasi kantor dan bangunan. Pada penelitian ini biaya perawatan dan operasional bangunan tahunan diasumsikan sebesar 0,5 % dari harga satuan per m² , karena bangunan fisik pasar tradisional merupakan bangunan sederhana sehingga tidak membutuhkan konstruksi yang rumit dan harga satuan yang dipakai karena bangunan pasar terdapat 3 macam jenis bangunan dengan 3 macam besaran harga satuan yang mengacu pada peraturan keciptakarya tentang harga satuan tertinggi yang berlaku saat ini dan estimasi untuk ruko sebesar Rp. 1.250.000, untuk kios sebesar Rp. 850.000 dan untuk bangunan los sebesar Rp. 550.000,- maka penentuan besaran harga satuan mengacu pada ketiga harga satuan yang ada dikalikan dengan besarnya komposisi luasan masing-masing jenis bangunan (lampiran 2a).

Penentuan besaran biaya operasional pemeliharaan mengacu pada :

1. Keputusan Menteri Permukiman dan Prasarana Wilayah Nomor : 332/KPTS/M/2002 tanggal 21 Agustus 2002 tentang Pedoman Teknis Pembangunan Bangunan Gedung, besarnya biaya pemeliharaan bangunan gedung Negara dilaksanakan tergantung pada fungsi dan klasifikasi bangunan. Biaya pemeliharaan per m² bangunan gedung setiap tahunnya

maksimum adalah sebesar 2 % dari harga satuan per m² tertinggi yang berlaku.

Untuk penelitian ini dengan asumsi sebesar 0,8 % maka didapat biaya untuk pemeliharaan gedung sebesar Rp. 100.345.000 per tahun (lampiran 2a) .Sedangkan untuk biaya listrik, air dan telepon kantor pasar dan fasilitas umum menggunakan biaya dengan perhitungan estimasi.(lampiran 2a)

5.1.1.4 Biaya Administrasi Umum.

Biaya administrasi umum digunakan untuk pembelian dan pemeliharaan ATK atau Alat Tulis Kantor, barang cetakan, biaya listrik dan telpon kantor pengelola. Asumsi besaran biaya yang digunakan untuk administrasi umum pada penelitian ini ditentukan pertahun diperlukan dana sebesar Rp 12.000.000,- per tahun (lampiran 2)

5.1.1.5 Kekosongan Gedung

Dalam investasi pembangunan gedung tingkat kekosongan gedung perlu diperhitungkan untuk mengantisipasi resiko atas tingkat hunian yang tidak mencapai 100% yang diakibatkan oleh perpindahan penghuni dan kelebihan permintaan yang direncanakan.Beberapa literature menyebutkan untuk bangunan gedung bertingkat banyak, factor tingkat kekosongan gedung diperhitungkan sebesar 5 % - 10 % tergantung dari fungsi gedung itu sendiri dan mobilitas penghuni yang ada didalamnya. Pada penelitian ini tingkat kekosongan gedung diasumsikan sebesar 2 % dari pendapatan kotor, karena mobilitas dari pedagang pasar

sangat kecil dikarenakan pedagang yang berjualan di Pasar Porong Baru sebagian besar berdomisili tidak begitu jauh dari lokasi pasar.

5.1.1.6 Nilai Sisa

5.1.1.6.1 Nilai Sisa Tanah

Dalam perhitungan nilai sisa pada penelitian ini diperhitungkan nilai sisa tanah, dimana nilai tanah pada akhir masa investasi diasumsikan dengan menghitung nilai mendatang (F) pada tahun 2006. Dengan tingkat bunga yang telah ditetapkan sebesar 10 % dan nilai tanah pada awal investasi (P) sebesar Rp 7.400.000.000,-, maka nilai tanah pada akhir:

$$\begin{aligned} F &= P (F/P . 10\% . 20) \\ &= \text{Rp } 7.400.000.000,- \times 6,7275 \\ &= \text{Rp } 49.783.500.000,- \end{aligned}$$

Nilai tanah sebesar Rp 49.783.500.000,- selanjutnya dimasukkan dalam perhitungan analisa cash flow pada tahun 2025.

5.1.1.6.2 Nilai Sisa Bangunan

Pada akhir masa investasi nilai bangunan gedung bisa diperhitungkan dengan mengacu pada aturan yang dipakai pada instansi keciptakaryaan yaitu Keputusan Bersama Menteri Pekerjaan Umum dan Menteri Keuangan Nomor 44 Tahun 1984, dimana bangunan gedung dibagi atas 3 (tiga) jenis dan besarnya

penyusutan setiap tahunnya dapat dilihat pada tabel 5.1 dibawah:

Tabel 5.1: Penyusutan bangunan gedung

No	Jenis Bangunan	Penyusutan per tahun
1	Permanen	2%
2	Semi Permanen	4%
3	Sederhana	10%

Sumber : Keputusan bersama Menteri Pekerjaan Umum dan keuangan Nomor 44 Tahun 1984.

Untuk bangunan pasar dimana termasuk dalam bangunan permanent, maka penyusutan bangunan diasumsikan sebesar 2% per tahun, sehingga nilai bangunan pasar pada akhir masa investasi sebesar :

$$\text{Nilai bangunan baru} = \text{Rp } 34.100.000.000,-$$

$$\begin{aligned} \text{Penyusutan bangunan} &= 2\% \times 20 \times \text{Rp } 34.100.000.000,- \\ &= \text{Rp } 13.640.000.000,- \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Nilai sisa bangunan} &= \text{Nilai bangunan baru} - \text{Penyusutan} \\ &\quad \text{bangunan} \\ &= \text{Rp } 34.100.000.000 - \text{Rp } 13.640.000.000 \\ &= \text{Rp } 20.460.000.000,- \end{aligned}$$

5.1.2. Analisa Cash Flow

Dalam penerimaan retribusi di pasar porong baru menurut Perda Nomor 18 Tahun 2001 ada beberapa macam penerimaan seperti penerimaan dari harga penempatan stan pada lima tahun pertama, penerimaan herregrestasi tiap lama tahun. Selain itu juga dari retribusi tempat jualan

seperti ruko, toko/kios maupun los. retribusi pendapatan juga didapat dari jasa parkir kendaraan baik itu kendaraan roda empat, dua maupun parkir sepeda dan dokar. Estimasi penerimaan pendapatan di pasar porong baru dengan mengacu pada perda yang ada selama masa investasi dengan perhitungan analisa cash flow dengan discounted cash flow sebesar 10% menghasilkan penerimaan sebesar Rp 26.020.003.753,- dan pengeluaran sebesar Rp 35.203.811.215, dan mengalami defisit sebesar Rp 9.183.807.462,-.(lampiran 4)

Dengan analisa cash flow operasional pasar porong baru dikatakan layak investasi jika retribusi yang dikenakan pada pedagang untuk sewa penempatan dinaikkan sebesar 35 % dan retribusi harian dinaikkan 30 % dari perda retribusi yang berlaku di pasar porong.(lampiran 5)

5.2. Pendekatan Nilai

5.2.1. Taksiran Kurva Permintaan

Untuk setiap penetapan harga akan menghasilkan beberapa tingkat permintaan yang berbeda dan hubungan antara harga yang ditetapkan dengan tingkat permintaan yang dihasilkan ditunjukkan dengan sebuah kurva disebut dengan kurva permintaan. Taksiran kurva permintaan bisa digunakan untuk mengetahui seberapa besar tingkat permintaan pedagang untuk berdagang di pasar porong baru dengan cara menentukan beberapa tingkatan harga untuk luasan per m² bangunan. Analisa permintaan dilakukan dengan menggunakan metode survey langsung ke lokasi penelitian yaitu pedagang yang akan berjualan di pasar porong baru sesuai jenis tempat berdagang dengan cara menyebarkan kuisioner. Untuk tempat jualan jenis ruko jumlah responden sebanyak 30 pedagang,

toko/kios sebanyak 50 pedagang dan los sebanyak 100 pedagang. Responden diminta untuk menjawab apakah mereka berminat untuk berdagang di pasar porong baru sesuai dengan jenis tempat dagangan dengan beberapa tingkatan harga retribusi harian per m² luasan dan beberapa tingkatan harga sewa penempatan per m² luasan. Jawaban responden dapat dilihat pada tabel-tabel dibawah ini :

Tabel 5.2: Minat pedagang atas retribusi harian untuk Ruko

RETRBS. HARIAN Per m ² /hari	JAWABAN RESPONDEN									
	PASTI TIDAK		TIDAK		MUNGKIN		YA		PASTI YA	
	JML Resp	%	JML Resp	%	JML Resp	%	JML Resp	%	JML Resp	%
400	1	3,3	4	13,3	8	26,7	10	33,3	7	23,3
450	2	6,7	5	16,7	9	30,0	8	26,7	6	20,0
500	4	13,3	8	26,7	7	23,3	7	23,3	4	13,3
550	7	23,3	6	20,0	8	26,7	6	20,0	3	10,0
600	10	33,3	7	23,3	6	20,0	5	16,7	2	6,7
650	11	36,7	10	33,3	6	20,0	2	6,7	1	3,3
700	12	40,0	9	30,0	7	23,3	1	3,3	1	3,3

Tabel 5.3: Minat pedagang atas sewa penempatan untuk Ruko

HARGA SEWA PENEMP, (xRp1000)	JAWABAN RESPONDEN									
	PASTI TIDAK		TIDAK		MUNGKIN		YA		PASTI YA	
	JML Resp	%	JML Resp	%	JML Resp	%	JML Resp	%	JML Resp	%
900	1	3,3	3	10,0	10	33,3	8	26,7	8	26,7
1.000	2	6,7	4	13,3	9	30,0	8	26,7	7	23,3
1.100	3	10,0	7	23,3	7	23,3	8	26,7	5	16,7
1.200	6	20,0	5	16,7	8	26,7	7	23,3	4	13,3
1.300	7	23,3	5	16,7	7	23,3	6	20,0	5	16,7
1.400	9	30,0	7	23,3	9	30,0	3	10,0	2	6,7
1.500	11	36,7	8	26,7	7	23,3	3	10,0	1	3,3

Pada tabel diatas terlihat bahwa minat pedagang untuk retribusi harian dengan tarif Rp 400 m²/hr sangat besar, hal ini terlihat dari prosentase yang memilih “ ya “ dan “ pasti ya “ lebih dari setengah responden yaitu sebesar 56,6 %. Dengan semakin tingginya tingkat penentuan tarif terjadi penurunan minat untuk menempati ruko yang ada,

karena responden yang memilih “ tidak “ dan “ pasti tidak “ semakin bertambah dan pada penentuan tarif untuk ruko sebesar Rp 700 m2/hr prosentasenya mencapai 70 %. Sedangkan minat pedagang untuk sewa penempatan dengan tarif Rp 900.000,- m2/hr sangat besar, hal ini terlihat dari prosentase yang memilih “ ya “ dan “ pasti ya “ lebih dari setengah responden yaitu sebesar 53,4 %. Dengan semakin tingginya tingkat penentuan tarif terjadi penurunan minat untuk menempati ruko yang ada, karena responden yang memilih “ tidak “ dan “ pasti tidak “ semakin bertambah dan pada penentuan tarif untuk ruko sebesar Rp 1.500.000,- m2/hr prosentasenya mencapai 63,4 %.

Tabel 5.4 Minat pedagang atas retribusi harian untuk Toko / Kios

RETRBS HARIAN Per m2/hari	JAWABAN RESPONDEN									
	PASTI TIDAK		TIDAK		MUNGKIN		YA		PASTI YA	
	JML Resp	%	JML Resp	%	JML Resp	%	JML Resp	%	JML Resp	%
250	3	6	7	14	11	22	15	30	14	28
275	3	6	9	18	13	26	15	30	10	20
300	5	10	10	20	15	30	13	26	7	14
325		14	13	26	15	30	10	20	5	10
350	14	28	14	28	15	30	5	10	2	4
375	20	40	16	32	9	18	4	8	1	2
400	27	54	15	30	5	10	2	4	1	2

Tabel 5.5 Minat pedagang atas sewa penempatan untuk Toko / Kios

HARGA SEWA PENEMP. (xRp1000)	JAWABAN RESPONDEN									
	PASTI TIDAK		TIDAK		MUNGKIN		YA		PASTI YA	
	JML Resp	%	JML Resp	%	JML Resp	%	JML Resp	%	JML Resp	%
650	3	6	7	14	11	22	15	30	14	28
700	3	6	9	18	13	26	15	30	10	20
750	5	10	10	20	15	30	13	26	7	14
800		20	7	14	8	16	15	30	10	20
850	11	22	9	18	13	26	9	18	8	16
900	16	32	10	20	15	30	6	12	3	6
950	17	34	13	26	12	24	6	12	2	4

Pada tabel diatas terlihat bahwa minat pedagang untuk retribusi harian toko/kios tidak jauh berbeda dengan jawaban responden jenis ruko,

dengan tarif Rp 250 m²/hr minat responden untuk menyewa toko/kios cukup besar, hal ini terlihat dari prosentase yang memilih “ ya “ dan “ pasti ya “ mencapai 58 %. Dengan semakin tingginya tarif yang dikenakan terjadi penurunan minat untuk menempati toko/kios yang ada, karena responden yang memilih “ tidak “ dan “ pasti tidak “ semakin besar prosentasenya dan pada penentuan tarif untuk toko/kios sebesar Rp 400 m²/hr prosentasenya mencapai 84 %. Sedangkan minat pedagang untuk sewa penempatan dengan tarif Rp 650.000,- m²/hr sangat besar, hal ini terlihat dari prosentase yang memilih “ ya “ dan “ pasti ya “ lebih dari setengah responden yaitu sebesar 58 %. Dengan semakin tingginya tingkat penentuan tarif terjadi penurunan minat untuk menempati ruko yang ada, karena responden yang memilih “ tidak “ dan “ pasti tidak “ semakin bertambah dan pada penentuan tarif untuk ruko sebesar Rp 950.000,- m²/hr prosentasenya mencapai 60 %.

Tabel 5.6 Minat pedagang atas retribusi harian untuk Los

RETRBS HARIAN Per m ² /hari	JAWABAN RESPONDEN									
	PASTI TIDAK		TIDAK		MUNGKIN		YA		PASTI YA	
	JML Resp	%	JML Resp	%	JML Resp	%	JML Resp	%	JML Resp	%
175	2	2	11	11	32	32	30	30	25	25
200	5	5	13	13	37	37	26	26	19	19
225	8	8	17	17	40	40	22	22	13	13
250	25	25	31	31	19	19	16	16	9	9
275	40	40	25	25	19	19	11	11	5	5
300	49	49	33	33	10	10	6	6	2	2
325	50	50	40	40	6	6	3	3	1	1

Tabel 5.7 Minat pedagang atas sewa penempatan untuk Los

HARGA SEWA PENEMP. (xRp1000)	JAWABAN RESPONDEN									
	PASTI TIDAK		TIDAK		MUNGKIN		YA		PASTI YA	
	JML. Resp	%	JML. Resp	%	JML. Resp	%	JML. Resp	%	JML. Resp	%
350	4	4	12	12	32	32	30	30	22	22
400	5	5	13	13	37	37	26	26	19	19
450	8	8	17	17	40	40	22	22	13	13
500	25	25	31	31	19	19	16	16	9	9
550	40	40	25	25	19	19	11	11	5	5
600	49	49	33	33	10	10	6	6	2	2
650	50	50	40	40	6	6	3	3	1	1

Pada tabel diatas terlihat bahwa minat pedagang untuk menempati los tidak jauh berbeda dengan jawaban responden jenis ruko maupun took/kios, dengan tarif Rp 175 m²/hr minat responden untuk menyewa los cukup besar, hal ini terlihat dari prosentase yang “ ya “ dan “ pasti ya “ mencapai 55 %. Dengan semakin tingginya tarif yang dikenakan pada pedagang ini diras semakin memberatkan sehingga terjadi penurunan minat untuk menempati los yang ada, karena responden yang memilih “ tidak “ dan “ pasti tidak “ semakin besar prosentasenya dan pada penentuan tarif untuk toko/kios sebesar Rp 325 m²/hr prosentasenya mencapai 90 %.

Pada tabel diatas terlihat bahwa minat pedagang untuk sewa penempatan dengan tarif Rp 350.000,- m²/hr sangat besar, hal ini terlihat dari prosentase yang memilih “ ya “ dan “ pasti ya “ lebih dari setengah responden yaitu sebesar 52 %. Dengan semakin tingginya tingkat penentuan tarif terjadi penurunan minat untuk menempati ruko yang ada, karena responden yang memilih “ tidak “ dan “ pasti tidak “ semakin bertambah dan pada penentuan tarif untuk ruko sebesar Rp 650.000,- m²/hr prosentasenya mencapai 90 %.

Secara umum dari tabel diatas terlihat bahwa pedagang sangat peka dengan adanya perubahan harga yang ditentukan untuk masing-masing jenis tempat jualan. Semakin tinggi harga yang ditawarkan akan semakin berkurang minat pedagang untuk menyewa tempat jualan yang disediakan. Jawaban dari responden tiap jenis tempat berdagang dapat digunakan untuk membuat suatu kurva permintaan, dimana setiap tingkatan harga yang ditetapkan akan menghasilkan tingkat permintaan yang berbeda.

Hubungan antara tingkatan harga yang ditetapkan dengan tingkat permintaan yang dihasilkan ditunjukkan dengan kurva permintaan, Setiap jawaban telah ditentukan distribusi peluangnya , dimana peluang suatu variabel acak $f(x_1) = P(X=x_1)$ nilainya selalu berada antar nol dan satu.

Distribusi peluang untuk jawaban responden adalah sebagai berikut:

Jawaban	Peluang
Pasti Tidak	0,0
Tidak	0,3
Mungkin	0,5
Ya	0,8
Pasti Ya	1,0

Dengan ditentukannya peluang penempatan nyata maka dapat dicari kuantitas yang diharapkan atas minat dari para pedagang untuk menyewa tempat dengan melihat jawaban dari responden untuk tiap jenis tempat berdagang di pasar porong baru .

Untuk pedagang jenis ruko dengan responden sebanyak 30 orang dapat dilihat pada tabel 5.8 dibawah ini

Tabel 5.8 Kuantitas penempatan nyata untuk Ruko (retribusi harian)

RETRIBUSI HARIAN Per m ² /hari	JAWABAN RESPONDEN										KUAN-TITAS
	PASTI TIDAK		TIDAK		MUNGKIN		YA		PASTI YA		
	Σ Resp	Pr	Σ Resp	Pr	Σ Resp	Pr	Σ Resp	Pr	Σ Resp	Pr	
400	1	0,0	4	0,3	8	0,5	10	0,8	7	1,0	25,20
450	2	0,0	5	0,3	9	0,5	8	0,8	6	1,0	18,40
500	4	0,0	8	0,3	7	0,5	7	0,8	4	1,0	15,50
550	7	0,0	6	0,3	8	0,5	6	0,8	3	1,0	13,60
600	10	0,0	7	0,3	6	0,5	5	0,8	2	1,0	11,10
650	11	0,0	10	0,3	6	0,5	2	0,8	1	1,0	8,60
700	12	0,0	9	0,3	7	0,5	1	0,8	1	1,0	8,00

Tabel 5.9 Kuantitas penempatan nyata untuk Ruko (sewa penempatan)

HARGA SEWA PENEMP (xRp1000)	JAWABAN RESPONDEN										KUAN-TITAS
	PASTI TIDAK		TIDAK		MUNGKIN		YA		PASTI YA		
	Σ Resp	Pr	Σ Resp	Pr	Σ Resp	Pr	Σ Resp	Pr	Σ Resp	Pr	
900	1	0,0	3	0,3	10	0,5	8	0,8	8	1,0	17,80
1.000	2	0,0	4	0,3	9	0,5	8	0,8	7	1,0	19,10
1.100	3	0,0	7	0,3	7	0,5	8	0,8	5	1,0	17,00
1.200	6	0,0	5	0,3	8	0,5	7	0,8	4	1,0	15,10
1.300	7	0,0	5	0,3	7	0,5	6	0,8	5	1,0	14,80
1.400	9	0,0	7	0,3	9	0,5	3	0,8	2	1,0	11,00
1.500	11	0,0	8	0,3	7	0,5	3	0,8	1	1,0	9,30

Pada setiap tingkatan harga jenis ruko yang diberikan jika dihubungkan dengan kuantitas yang diharapkan akan menghasilkan suatu kurva permintaan yang menggambarkan hubungan antara tingkatan harga dengan tingkat permintaan yang ada. Sebelum dilakukan perhitungan dengan analisa regresi linier maka harga-harga yang ada disamakan dalam bentuk tahunan, sehingga mempermudah perhitungan mencari persamaan linier.

Dengan menggunakan regresi linear maka akan didapat taksiran harga berdasarkan kurva permintaan (lampiran 15) Yaitu :

$$P = 146.533 - 0,5 Q \text{ untuk retribusi harian}$$

$$P = 112.284 - 0,4 Q \text{ untuk sewa penempatan}$$

Hubungan ini menyatakan bahwa untuk meningkatkan permintaan sebesar 1 %, maka harga harus diturunkan sebesar Rp 0,5 ,- untuk retribusi harian dan Rp 0,4,- untuk sewa penempatan .Hasil perhitungan tentang taksiran kurva permintaan untuk jenis ruko sangat penting untuk menentukan dalam pengambilan keputusan tentang penetapan tarif yang akan dikenakan. .

Untuk pedagang jenis toko/kios dengan responden sebanyak 50 orang dapat dilihat pada tabel 5.10 dibawah ini

Tabel 5.10 Kuantitas penempatan nyata untuk Toko/Kios (retribusi harian)

RETRBS HARIAN Per m ² /hari	JAWABAN RESPONDEN										KUAN- TITAS
	PASTI TIDAK		TIDAK		MUNGKIN		YA		PASTI YA		
	Σ Resp	Pr	Σ Resp	Pr	Σ Resp	Pr	Σ Resp	Pr	Σ Resp	Pr	
250	3	0,0	7	0,3	11	0,5	15	0,8	14	1,0	33,60
275	3	0,0	9	0,3	13	0,5	15	0,8	10	1,0	31,20
300	5	0,0	10	0,3	15	0,5	13	0,8	7	1,0	27,90
325		0,0	13	0,3	15	0,5	10	0,8	5	1,0	24,40
350	14	0,0	14	0,3	15	0,5	5	0,8	2	1,0	17,70
375	20	0,0	16	0,3	9	0,5	4	0,8	1	1,0	13,50
400	27	0,0	15	0,3	5	0,5	2	0,8	1	1,0	9,60

Tabel 5.11 Kuantitas penempatannya nyata untuk Toko/Kios (sewa penempatan)

HARGA SEWA PENEMP (xRp1000)	JAWABAN RESPONDEN										KUAN- TITAS
	PASTI TIDAK		TIDAK		MUNGKIN		YA		PASTI YA		
	Σ Rcsp	Pr	Σ Rcsp	Pr	Σ Rcsp	Pr	Σ Rcsp	Pr	Σ Rcsp	Pr	
650	3	0,0	7	0,3	11	0,5	15	0,8	14	1,0	33,60
700	3	0,0	9	0,3	13	0,5	15	0,8	10	1,0	31,20
750	5	0,0	10	0,3	15	0,5	13	0,8	7	1,0	27,90
800		0,0	7	0,3	8	0,5	15	0,8	10	1,0	28,10
850	11	0,0	9	0,3	13	0,5	9	0,8	8	1,0	24,40
900	16	0,0	10	0,3	15	0,5	6	0,8	3	1,0	18,30
950	17	0,0	13	0,3	12	0,5	6	0,8	2	1,0	16,70

Pada setiap tingkatan harga jenis ruko yang diberikan jika dihubungkan dengan kuantitas yang diharapkan akan menghasilkan suatu kurva permintaan yang menggambarkan hubungan antara tingkatan harga dengan tingkat permintaan yang ada. Sebelum dilakukan perhitungan

dengan analisa regresi linier maka harga-harga yang ada disamakan dalam bentuk tahunan, sehingga mempermudah perhitungan mencari persamaan linier.

Dengan menggunakan regresi linear maka akan didapat taksiran harga berdasarkan kurva permintaan (lampiran 15)Yaitu :

$$P = 154.314 - 0,9 Q \text{ untuk retribusi harian}$$

$$P = 142.914 - 0,9 Q \text{ untuk sewa penempatan}$$

Hubungan ini menyatakan bahwa untuk meningkatkan permintaan sebesar 1 %, maka harga harus diturunkan sebesar Rp 0,9,- untuk retribusi harian dan Rp 0,9,-untuk sewa penempatan .Hasil perhitungan tentang taksiran kurva permintaan untuk jenis ruko sangat penting untuk menentukan dalam pengambilan keputusan tentang penetapan tarif yang akan dikenakan.

Untuk pedagang jenis los dengan responden sebanyak 100 orang dapat dilihat pada tabel 5.12 dibawah ini

Tabel 5.12Kuantitas penempatan nyata untuk Los (retribusi harian)

RETRBS HARIAN Per m ² /hari	JAWABAN RESPONDEN										KUAN- TITAS
	PASTI TIDAK		TIDAK		MUNGKIN		YA		PASTI YA		
	Σ Resp	Pr	Σ Resp	Pr	Σ Resp	Pr	Σ Resp	Pr	Σ Resp	Pr	
175	2	0,0	11	0,3	32	0,5	30	0,5	25	1,0	68,30
200	5	0,0	13	0,3	37	0,5	26	0,5	19	1,0	62,20
225	8	0,0	17	0,3	40	0,5	22	0,5	13	1,0	55,70
250	25	0,0	31	0,3	19	0,5	16	0,5	9	1,0	40,60
275	40	0,0	25	0,3	19	0,5	11	0,5	5	1,0	30,80
300	49	0,0	33	0,3	10	0,5	6	0,5	2	1,0	21,70
325	50	0,0	40	0,3	6	0,5	3	0,5	1	1,0	18,40

Tabel 5.13 Kuantitas penempatan nyata untuk Los (sewa penempatan)

HARGA SEWA PENEMP (x1000)	JAWABAN RESPONDEN										KUAN-TITAS
	PASTI TIDAK		TIDAK		MUNGKIN		YA		PASTI YA		
	Σ Resp	Pr	Σ Resp	Pr	Σ Resp	Pr	Σ Resp	Pr	Σ Resp	Pr	
350	4	0,0	12	0,3	32	0,5	30	0,5	22	1,0	65,60
400	5	0,0	13	0,3	37	0,5	26	0,5	19	1,0	62,20
450	8	0,0	17	0,3	40	0,5	22	0,5	13	1,0	55,70
500	25	0,0	31	0,3	19	0,5	16	0,5	9	1,0	40,60
550	40	0,0	25	0,3	19	0,5	11	0,5	5	1,0	30,80
600	49	0,0	33	0,3	10	0,5	6	0,5	2	1,0	21,70
650	50	0,0	40	0,3	6	0,5	3	0,5	1	1,0	18,40

Pada setiap tingkatan harga jenis ruko yang diberikan jika dihubungkan dengan kuantitas yang diharapkan akan menghasilkan suatu kurva permintaan yang menggambarkan hubungan antara tingkatan harga dengan tingkat permintaan yang ada. Sebelum dilakukan perhitungan dengan analisa regresi linier maka harga-harga yang ada disamakan dalam bentuk tahunan, sehingga mempermudah perhitungan mencari persamaan linier.

Dengan menggunakan regresi linear maka akan didapat taksiran harga berdasarkan kurva permintaan (lampiran 15) Yaitu :

$$P = 133.814 - 1 Q \text{ untuk retribusi harian}$$

$$P = 130.536 - 1,5 Q \text{ untuk sewa penempatan}$$

Hubungan ini menyatakan bahwa untuk meningkatkan permintaan sebesar 1 %, maka harga harus diturunkan sebesar Rp 1,- untuk retribusi harian dan Rp 1,5,- untuk sewa penempatan. Hasil perhitungan tentang taksiran kurva permintaan untuk jenis ruko sangat penting untuk menentukan dalam pengambilan keputusan tentang penetapan tarif yang akan dikenakan.

Untuk mengetahui seberapa responsive suatu permintaan terhadap perubahan harga maka digunakan suatu ukuran sensitivitas permintaan terhadap perubahan harga yaitu elastisitas harga. Untuk jenis tempat dagangan ruko, toko/kios dan los elastisitas harga dapat dilihat pada lampiran 13.

5.2.2 Pendekatan Marjinal

Pendekatan marginal yaitu pendekatan yang memperhatikan perubahan-perubahan dari variabel dependen dan independent dari taksiran kurva permintaan dan dari pendekatan biaya.

Salah satu metode yang digunakan dalam menetapkan harga dengan pendekatan marginal dimana perhitungan laba dilakukan dengan membandingkan Biaya Marginal (MC) dan Pendapatan Marginal (MR), dengan mencari Q pada saat $MR = MC$, dimana MR (Marginal Return) mempunyai intersep yang sama dengan kurva permintaan dan berslope dua kali lebih besar dari kurva permintaan (Arsyad, 2000 ; 374). MC (Marginal Cost) adalah perubahan biaya untuk perubahan per m² luas bangunan yang tersewa, dan karena persamaan biaya adalah linier maka $MC = \text{biaya variabel}$.

Biaya Variabel per tahun dalam penelitian ini sama dengan estimasi biaya operasional pasar per tahun yaitu sebesar : Rp. 727.645.000,- (lihat lampiran 2)

Luas total bangunan pasar = 28.670 m² (tabel 4.8)

Biaya Variabel per m²/tahun = $Rp\ 727.645.000 : 28670 = Rp\ 25.380,-$

Biaya Tetap : Rp 45.000.000.000,- (tabel 4.7)

Dengan menggunakan faktor pemulihan modal deret seragam dimana untuk mengkonversikan suatu nilai sekarang pada nilai seragam, pada suatu periode tertentu (N) dan tingkat bunga diketahui sebesar i %.

Nilai Annual Biaya Tetap dengan lama investasi 20 tahun dan tingkat bunga sebesar 10% adalah sebagai berikut :

$$\begin{aligned} A &= P (A/P . I . N) \\ &= 45.000.000.000 (A/P . 10 . 20) \\ &= 45.000.000.000 (0,1175) \\ &= \text{Rp } 5.287.500.000,- \end{aligned}$$



Biaya Tetap per m²/tahun = Rp. 5.287.500.000 : 28670 = Rp 184.426,2

Dengan perbandingan besaran harga satuan yang berlaku saat ini, maka biaya tetap untuk Ruko = Rp 87.049, Toko/Kios = Rp 59.200 dan Los = Rp 38.176.

Perhitungan penetapan harga dengan pendekatan marginalis untuk tempat berdagang jenis ruko, toko/kios dan los adalah sebagai berikut :

5.2.2.1 Retribusi Tahunan Ruko

Taksiran harga (P) berdasarkan kurva permintaan jenis stan ruko adalah hasil penjumlahan persamaan retribusi harian dan sewa penempatan, sehingga :

$$P = (146.533 - 0,5 Q) + (112.284 - 0,5 Q) = 258.817 - 1 Q$$

Kurva pendapatan total (TR) diperoleh dengan cara mengalikan kurva produksi total (P) dengan harga output per unit (Q), sehingga :

$$\begin{aligned} TR &= P.Q \\ &= (258.817 - 1Q) Q \\ &= 258.817 Q - 1Q^2 \end{aligned}$$

Pendapatan Marjinal (MR) :

$$MR = \frac{\partial TR}{\partial Q} = 258.817 - 2 \times 1 Q$$

Biaya Marjinal (MC) :

$$MC = \text{Rp } 727.645.000 : 28670 = \text{Rp } 25.380$$

Pendekatan Marjinal : MR = MC

$$258.817 - 2 \times 1 Q = 25.380$$

$$Q = \frac{258.817 - 25.380}{2 \times 1} = 116.718,5$$

Taksiran harga berdasarkan biaya variabel dan biaya tetap

$$= 87.049 + 258.817 - (1 \times 116.718,5)$$

$$= 326.524,7 \approx \text{Rp } 330.000,- \text{ per tahun}$$

$$* \text{ Retribusi Harian} = \frac{146.533 - 0,5 Q}{258.817 - 1 Q} \times \text{Rp. } 330.000,- : 365 \text{ hari}$$

$$\frac{146.533 - 0,5 (116.718,5)}{258.817 - 1 (116.718,5)} \times \text{Rp. } 330.000,- : 365 \text{ hari}$$

$$= \text{Rp } 561,6 \approx \text{Rp } 565,-$$

Jadi retribusi harian Rp 565,-

$$* \text{ Sewa Penempatan} = \frac{112.284 - 0,5 (Q)}{258.817 - 1 (Q)} \times \text{Rp. } 330.000,-$$

$$= \frac{112.284 - 0,5 (116.718,5)}{258.817 - 1 (116.718,5)} \times \text{Rp. } 330.000,-$$

$$= 125.070 \approx 125.000$$

Jadi sewa penempatan Rp 125.000,- per tahun

5.2.2.2 Retribusi Tahunan Toko/Kios

Taksiran harga (P) berdasarkan kurva permintaan jenis stan ruko adalah persamaan retribusi harian dan persamaan sewa penempatan, sehingga :

$$P = (154.314 - 0,9 Q) + (142.914 - 1 Q)$$

$$= 297.228 - 1,9 Q$$

Kurva pendapatan total (TR) diperoleh dengan cara mengalikan kurva produksi total (P) dengan harga output per unit (Q), sehingga :

$$TR = P.Q$$

$$= (297.228 - 1,9 Q) Q$$

$$= 297.228 Q - 1,9 Q^2$$

Pendapatan Marjinal :

$$MR = \frac{\partial TR}{\partial Q} = 297.228 - 2 \times 1,9 Q$$

Biaya Marjinal :

$$MC = \text{Rp } 727.645.000 : 28670 = \text{Rp } 25.380$$

Pendekatan Marjinal : MR = MC

$$297.228 - 2 \times 1,9 Q = 25.380$$

$$Q = \frac{297.228 - 25.380}{2 \times 1,9} = 71.539$$

Taksiran harga berdasarkan biaya variabel dan biaya tetap

$$= 59.200 + 297.228 - (1,9 \times 71.539)$$

$$= 220.503 \approx \text{Rp } 220.000,- \text{ per tahun}$$

$$* \text{Retribusi Harian} = \frac{154.314 - 0,9 (Q)}{297.228 - 1,9 (Q)} \times \text{Rp. } 220.000,- : 365 \text{ hari}$$

$$= \frac{154.314 - 0,9 (71.539)}{297.228 - 1,9 (71.539)} \times \text{Rp. } 220.000,- : 365 \text{ hari}$$

$$= \text{Rp } 342,5 \approx \text{Rp } 345$$

Jadi retribusi harian Rp 345

$$\begin{aligned} * \text{ Sewa Penempatan} &= \frac{142.914 - 1 Q}{297.228 - 1,9 Q} \times \text{Rp. } 220.000,- \\ &= \frac{142.914 - 1 (71.539)}{297.228 - 1,9 (71.539)} \times \text{Rp. } 220.000,- \\ &= 97.460 \approx 95.000 \end{aligned}$$

Jadi sewa penempatan Rp 95.000,- per tahun

5.2.2.3 Retribusi Tahunan Los

Taksiran harga (P) berdasarkan kurva permintaan jenis stan ruko adalah persamaan retribusi harian dan persamaan sewa penempatan, sehingga :

$$\begin{aligned} P &= (133.814 - 1 Q) + (130.536 - 1,5 Q) \\ &= 264.350 - 2,5 Q \end{aligned}$$

Kurva pendapatan total (TR) diperoleh dengan cara mengalikan kurva produksi total (P) dengan harga output per unit (Q), sehingga :

$$\begin{aligned} \text{TR} &= P \cdot Q \\ &= (264.350 - 2,5 Q) Q \\ &= 264.350 Q - 2,5 Q^2 \end{aligned}$$

Pendapatan Marjinal :

$$\text{MR} = \frac{\partial \text{TR}}{\partial Q} = 264.350 - 2 \times 2,5 Q$$

Biaya Marjinal :

$$\text{MC} = \text{Rp } 727.645.000 : 28670 = \text{Rp } 25.380$$

Pendekatan Marjinal : MR = MC

$$264.350 - 2 \times 2,5 Q = 25.380$$

$$Q = \frac{264.350 - 25.380}{2 \times 2,5} = 47.794$$

Taksiran harga berdasarkan biaya variabel dan biaya tetap

$$= 38.176 + 264.350 - (2,5 \times 47.794)$$

$$= 183.041 \approx \text{Rp } 185.000,- \text{ per tahun}$$

$$\text{* Retribusi Harian} = \frac{133.814 - 1 Q}{264.350 - 2,5 (Q)} \times \text{Rp. } 185.000,- : 365 \text{ hari}$$

$$= \frac{133.814 - 1 (47.794)}{264.350 - 2,5 (47.794)} \times \text{Rp. } 185.000,- : 365 \text{ hari}$$

$$= \text{Rp } 301,4,- \approx \text{Rp } 300,-$$

Jadi retribusi harian Rp 110.000,- per tahun

$$\text{* Sewa Penempatan} = \frac{130.536 - 1,5 Q}{264.350 - 2,5 Q} \times \text{Rp. } 185.000,-$$

$$= \frac{130.536 - 1,5 (47.794)}{264.350 - 2,5 (47.794)} \times \text{Rp. } 185.000,-$$

$$= 75.110 \approx 75.000$$

Jadi sewa penempatan Rp 75.000,- per tahun

Dari perhitungan dengan menggunakan pendekatan marginal, maka didapat penetapan harga retribusi harian dan sewa penempatan untuk ruko, toko/kios dan los dapat dilihat pada tabel 5.14 dibawah ini :

No	Jenis stan	Retribusi Harian (Rp)	Sewa Penempatan per Tahun (Rp)
1	Ruko	565	125.000
2	Toko/Kios	345	95.000
3	Los	300	75.000

5.2.3 Penetapan Tarif Retribusi

Pada penelitian investasi pembangunan pasar porong baru dengan memakai metode pendekatan biaya dengan menggunakan analisa cash flow dan pendekatan nilai yang menggunakan analisa kurva permintaan, telah menghasilkan besaran retribusi yang berbeda sesuai dengan metode yang digunakan dan jenis stan.

Untuk retribusi harian hasil yang didapat pada pendekatan marginal menghasilkan harga-harga sebagai berikut :

a. Ruko = Rp 565,-

b. Toko/Kios = Rp 345,-

c. Los = Rp 300,-

Untuk sewa penempatan hasil yang didapat dari pendekatan marginal dijadikan nilai sekarang dengan rumus $P = A (P/A \cdot i : N)$, sehingga menghasilkan harga sebagai berikut :

a. Ruko = $P = 125.000 (P/A \cdot 10\% \cdot 20)$
 $= 125.000 \times 8,5136 = 1.064.200 \approx 1.050.000$

Jadi sewa penempatan Rp 1.050.000,-

b. Toko/Kios = $P = 95.000 (P/A \cdot 10\% \cdot 20)$
 $= 95.000 \times 8,5136 = 808.792 \approx 800.000$

Jadi sewa penempatan Rp 800.000,-

c. Los = $P = 75.000 (P/A \cdot 10\% \cdot 20)$
 $= 75.000 \times 8,5136 = 638.520 \approx 650.000$

Jadi sewa penempatan Rp 650.000,-

Pada tabel 5.15 dibawah ini dapat dilihat perbedaan besaran retribusi dan kondisi pada akhir dari masa investasi.

Tabel 5.15 : Perbandingan besaran retribusi

NO	MACAM	RUKO		TOKO/KIOS		LOS	
		Harian (Rp)	Sewa (Rp)	Harian (Rp)	Sewa (Rp)	Harian (Rp)	Sewa (Rp)
1	Sesuai Perda 18 / 2001	350	850.000	200	550.000	150	325.000
2	Pendekatan Biaya	455	1.147.500	260	742.500	195	438.750
3	Pendekatan Nilai	565	1.050.000	345	800.000	300	650.000

Dengan melihat tabel diatas, maka pengambil kebijakan dapat menentukan tarif mana yang akan diterapkan di pasar porong baru dengan melihat pada hasil yang akan dicapai. Jika penentuan tarif masih menggunakan perda nomor 18/2001 maka pemerintah daerah harus menyediakan dana untuk mensubsidi pada pengelolaan pasar, dan jika memakai alternative ke 2 dan ke 3 maka pemerintah daerah akan mendapatkan keuntungan atas pengelolaan pasar daerah.

BAB VI

KESIMPULAN DAN SARAN

6.1 Kesimpulan

1. Dalam perhitungan investasi Pasar Porong Baru dengan menggunakan metode discounted cash flow (DCF), diperoleh hasil sebagai berikut :

a. Tarif sewa penempatan (naik sebesar 35 % dari Perda Kabupaten Sidoarjo Nomor 18 Tahun 2001)

- 1) Ruko : Rp 1.147.500,-
- 2) Toko/Kios : Rp 742.500,-
- 3) Los : Rp 438.750,-

b. Tarif retribusi harian (naik sebesar 30 % dari Perda Kabupaten Sidoarjo Nomor 18 Tahun 2001)

- 1) Ruko : Rp 455,-
- 2) Toko/Kios : Rp 260,-
- 3) Los : Rp 195,-

2. Penentuan tarif retribusi dengan menggunakan pendekatan nilai diperoleh hasil sebagai berikut :

a. Tarif Sewa Penempatan :

- 1) Ruko sebesar Rp 1.050.000,-
- 2) Toko/Kios sebesar Rp 800.000,-
- 3) Los sebesar Rp 650.000,-

b. Tarif Retribusi Harian :

- 1) Ruko sebesar Rp 565,-
- 2) Toko/Kios sebesar Rp 345,-
- 3) Los sebesar Rp 300,-

3. Jika penentuan retribusi pasar di Pasar Porong Baru masih menggunakan Perda 18/2001, dimana sewa penempatan ruko sebesar Rp 850.000,-, toko/kios Rp 550.000,-, los Rp 325.000,- dan retribusi harian ruko Rp 350,-/m²/hr, toko/kios Rp 200,-/m²/hr, los Rp 150,-/m²/hr, akan dihasilkan defisit anggaran pada akhir masa investasi sebesar Rp 9.183.807.462,-

6.2 Saran

1. Pada penelitian ini telah dihasilkan model pembiayaan untuk pengelolaan Pasar Porong baru berdasarkan pendekatan biaya dengan menggunakan analisa cash flow dan berdasarkan pendekatan nilai dengan menggunakan kurva permintaan atas harga yang ditawarkan. Untuk mendapatkan hasil yang lebih akurat masih membutuhkan pengumpulan dan pengolahan data yang lebih baik dan penelitian-penelitian lanjutan untuk mendukung kesempurnaan seperti penataan penempatan pedagang dan komposisi jenis pedagang sehingga optimalisasi pendapatan bisa dicapai dan pengoperasionalan pasar lebih efektif.
2. Untuk mendapatkan hasil taksiran kurva permintaan yang lebih baik, maka penyebaran kuisisioner memerlukan perhitungan waktu yang tepat agar responden bisa seakurat mungkin mengisi kuisisioner yang ada, ragam dan jumlah responden perlu diperbanyak baik dari pedagang lama maupun dari pedagang baru yang ingin berdagang di Pasar Porong Baru sebagai

keseimbangan permintaan yang diharapkan dan tingkatan harga yang lebih variatif pada kisaran yang telah dianalisa untuk kelayakan suatu investasi , sehingga menghasilkan permintaan yang mendekati kenyataan dan kebijakan yang diambil seiring dengan keinginan pedagang.

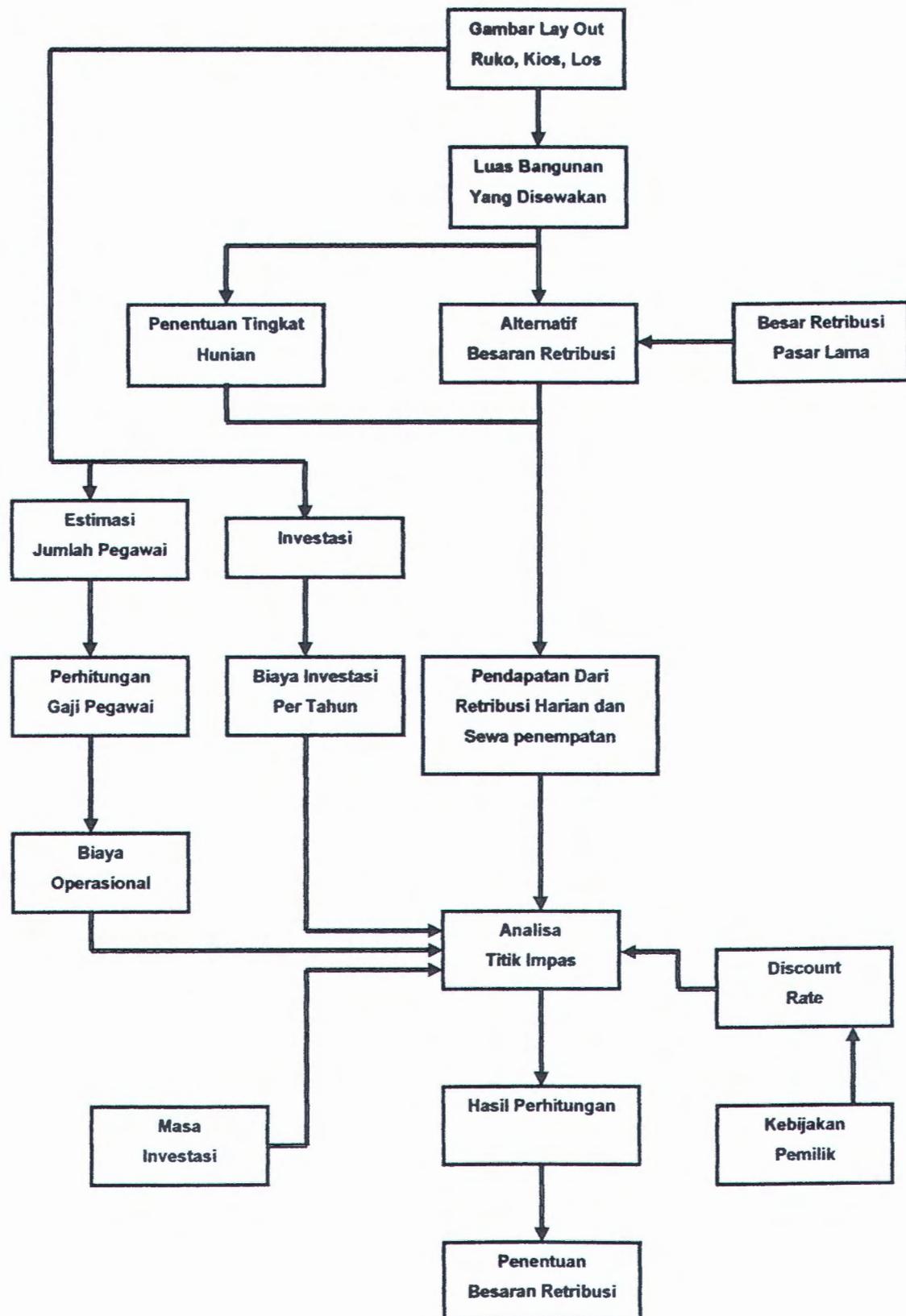
Daftar Pustaka

- Arsyad, Lincolin. 2000, **Ekonomi Manajerial: Ekonomi Mikro Terapan untuk Manajemen Bisnis**. Edisi 3 BPFE Yogyakarta
- BPS Kabupaten Sidoarjo, **Kabupaten Sidoarjo Dalam Angka 2003**, Bappekab Kabupaten Sidoarjo dan BPS Kabupaten Sidoarjo.
- Effendi, R R. 2004, Thesis Analisa Penetapan Harga Sewa Rumah Susun Sederhana (Studi Kasus Rumah Susun Sederhana Sewa Pasar Jum'at Jakarta). Institut Teknologi Sepuluh Nopember Surabaya
- Gitosudarmo, I.2000, **Manajemen Pemasaran**. BPFE Yogyakarta
- Husnan, S dan Muhammad, S. 2000, **Studi Kelayakan Proyek**. UPP AMP YKPN Yogyakarta.
- Ibrahim, M.Y. 2003, **Studi Kelayakan Bisnis**. Penerbit Rineka Cipta Jakarta
- Kadariah, 2001, **Evaluasi Proyek Analisis Ekonomis**. Lembaga Penerbit Fak. Ekonomi Universitas Indonesia.
- Kotler, P dan Armstrong, G. 2001. **Prinsip-Prinsip Pemasaran**, Penerbit Erlangga Jakarta.
- Lembaran Negara Tahun 1999 Nomer 60, **Undang-Undang Nomer 22 Tahun 1999** tentang Pemerintahan Daerah.
- Lembaran Negara Tahun 1999 Nomer 72, **Undang-Undang Nomer 25 Tahun 1999** tentang Perimbangan Keuangan Pusat dan Daerah.
- Lembaran Negara Tahun 1999 Nomer 246, **Undang-Undang Nomer 34 Tahun 2000** tentang Pajak dan Retribusi Daerah
- Lembaran Negara Tahun 2001 Nomor 119, **Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomer 66 Tahun 2001** tentang Retribusi Daerah..
- Mardiasmo, 2003. **Perpajakan**. Penerbit Andi Yogyakarta
- Mc Carthy, E. J dan Perreault Jr, W. D. 1996. **Dasar-Dasar Pemasaran**. Penerbit Erlangga Jakarta
- Pappas J L dan Hirschey. 1995, **Ekonomi Manajerial**. Binarupa Aksara Jakarta

- Pemerintah Kabupaten Sidoarjo, **Perda Kabupaten Sidoarjo Nomer 18 Tahun 2001** tentang Retribusi Pelayanan Pasar.
- Pemerintah Kabupaten Sidoarjo, **Keputusan Bupati Sidoarjo Nomer 41 Tahun 2002** tentang Petunjuk Pelaksanaan Peraturan Daerah Kabupaten Sidoarjo Nomor 18 Tahun 2001 Tentang Retribusi Pelayanan Pasar
- Pujawan, I. N. 2003, **Ekonomi Teknik**. Institut Teknik Sepuluh Nopember Surabaya.
- Poerbo, H.1989, **Tekno Ekonomi Bangunan Bertingkat Banyak**. Djambatan Jakarta.
- Rahardja P. Manurung M, 2002. **Teori Ekonomi Mikro**. LPFE Universitas Indonesia. Jakarta
- Simamora, H. 2000, **Manajemen Pemasaran Internasional**. Penerbit Salemba Empat, Jakarta
- Supranto, J. 1998, **Teknik Sampling untuk Survei dan Eksperimen**. Rineka Cipta.
- Suprayitno, H. 2003. **Dasar-Dasar Tarififikasi** , Hand Out Kuliah . Jurusan Teknik Sipil Institut Teknologi Sepuluh Nopember . Surabaya

Lampiran 1

Alur Perhitungan Analisa Cash Flow



Lampiran 2

Estimasi Biaya Operasional Pasar (1 Tahun)

No	Uraian Kegiatan	Pengeluaran	Pengeluaran Per Bulan (Rp)	Pengeluaran Per Tahun (Rp)	Prosentase	Keterangan
1	2	3	4	5	6	7
1	Gaji Pegawai	1	44.750.000	537.000.000	73,80	
2	Tunjangan Pegawai	0,1	4.475.000	53.700.000	7,38	
3	Pengadaan ATK	1	500.000	6.000.000	0,82	
4	Perawatan Alat Kantor	1	500.000	6.000.000	0,82	
5	Perawatan Bangunan	0,005		100.345.000	13,79	
6	Telepon	1	300.000	3.600.000	0,49	
7	Listrik	1	500.000	6.000.000	0,82	
8	Perpajakan	1	250.000	3.000.000	0,41	
9	Biaya Adm. Umum	1	1.000.000	12.000.000	1,65	
			Jumlah	727.645.000	100	

Lampiran 2a

Rekapitulasi Gaji Pegawai Pasar (1 Tahun)

No	Status/Golongan	Jumlah (Orang)	Besar Gaji (Rp/Orang)	Jumlah (Rp/Bulan)	%	Jumlah (Rp/Tahun)	Keterangan
1	2	3	4	5	6	7	8
1	PNS Gol. III	2	1.400.000	2.800.000	6,256983	33.600.000	PP 11/2003
2	PNS Gol. II	16	1.200.000	19.200.000	42,90503	230.400.000	PP 11/2003
3	Pegawai Kontrak	35	650.000	22.750.000	50,83799	273.000.000	PP 11/2003
			Total	44.750.000		537.000.000	

Harga Satuan Per M2 Bangunan

No	Jenis Bangunan	Luas (m2)	Prosentase	Harga Satuan/M2 (Rp)	Harga (Rp)
1	Ruko	3700	12,905	1.250.000	161.318
2	Toko/Kios	3820	13,324	850.000	113.254
3	Los	21150	73,770	550.000	405.738
	Jumlah	28670		Harga Satuan Dibulatkan	680.310 700.000

Lampiran 3

Estimasi Penerimaan Dari Sewa Pemakaian Tempat
 Sesuai Perda Nomor 18 Tahun 2001

Ketentuan : Besaran Harga Naik 20 % setiap 5 Tahun

No	Uraian	Ruko (Rp/m ²)	Toko/Kios (Rp/m ²)	Los (Rp/m ²)	PK-5 (Rp)
1	2	3	4	5	6
Tahun 2006 - 2010					
1	Besaran Harga Sewa 5 Tahun Pertama	850.000	550.000	325.000	
2	Besaran Ijin Perpanjangan 5 Tahun Kedua	70.000	60.000	40.000	
3	Besaran Ijin Perpanjangan 5 Tahun Ketiga	70.000	60.000	40.000	
4	Besaran Ijin Perpanjangan 5 Tahun Keempat	70.000	60.000	40.000	
Tahun 2011 - 2015					
1	Besaran Harga Sewa 5 Tahun Pertama	1.020.000	660.000	390.000	
2	Besaran Ijin Perpanjangan 5 Tahun Kedua	84.000	72.000	48.000	
3	Besaran Ijin Perpanjangan 5 Tahun Ketiga	84.000	72.000	48.000	
4	Besaran Ijin Perpanjangan 5 Tahun Keempat	84.000	72.000	48.000	
Tahun 2016 - 2020					
1	Besaran Harga Sewa 5 Tahun Pertama	1.224.000	792.000	468.000	
2	Besaran Ijin Perpanjangan 5 Tahun Kedua	100.800	86.400	57.600	
3	Besaran Ijin Perpanjangan 5 Tahun Ketiga	100.800	86.400	57.600	
4	Besaran Ijin Perpanjangan 5 Tahun Keempat	100.800	86.400	57.600	
Tahun 2021 - 2025					
1	Besaran Harga Sewa 5 Tahun Pertama	1.468.800	950.400	561.600	
2	Besaran Ijin Perpanjangan 5 Tahun Kedua	120.960	103.680	69.120	
3	Besaran Ijin Perpanjangan 5 Tahun Ketiga	120.960	103.680	69.120	
4	Besaran Ijin Perpanjangan 5 Tahun Keempat	120.960	103.680	69.120	

Lampiran 4

Estimasi Penerimaan Retribusi Harian
Sesuai Perda Nomor 18 Tahun 2001

No	Uraian	Ruko (Rp/m ²)	Toko/Kios (Rp/m ²)	Los (Rp/m ²)	PK-5 (Rp/Orang)
1	2	3	4	5	6
1	Besaran Harga Retribusi Pasar 5 Tahun Pertama	350	200	150	500
2	Besaran Harga Retribusi Pasar 5 Tahun Kedua	420	240	180	600
3	Besaran Harga Retribusi Pasar 5 Tahun Ketiga	504	288	216	720
4	Besaran Harga Retribusi Pasar 5 Tahun Keempat	605	346	259	864

No	Keterangan	Luas (M ²)	Harga Retribusi per M ² /hr (Rp)	Tahun 2006-2010 (Rp)	Tahun 20011-2015 (Rp)	Tahun 2016-2020 (Rp)	Tahun 2021-2025 (Rp)
1	2	3	4	5	6	7	8
	Tingkat Hunian			98%	98%	98%	98%
1	Ruko	3700	350	463.221.500	555.865.800	667.038.960	800.446.752
	Tingkat Hunian			70%	80%	98%	98%
2	Toko/Kios	3820	200	195.202.000	267.705.600	393.527.232	472.232.678
	Tingkat Hunian			60%	80%	98%	98%
3	Los	21150	150	694.777.500	1.111.644.000	1.634.116.680	1.960.940.016
	Tingkat Hunian			60%	70%	80%	90%
4	PK-5	2000	500	219.000.000	306.600.000	420.480.000	567.648.000
	Jumlah			1.572.201.000	2.241.815.400	3.115.162.872	3.801.267.446
5	Pendapatan Lain-lain x Retribusi Pasar			314.440.200	448.363.080	623.032.574	760.253.489
	Total			1.886.641.200	2.690.178.480	3.738.195.446	4.561.520.936

Lampiran 5

Perhitungan Cash Flow Pembangunan Pasar
Sesuai Perda Nomor 18 Tahun 2001

No	Uraian	Keterangan	0 2001 (Rp)	1 2002 (Rp)	2 2003 (Rp)	3 2004 (Rp)	4 2005 (Rp)	5 2006 (Rp)
1	2	3	4	5	6	7	8	9
A	Penerimaan							
	1. Pendapatan Sewa	Lampiran						4.787.262.500
	2. Retribusi Pasar	Lampiran						1.886.641.200
	3. Nilai Sisa Bangunan							
	4. Nilai Sisa Tanah							
	Jumlah Penerimaan Kotor							6.673.903.700
		2%						
	Tingkat Kekosongan Gedung	Penerimaan Kotor						133.478.074
	Pendapatan Bersih							6.540.425.626
B	Pengeluaran							
	1. Modal Awal	45.000.000.000	5.000.000.000	2.400.000.000	7.700.000.000	18.100.000.000	11.800.000.000	
	2. Biaya Oprs & Pemel.	Naik 10% setiap 5 Tahun						706.142.500
	3. Cash Flow Sebelum Pajak	-45.000.000.000	-5.000.000.000	-2.400.000.000	-7.700.000.000	-18.100.000.000	-11.800.000.000	5.834.283.126
	4. Tingkat Pengembalian (DR) 10%	10%	1,00000	0,90909	0,82645	0,75131	0,68301	0,62093
	5. Discounted Cash Flow (DCF)		-5.000.000.000	-2.181.818.182	-6.363.636.364	-13.598.797.896	-8.059.558.773	3.622.653.292
	PV -	-35.203.811.215						
	PV +	26.020.003.753						
	Net Present Value (NPV)	-9.183.807.462						
	Internal Rate of Return (IRR)							

Lampiran 5a

No	Uraian	Keterangan	6 2007 (Rp)	7 2008 (Rp)	8 2009 (Rp)	9 2010 (Rp)	10 2011 (Rp)	11 2012 (Rp)
1	2	3	4	5	6	7	8	9
A	Penerimaan							
	1. Pendapatan Sewa	Lampiran	4.787.262.500				1.669.386.000	1.669.386.000
	2. Retribusi Pasar	Lampiran	1.886.641.200	1.886.641.200	1.886.641.200	1.886.641.200	2.690.178.480	2.690.178.480
	3. Nilai Sisa Bangunan							
	4. Nilai Sisa Tanah							
	Jumlah Penerimaan Kotor		6.673.903.700	1.886.641.200	1.886.641.200	1.886.641.200	4.359.564.480	4.359.564.480
		2%						
	Tingkat Kekosongan Gedung	Penerimaan Kotor	133.478.074	37.732.824	37.732.824	37.732.824	87.191.290	87.191.290
	Pendapatan Bersih		6.540.425.626	1.848.908.376	1.848.908.376	1.848.908.376	4.272.373.190	4.272.373.190
B	Pengeluaran							
	1. Modal Awal	45.000.000.000						
	2. Biaya Oprs & Pemel.	Naik 10% setiap 5 Tahun	706.142.500	706.142.500	706.142.500	706.142.500	776.756.750	776.756.750
	3. Cash Flow Sebelum Pajak	-45.000.000.000	5.834.283.126	1.142.765.876	1.142.765.876	1.142.765.876	3.495.616.440	3.495.616.440
	4. Tingkat Pengembalian (DR) 10%	10%	0,56447	0,51316	0,46651	0,42410	0,38554	0,35049
	5. Discounted Cash Flow (DCF)		3.293.302.584	586.418.714	533.108.419	484.643.812	1.347.712.739	1.225.190.823

Lampiran 5b

No	Uraian	Keterangan	12 2013 (Rp)	13 2014 (Rp)	14 2015 (Rp)	15 2016 (Rp)	16 2017 (Rp)	17 2018 (Rp)
1	2	3	4	5	6	7	8	9
A	Penerimaan							
	1. Pendapatan Sewa	Lampiran				1.288.609.920	1.288.609.920	
	2. Retribusi Pasar	Lampiran	2.690.178.480	2.690.178.480	2.690.178.480	3.738.195.446	3.738.195.446	3.738.195.446
	3. Nilai Sisa Bangunan							
	4. Nilai Sisa Tanah							
	Jumlah Penerimaan Kotor		2.690.178.480	2.690.178.480	2.690.178.480	5.026.805.366	5.026.805.366	3.738.195.446
		2%						
	Tingkat Kekosongan Gedung	Penerimaan	53.803.570	53.803.570	53.803.570	100.536.107	100.536.107	74.763.909
		Kotor						
	Pendapatan Bersih		2.636.374.910	2.636.374.910	2.636.374.910	4.926.269.259	4.926.269.259	3.663.431.537
B	Pengeluaran							
	1. Modal Awal	45.000.000.000						
	2. Biaya Oprs & Pemel.	Naik 10% setiap 5 Tahun	776.756.750	776.756.750	776.756.750	854.432.425	854.432.425	854.432.425
	3. Cash Flow Sebelum Pajak	-45.000.000.000	1.859.618.160	1.859.618.160	1.859.618.160	4.071.836.834	4.071.836.834	2.808.999.112
	4. Tingkat Pengembalian (DR) 10%	10%	0,31863	0,28966	0,26333	0,23939	0,21763	0,19784
	5. Discounted Cash Flow (DCF)		592.531.349	538.665.330	489.695.368	974.764.937	886.150.907	555.745.531

Lampiran 5c

No	Uraian	Keterangan	18 2019 (Rp)	19 2020 (Rp)	20 2021 (Rp)	21 2022 (Rp)	22 2023 (Rp)	23 2024 (Rp)
1	2	3	4	5	6	7	8	9
A	Penerimaan							
	1. Pendapatan Sewa	Lampiran			1.129.693.824	1.129.693.824		
	2. Retribusi Pasar	Lampiran	3.738.195.446	3.738.195.446	4.561.520.936	4.561.520.936	4.561.520.936	4.561.520.936
	3. Nilai Sisa Bangunan							
	4. Nilai Sisa Tanah							
	Jumlah Penerimaan Kotor		3.738.195.446	3.738.195.446	5.691.214.760	5.691.214.760	4.561.520.936	4.561.520.936
	Tingkat Kekosongan Gedung	2% Penerimaan Kotor	74.763.909	74.763.909	113.824.295	113.824.295	91.230.419	91.230.419
	Pendapatan Bersih		3.663.431.537	3.663.431.537	5.577.390.465	5.577.390.465	4.470.290.517	4.470.290.517
B	Pengeluaran							
	1. Modal Awal	45.000.000.000						
	2. Biaya Oprs & Pemel.	Naik 10% setiap 5 Tahun	854.432.425	854.432.425	939.875.668	939.875.668	939.875.668	939.875.668
	3. Cash Flow Sebelum Pajak	-45.000.000.000	4.071.836.834	4.071.836.834	4.637.514.797	4.637.514.797	3.530.414.850	3.530.414.850
	4. Tingkat Pengembalian (DR) 10%	10%	0,17986	0,16351	0,14864	0,13513	0,12285	0,11168
	5. Discounted Cash Flow (DCF)		732.355.292	665.777.756	689.337.019	626.670.018	433.696.980	394.270.334

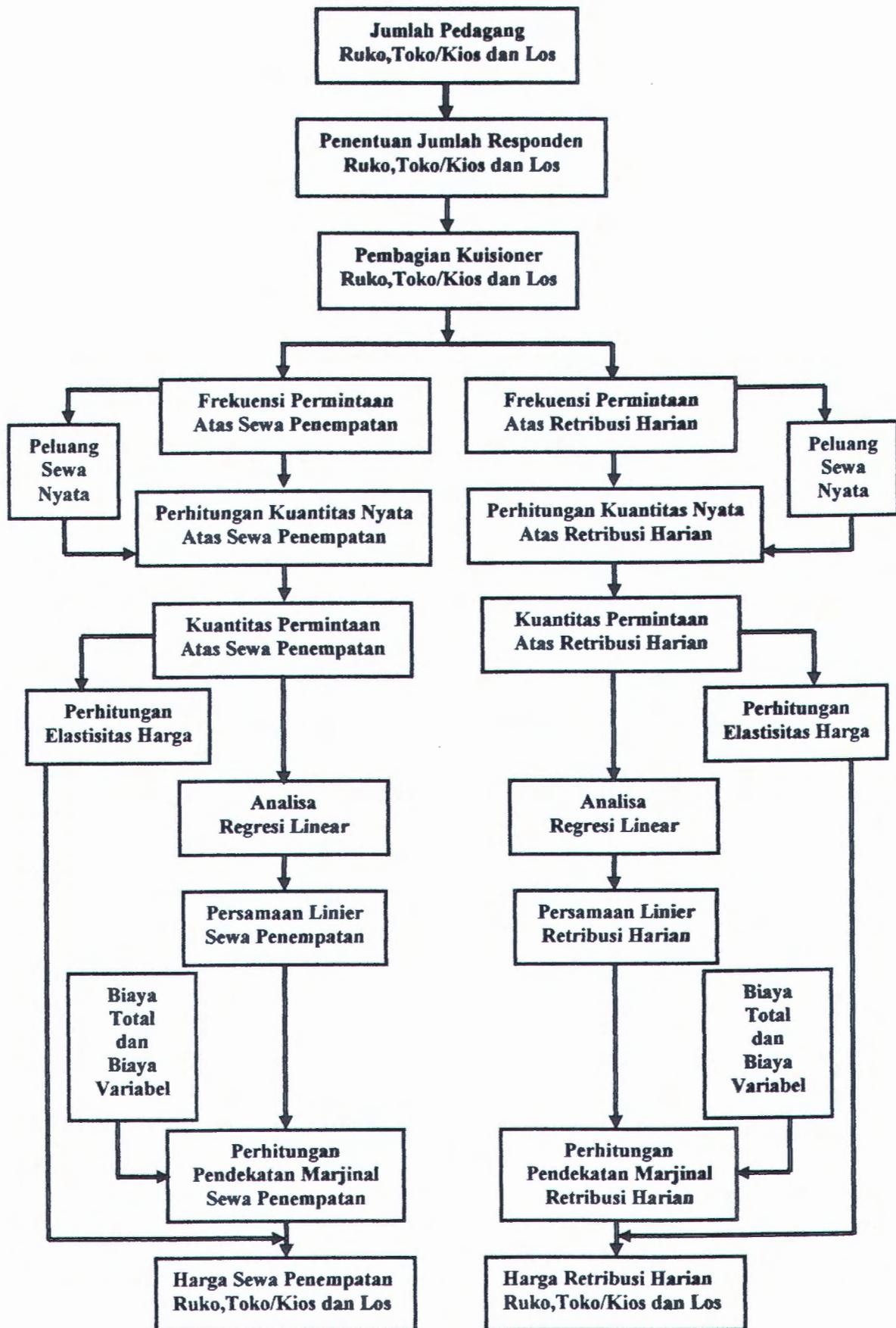
Lampiran 5d

No	Uraian	Keterangan	24 2025 (Rp)
1	2	3	4
A	Penerimaan		
	1. Pendapatan Sewa	Lampiran	
	2. Retribusi Pasar	Lampiran	4.561.520.936
	3. Nilai Sisa Bangunan		20.460.000.000
	4. Nilai Sisa Tanah		49.783.500.000
	Jumlah Penerimaan Kotor		74.805.020.936
		2%	
	Tingkat Kekosongan Gedung	Penerimaan	1.496.100.419
		Kotor	
	Pendapatan Bersih		73.308.920.517
B	Pengeluaran		
	1. Modal Awal	45.000.000.000	
	2. Biaya Oprs & Pemel.	Naik 10% setiap 5 Tahun	939.875.668
	3. Cash Flow Sebelum Pajak	-45.000.000.000	72.369.044.850
	4. Tingkat Pengembalian (DR) 10%	10%	0,10153
	5. Discounted Cash Flow (DCF)		7.347.312.551

Lampiran 6a

Prosentase Kenaikan Retribusi

No	Jenis Retribusi	Prosentase Kenaikan (%)	Ruko (Rp)	Toko/Kios (Rp)	Los (Rp)
1	2	3	4	5	6
1	Sewa Pemakaian Stan	0	850.000	550.000	325.000
		5	892.500	577.500	341.250
		10	935.000	605.000	357.500
		15	977.500	632.500	373.750
		20	1.020.000	660.000	390.000
		25	1.062.500	687.500	406.250
		30	1.105.000	715.000	422.500
		35	1.147.500	742.500	438.750
		40	1.190.000	770.000	455.000
		45	1.232.500	797.500	471.250
		50	1.275.000	825.000	487.500
	55	1.317.500	852.500	503.750	
	60	1.360.000	880.000	520.000	
2	Biaya Heregrestasi	0	70.000	60.000	40.000
		10	77.000	66.000	44.000
		20	84.000	72.000	48.000
		30	91.000	78.000	52.000
		40	98.000	84.000	56.000
		50	105.000	90.000	60.000
		60	112.000	96.000	64.000
		70	119.000	102.000	68.000
		80	126.000	108.000	72.000
		90	133.000	114.000	76.000
		100	140.000	120.000	80.000
		110	147.000	126.000	84.000
		120	154.000	132.000	88.000
		130	161.000	138.000	92.000
		140	168.000	144.000	96.000
			150	175.000	150.000
	155	178.500	153.000	102.000	
	160	182.000	156.000	104.000	
	165	185.500	159.000	106.000	
3	Retribusi Harian	0	350	200	150
		10	385	220	165
		20	420	240	180
		30	455	260	195
		40	490	280	210
		50	525	300	225
		60	560	320	240
		70	595	340	255
		80	630	360	270
		90	665	380	285
	100	700	400	300	

Alur Perhitungan Kurva Permintaan

Lampiran 8

**KUISIONER
(PEDAGANG RUKO)**

Nama Responden =

Berilah tanda silang (X) pada huruf di depan jawaban yang menurut Bapak / Ibu / Saudara paling sesuai

1. Berapa pendapatan / penghasilan bersih rata-rata Anda dalam satu bulan
 - a) Kurang dari Rp. 2.000.000,-
 - b) Antara Rp. 2.000.000,- s/d Rp. 4.000.000,-
 - c) Antara Rp. 4.000.000,- s/d Rp. 6.000.000,-
 - d) Antara Rp. 6.000.000,- s/d Rp. 8.000.000,-
 - e) Lebih dari Rp. 8.000.000,-

2. Berapa pengeluaran rata-rata Anda dalam satu bulan
 - a) Kurang dari Rp. 2.000.000,-
 - b) Antara Rp. 2.000.000,- s/d Rp. 4.000.000,-
 - c) Antara Rp. 4.000.000,- s/d Rp. 6.000.000,-
 - d) Antara Rp. 6.000.000,- s/d Rp. 8.000.000,-
 - e) Lebih dari Rp. 8.000.000,-

3. Jumlah anggota keluarga yang Anda tanggung (termasuk Anda sendiri)
 - a) 2 orang
 - b) 3 orang
 - c) 4 orang
 - d) 5 Orang
 - e) Lebih dari 5 orang

A Sewa Pemakaian Stan

1. Apakah Anda akan berdagang di Pasar Porong Baru jika Sewa Pemakaian Stan ditetapkan sebesar Rp 900.000,-/m²
 - a) Pasti tidak
 - b) Tidak
 - c) Mungkin
 - d) Ya
 - e) Pasti Ya

2. Apakah Anda akan berdagang di Pasar Porong Baru jika Sewa Pemakaian Stan ditetapkan sebesar Rp 1.000.000,-/m²
 - a) Pasti tidak
 - b) Tidak
 - c) Mungkin
 - d) Ya
 - e) Pasti Ya

3. Apakah Anda akan berdagang di Pasar Porong Baru jika Sewa Pemakaian Stan ditetapkan sebesar Rp 1.100.000,-/m²
 - a) Pasti tidak
 - b) Tidak
 - c) Mungkin
 - d) Ya
 - e) Pasti Ya

4. Apakah Anda akan berdagang di Pasar Porong Baru jika Sewa Pemakaian Stan ditetapkan sebesar Rp 1.200.000,-/m²
 - a) Pasti tidak
 - b) Tidak
 - c) Mungkin
 - d) Ya
 - e) Pasti Ya

5. Apakah Anda akan berdagang di Pasar Porong Baru jika Sewa Pemakaian Stan ditetapkan sebesar Rp 1.300.000,-/m²
- Pasti tidak
 - Tidak
 - Mungkin
 - Ya
 - Pasti Ya
6. Apakah Anda akan berdagang di Pasar Porong Baru jika Sewa Pemakaian Stan ditetapkan sebesar Rp 1.400.000,-/m²
- Pasti tidak
 - Tidak
 - Mungkin
 - Ya
 - Pasti Ya
7. Apakah Anda akan berdagang di Pasar Porong Baru jika Sewa Pemakaian Stan ditetapkan sebesar Rp 1.500.000,-/m²
- Pasti tidak
 - Tidak
 - Mungkin
 - Ya
 - Pasti Ya

B Retribusi Harian Pasar

1. Apakah Anda akan berdagang di Pasar Porong Baru jika retribusi pasar ditetapkan sebesar Rp 400 / m² / hr
- Pasti tidak
 - Tidak
 - Mungkin
 - Ya
 - Pasti Ya
2. Apakah Anda akan berdagang di Pasar Porong Baru jika retribusi pasar ditetapkan sebesar Rp 450 / m² / hr
- Pasti tidak
 - Tidak
 - Mungkin
 - Ya
 - Pasti Ya
3. Apakah Anda akan berdagang di Pasar Porong Baru jika retribusi pasar ditetapkan sebesar Rp 500 / m² / hr
- Pasti tidak
 - Tidak
 - Mungkin
 - Ya
 - Pasti Ya
4. Apakah Anda akan berdagang di Pasar Porong Baru jika retribusi pasar ditetapkan sebesar Rp 550 / m² / hr
- Pasti tidak
 - Tidak
 - Mungkin
 - Ya
 - Pasti Ya

5. Apakah Anda akan berdagang di Pasar Porong Baru jika retribusi pasar ditetapkan sebesar Rp 600 / m² / hr
- a) Pasti tidak
 - b) Tidak
 - c) Mungkin
 - d) Ya
 - e) Pasti Ya
6. Apakah Anda akan berdagang di Pasar Porong Baru jika retribusi pasar ditetapkan sebesar Rp 650 / m² / hr
- a) Pasti tidak
 - b) Tidak
 - c) Mungkin
 - d) Ya
 - e) Pasti Ya
7. Apakah Anda akan berdagang di Pasar Porong Baru jika retribusi pasar ditetapkan sebesar Rp 700 / m² / hr
- a) Pasti tidak
 - b) Tidak
 - c) Mungkin
 - d) Ya
 - e) Pasti Ya

Terima kasih atas kesediaan Bapak / Ibu / Saudara untuk mengisi kuisisioner ini

5. Apakah Anda akan berdagang di Pasar Porong Baru jika harga Sewa Pemakaian Stan ditetapkan sebesar Rp. 550.000 / m²
- Pasti tidak
 - Tidak
 - Mungkin
 - Ya
 - Pasti Ya
6. Apakah Anda akan berdagang di Pasar Porong Baru jika harga Sewa Pemakaian Stan ditetapkan sebesar Rp. 600.000 / m²
- Pasti tidak
 - Tidak
 - Mungkin
 - Ya
 - Pasti Ya
7. Apakah Anda akan berdagang di Pasar Porong Baru jika harga Sewa Pemakaian Stan ditetapkan sebesar Rp. 650.000 / m²
- Pasti tidak
 - Tidak
 - Mungkin
 - Ya
 - Pasti Ya

B Retribusi Harian Pasar

1. Apakah Anda akan berdagang di Pasar Porong Baru jika retribusi pasar ditetapkan sebesar Rp. 175 / m² / hr,-
- Pasti tidak
 - Tidak
 - Mungkin
 - Ya
 - Pasti Ya
2. Apakah Anda akan berdagang di Pasar Porong Baru jika retribusi pasar ditetapkan sebesar Rp. 200 / m² / hr
- Pasti tidak
 - Tidak
 - Mungkin
 - Ya
 - Pasti Ya
3. Apakah Anda akan berdagang di Pasar Porong Baru jika retribusi pasar ditetapkan sebesar Rp. 225 / m² / hr
- Pasti tidak
 - Tidak
 - Mungkin
 - Ya
 - Pasti Ya
4. Apakah Anda akan berdagang di Pasar Porong Baru jika retribusi pasar ditetapkan sebesar Rp. 250 / m² / hr
- Pasti tidak
 - Tidak
 - Mungkin
 - Ya
 - Pasti Ya

Lampiran 9

**KUISIONER
(PEDAGANG TOKO / KIOS)**

Nama Responden =

Berilah tanda silang (X) pada huruf di depan jawaban yang menurut Bapak / Ibu / Saudara paling sesuai

1. Berapa pendapatan / penghasilan bersih rata-rata Anda dalam satu bulan
 - a) Kurang dari Rp. 1.500.000,-
 - b) Antara Rp. 1.500.000,- s/d Rp. 3.500.000,-
 - c) Antara Rp. 3.500.000,- s/d Rp. 5.500.000,-
 - d) Antara Rp. 5.500.000,- s/d Rp. 7.500.000,-
 - e) Lebih dari Rp. 7.500.000,-

2. Berapa pengeluaran rata-rata Anda dalam satu bulan
 - a) Kurang dari Rp. 1.500.000,-
 - b) Antara Rp. 1.500.000,- s/d Rp. 3.500.000,-
 - c) Antara Rp. 3.500.000,- s/d Rp. 5.500.000,-
 - d) Antara Rp. 5.500.000,- s/d Rp. 7.500.000,-
 - e) Lebih dari Rp. 7.500.000,-

3. Jumlah anggota keluarga yang Anda tanggung (termasuk Anda sendiri)
 - a) 2 orang
 - b) 3 orang
 - c) 4 orang
 - d) 5 Orang
 - e) Lebih dari 5 orang

A Sewa Pemakaian Stan

1. Apakah Anda akan berdagang di Pasar Porong Baru jika harga Sewa Pemakaian Stan ditetapkan sebesar Rp. 650.000,- / m²
 - a) Pasti tidak
 - b) Tidak
 - c) Mungkin
 - d) Ya
 - e) Pasti Ya

2. Apakah Anda akan berdagang di Pasar Porong Baru jika harga Sewa Pemakaian Stan ditetapkan sebesar Rp. 700.000,- / m²
 - a) Pasti tidak
 - b) Tidak
 - c) Mungkin
 - d) Ya
 - e) Pasti Ya

3. Apakah Anda akan berdagang di Pasar Porong Baru jika harga Sewa Pemakaian Stan ditetapkan sebesar Rp. 750.000,- / m²
 - a) Pasti tidak
 - b) Tidak
 - c) Mungkin
 - d) Ya
 - e) Pasti Ya

4. Apakah Anda akan berdagang di Pasar Porong Baru jika harga Sewa Pemakaian Stan ditetapkan sebesar Rp. 800.000,- / m²
 - a) Pasti tidak
 - b) Tidak
 - c) Mungkin
 - d) Ya
 - e) Pasti Ya

5. Apakah Anda akan berdagang di Pasar Porong Baru jika harga Sewa Pemakaian Stan ditetapkan sebesar Rp. 850.000,- / m²
- Pasti tidak
 - Tidak
 - Mungkin
 - Ya
 - Pasti Ya
6. Apakah Anda akan berdagang di Pasar Porong Baru jika harga Sewa Pemakaian Stan ditetapkan sebesar Rp. 900.000,-/m²
- Pasti tidak
 - Tidak
 - Mungkin
 - Ya
 - Pasti Ya
7. Apakah Anda akan berdagang di Pasar Porong Baru jika harga Sewa Pemakaian Stan ditetapkan sebesar Rp. 950.000,-/m²
- Pasti tidak
 - Tidak
 - Mungkin
 - Ya
 - Pasti Ya

B Retribusi Harian Pasar

1. Apakah Anda akan berdagang di Pasar Porong Baru jika retribusi pasar ditetapkan sebesar Rp. 250 / m² / hr
- Pasti tidak
 - Tidak
 - Mungkin
 - Ya
 - Pasti Ya
2. Apakah Anda akan berdagang di Pasar Porong Baru jika retribusi pasar ditetapkan sebesar Rp. 275 / m² / hr
- Pasti tidak
 - Tidak
 - Mungkin
 - Ya
 - Pasti Ya
3. Apakah Anda akan berdagang di Pasar Porong Baru jika retribusi pasar ditetapkan sebesar Rp. 300 / m² / hr
- Pasti tidak
 - Tidak
 - Mungkin
 - Ya
 - Pasti Ya
4. Apakah Anda akan berdagang di Pasar Porong Baru jika retribusi pasar ditetapkan sebesar Rp. 325 / m² / hr
- Pasti tidak
 - Tidak
 - Mungkin
 - Ya
 - Pasti Ya

5. Apakah Anda akan berdagang di Pasar Porong Baru jika retribusi pasar ditetapkan sebesar Rp. 350 / m² / hr
- a) Pasti tidak
 - b) Tidak
 - c) Mungkin
 - d) Ya
 - e) Pasti Ya
6. Apakah Anda akan berdagang di Pasar Porong Baru jika retribusi pasar ditetapkan sebesar Rp. 375 / m² / hr
- a) Pasti tidak
 - b) Tidak
 - c) Mungkin
 - d) Ya
 - e) Pasti Ya
7. Apakah Anda akan berdagang di Pasar Porong Baru jika retribusi pasar ditetapkan sebesar Rp. 400 / m² / hr
- a) Pasti tidak
 - b) Tidak
 - c) Mungkin
 - d) Ya
 - e) Pasti Ya

Terima kasih atas kesediaan Bapak / Ibu / Saudara untuk mengisi kuisisioner ini

Lampiran 10

**KUISIONER
(PEDAGANG LOS / PK5)**

Nama Responden =

Berilah tanda silang (X) pada huruf di depan jawaban yang menurut Bapak / Ibu / Saudara paling sesuai

1. Berapa pendapatan / penghasilan bersih rata-rata Anda dalam satu bulan
 - a) Kurang dari Rp. 1.000.000,-
 - b) Antara Rp. 1.000.000,- s/d Rp. 2.000.000,-
 - c) Antara Rp. 2.000.000,- s/d Rp. 3.000.000,-
 - d) Antara Rp. 3.000.000,- s/d Rp. 4.000.000,-
 - e) Lebih dari Rp. 4.000.000,-

2. Berapa pengeluaran rata-rata Anda dalam satu bulan
 - a) Kurang dari Rp. 1.000.000,-
 - b) Antara Rp. 1.000.000,- s/d Rp. 2.000.000,-
 - c) Antara Rp. 2.000.000,- s/d Rp. 3.000.000,-
 - d) Antara Rp. 3.000.000,- s/d Rp. 4.000.000,-
 - e) Lebih dari Rp. 4.000.000,-

3. Jumlah anggota keluarga yang Anda tanggung (termasuk Anda sendiri)
 - a) 2 orang
 - b) 3 orang
 - c) 4 orang
 - d) 5 Orang
 - e) Lebih dari 5 orang

A Sewa Pemakaian Stan

1. Apakah Anda akan berdagang di Pasar Porong Baru jika harga Sewa Pemakaian Stan ditetapkan sebesar Rp. 350.000 / m²
 - a) Pasti tidak
 - b) Tidak
 - c) Mungkin
 - d) Ya
 - e) Pasti Ya

2. Apakah Anda akan berdagang di Pasar Porong Baru jika harga Sewa Pemakaian Stan ditetapkan sebesar Rp. 400.000 / m²
 - a) Pasti tidak
 - b) Tidak
 - c) Mungkin
 - d) Ya
 - e) Pasti Ya

3. Apakah Anda akan berdagang di Pasar Porong Baru jika harga Sewa Pemakaian Stan ditetapkan sebesar Rp. 450.000 / m²
 - a) Pasti tidak
 - b) Tidak
 - c) Mungkin
 - d) Ya
 - e) Pasti Ya

4. Apakah Anda akan berdagang di Pasar Porong Baru jika harga Sewa Pemakaian Stan ditetapkan sebesar Rp. 500.000 / m²
 - a) Pasti tidak
 - b) Tidak
 - c) Mungkin
 - d) Ya
 - e) Pasti Ya

5. Apakah Anda akan berdagang di Pasar Porong Baru jika retribusi pasar ditetapkan sebesar Rp. 275 / m² / hr
- a) Pasti tidak
 - b) Tidak
 - c) Mungkin
 - d) Ya
 - e) Pasti Ya
6. Apakah Anda akan berdagang di Pasar Porong Baru jika retribusi pasar ditetapkan sebesar Rp. 300 / m² / hr
- a) Pasti tidak
 - b) Tidak
 - c) Mungkin
 - d) Ya
 - e) Pasti Ya
7. Apakah Anda akan berdagang di Pasar Porong Baru jika retribusi pasar ditetapkan sebesar Rp. 325 / m² / hr
- a) Pasti tidak
 - b) Tidak
 - c) Mungkin
 - d) Ya
 - e) Pasti Ya

Terima kasih atas kesediaan Bapak / Ibu / Saudara untuk mengisi kuisisioner ini

Frekuensi Minat Pedagang (Retribusi Harian) - Ruko

NO	HARGA Rp/m ² /hr	MINAT	FREKUENSI RESPONDEN	PERSENT (%)	KOMULATIF (%)
1	400	PASTI TIDAK	1	3,33	3,33
		TIDAK	4	13,33	16,67
		MUNGKIN	8	26,67	43,33
		YA	10	33,33	76,67
		PASTI YA	7	23,33	100,00
			30	100,00	
2	450	PASTI TIDAK	2	6,67	6,67
		TIDAK	5	16,67	23,33
		MUNGKIN	9	30,00	53,33
		YA	8	26,67	80,00
		PASTI YA	6	20,00	100,00
			30	100,00	
3	500	PASTI TIDAK	4	13,33	13,33
		TIDAK	8	26,67	40,00
		MUNGKIN	7	23,33	63,33
		YA	7	23,33	86,67
		PASTI YA	4	13,33	100,00
			30	100,00	
4	550	PASTI TIDAK	7	23,33	23,33
		TIDAK	6	20,00	43,33
		MUNGKIN	8	26,67	70,00
		YA	6	20,00	90,00
		PASTI YA	3	10,00	100,00
			30	100,00	
5	600	PASTI TIDAK	10	33,33	33,33
		TIDAK	7	23,33	56,67
		MUNGKIN	6	20,00	76,67
		YA	5	16,67	93,33
		PASTI YA	2	6,67	100,00
			30	100,00	
6	650	PASTI TIDAK	11	36,67	36,67
		TIDAK	10	33,33	70,00
		MUNGKIN	6	20,00	90,00
		YA	2	6,67	96,67
		PASTI YA	1	3,33	100,00
			30	100,00	
7	700	PASTI TIDAK	12	40,00	40,00
		TIDAK	9	30,00	70,00
		MUNGKIN	7	23,33	93,33
		YA	1	3,33	96,67
		PASTI YA	1	3,33	100,00
			30	100,00	

LAMPIRAN 11 a

Frekuensi Minat Pedagang (Retribusi Harian) - Toko/Kios

NO	HARGA Rp/m2/hr	MINAT	FREKUENSI RESPONDEN	PERSENT (%)	KOMULATIF (%)
1	250	PASTI TIDAK	3	6,00	6,00
		TIDAK	7	14,00	20,00
		MUNGKIN	11	22,00	42,00
		YA	15	30,00	72,00
		PASTI YA	14	28,00	100,00
			50	100,00	
2	275	PASTI TIDAK	3	6,00	6,00
		TIDAK	9	18,00	24,00
		MUNGKIN	13	26,00	50,00
		YA	15	30,00	80,00
		PASTI YA	10	20,00	100,00
			50	100,00	
3	300	PASTI TIDAK	5	10,00	10,00
		TIDAK	10	20,00	30,00
		MUNGKIN	15	30,00	60,00
		YA	13	26,00	86,00
		PASTI YA	7	14,00	100,00
			50	100,00	
4	325	PASTI TIDAK	7	14,00	14,00
		TIDAK	13	26,00	40,00
		MUNGKIN	15	30,00	70,00
		YA	10	20,00	90,00
		PASTI YA	5	10,00	100,00
			50	100,00	
5	350	PASTI TIDAK	14	28,00	28,00
		TIDAK	14	28,00	56,00
		MUNGKIN	15	30,00	86,00
		YA	5	10,00	96,00
		PASTI YA	2	4,00	100,00
			50	100,00	
6	375	PASTI TIDAK	20	40,00	40,00
		TIDAK	16	32,00	72,00
		MUNGKIN	9	18,00	90,00
		YA	4	8,00	98,00
		PASTI YA	1	2,00	100,00
			50	100,00	
7	400	PASTI TIDAK	27	54,00	54,00
		TIDAK	15	30,00	84,00
		MUNGKIN	5	10,00	94,00
		YA	2	4,00	98,00
		PASTI YA	1	2,00	100,00
			50	100,00	



LAMPIRAN 11 b

Frekuensi Minat Pedagang (Retribusi Harian) - Los

NO	HARGA Rp/m2/hr	MINAT	FREKUENSI RESPONDEN	PERSENT (%)	KOMULATIF (%)
1	175	PASTI TIDAK	2	2,00	2,00
		TIDAK	11	11,00	13,00
		MUNGKIN	32	32,00	45,00
		YA	30	30,00	75,00
		PASTI YA	25	25,00	100,00
			100	100,00	
2	200	PASTI TIDAK	5	5,00	5,00
		TIDAK	13	13,00	18,00
		MUNGKIN	37	37,00	55,00
		YA	26	26,00	81,00
		PASTI YA	19	19,00	100,00
			100	100,00	
3	225	PASTI TIDAK	8	8,00	8,00
		TIDAK	17	17,00	25,00
		MUNGKIN	40	40,00	65,00
		YA	22	22,00	87,00
		PASTI YA	13	13,00	100,00
			100	100,00	
4	250	PASTI TIDAK	25	25,00	25,00
		TIDAK	31	31,00	56,00
		MUNGKIN	19	19,00	75,00
		YA	16	16,00	91,00
		PASTI YA	9	9,00	100,00
			100	100,00	
5	275	PASTI TIDAK	40	40,00	40,00
		TIDAK	25	25,00	65,00
		MUNGKIN	19	19,00	84,00
		YA	11	11,00	95,00
		PASTI YA	5	5,00	100,00
			100	100,00	
6	300	PASTI TIDAK	49	49,00	49,00
		TIDAK	33	33,00	82,00
		MUNGKIN	10	10,00	92,00
		YA	6	6,00	98,00
		PASTI YA	2	2,00	100,00
			100	100,00	
7	325	PASTI TIDAK	50	50,00	50,00
		TIDAK	40	40,00	90,00
		MUNGKIN	6	6,00	96,00
		YA	3	3,00	99,00
		PASTI YA	1	1,00	100,00
			100	100,00	

RINGKASAN JAWABAN RESPONDEN RUKO (Tahunan)

HARGA Rp/m2/Th	JAWABAN RESPONDEN					KUANTITAS YANG DIHARAPKAN (Respd)
	PASTI TIDAK	TIDAK	MUNGKIN	YA	PASTI YA	
146000	1	4	8	10	12	25,20
164250	2	5	9	8	6	18,40
182500	4	8	7	7	4	15,50
200750	7	6	8	6	3	13,60
219000	10	7	6	5	2	11,10
237250	11	10	6	2	1	8,60
255500	12	9	7	1	1	8,00

RINGKASAN JAWABAN RESPONDEN TOKO / KIOS (Tahunan)

HARGA Rp/m2/Th	JAWABAN RESPONDEN					KUANTITAS YANG DIHARAPKAN (Respd)
	PASTI TIDAK	TIDAK	MUNGKIN	YA	PASTI YA	
91250	3	7	11	15	14	33,60
100375	3	9	13	15	10	31,20
109500	5	10	15	13	7	27,90
118625	7	13	15	10	5	24,40
127750	14	14	15	5	2	17,70
136875	20	16	9	4	1	13,50
146000	27	15	5	2	1	9,60

RINGKASAN JAWABAN RESPONDEN LOS (Tahunan)

HARGA Rp/m2/Th	JAWABAN RESPONDEN					KUANTITAS YANG DIHARAPKAN (Respd)
	PASTI TIDAK	TIDAK	MUNGKIN	YA	PASTI YA	
63875	2	11	32	30	25	68,30
73000	5	13	37	26	19	62,20
82125	8	17	40	22	13	55,70
91250	25	31	19	16	9	40,60
100375	40	25	19	11	5	30,80
109500	49	33	10	6	2	21,70
118625	50	40	6	3	1	18,40

Perhitungan kuantitas yang diharapkan

No	Jawaban Responden	Probabilitas Pembelian Nyata
1	Pasti Tidak	0,0
2	Tidak	0,3
3	Mungkin	0,5
4	Ya	0,8
5	Pasti Ya	1,0

2	0,0	0
5	0,3	1,5
9	0,5	4,5
8	0,8	6,4
6	1,0	6
164250		18,4

4	0,0	0
8	0,3	2,4
7	0,5	3,5
7	0,8	5,6
4	1,0	4
182500		15,5

10	0,0	0
7	0,3	2,1
6	0,5	3
5	0,8	4
2	1,0	2
219000		11,1

12	0,0	0
9	0,3	2,7
7	0,5	3,5
1	0,8	0,8
1	1,0	1
255500		8

1	0,0	0
4	0,3	1,2
8	0,5	4
10	0,8	8
12	1,0	12
146000		25,2

7	0,0	0
6	0,3	1,8
8	0,5	4
6	0,8	4,8
3	1,0	3
200750		13,6

11	0,0	0
10	0,3	3
6	0,5	3
2	0,8	1,6
1	1,0	1
237250		8,6

3	0,0	0
7	0,3	2,1
11	0,5	5,5
15	0,8	12
14	1,0	14
91250		33,6

5	0,0	0
10	0,3	3
15	0,5	7,5
13	0,8	10,4
7	1,0	7
109500		27,9

14	0,0	0
14	0,3	4,2
15	0,5	7,5
5	0,8	4
2	1,0	2
127750		17,7

27	0,0	0
15	0,3	4,5
5	0,5	2,5
2	0,8	1,6
1	1,0	1
146000		9,6

3	0,0	0
9	0,3	2,7
13	0,5	6,5
15	0,8	12
10	1,0	10
100375		31,2

7	0,0	0
13	0,3	3,9
15	0,5	7,5
10	0,8	8
5	1,0	5
118625		24,4

20	0,0	0
16	0,3	4,8
9	0,5	4,5
4	0,8	3,2
1	1,0	1
136875		13,5

2	0,0	0
11	0,3	3,3
32	0,5	16
30	0,8	24
25	1,0	25
63875		68,3

8	0,0	0
17	0,3	5,1
40	0,5	20
22	0,8	17,6
13	1,0	13
82125		55,7

40	0,0	0
25	0,3	7,5
19	0,5	9,5
11	0,8	8,8
5	1,0	5
100375		30,8

50	0,0	0
40	0,3	12
6	0,5	3
3	0,8	2,4
1	1,0	1
118625		18,4

5	0,0	0
13	0,3	3,9
37	0,5	18,5
26	0,8	20,8
19	1,0	19
73000		62,2

25	0,0	0
31	0,3	9,3
19	0,5	9,5
16	0,8	12,8
9	1,0	9
91250		40,6

49	0,0	0
33	0,3	9,9
10	0,5	5
6	0,8	4,8
2	1,0	2
109500		21,7

Prosentase Minat Pedagang (Retribusi Tahunan) - Ruko

Harga Rp/m ² /Th	Kuantitas (Responden)	Pembagi (Satuan)	Pengali %	Minat Pedagang %
146000	25,20	30	100	84,00
164250	18,40	30	100	61,33
182500	15,50	30	100	51,67
200750	13,60	30	100	45,33
219000	11,10	30	100	37,00
237250	8,60	30	100	28,67
255500	8,00	30	101	26,93

Prosentase Minat Pedagang (Retribusi Tahunan) - Toko/Kios

Harga Rp/m ² /Th	Kuantitas (Responden)	Pembagi (Satuan)	Pengali %	Minat Pedagang %
91250	33,60	50	100	67,20
100375	31,20	50	100	62,40
109500	27,90	50	100	55,80
118625	24,40	50	100	48,80
127750	17,70	50	100	35,40
136875	13,50	50	100	27,00
146000	9,60	50	100	19,20

Prosentase Minat Pedagang (Retribusi Tahunan) - Los

Harga Rp/m ² /Th	Kuantitas (Responden)	Pembagi (Satuan)	Pengali %	Minat Pedagang %
63875	68,30	100	100	68,30
73000	62,20	100	100	62,20
82125	55,70	100	100	55,70
91250	40,60	100	100	40,60
100375	30,80	100	100	30,80
109500	21,70	100	100	21,70
118625	18,40	100	100	18,40

Frekuensi Minat Pedagang (Sewa Penempatan) - Ruko

NO	HARGA (Rp)	MINAT	FREKUENSI RESPONDEN	PERSENT (%)	KOMULATIF (%)
1	900.000	PASTI TIDAK	1	3,33	3,33
		TIDAK	3	10,00	13,33
		MUNGKIN	10	33,33	46,67
		YA	8	26,67	73,33
		PASTI YA	8	26,67	100,00
			30	100,00	
2	1.000.000	PASTI TIDAK	2	6,67	6,67
		TIDAK	4	13,33	20,00
		MUNGKIN	9	30,00	50,00
		YA	8	26,67	76,67
		PASTI YA	7	23,33	100,00
			30	100,00	
3	1.100.000	PASTI TIDAK	3	10,00	10,00
		TIDAK	7	23,33	33,33
		MUNGKIN	7	23,33	56,67
		YA	8	26,67	83,33
		PASTI YA	5	16,67	100,00
			30	100,00	
4	1.200.000	PASTI TIDAK	6	20,00	20,00
		TIDAK	5	16,67	36,67
		MUNGKIN	8	26,67	63,33
		YA	7	23,33	86,67
		PASTI YA	4	13,33	100,00
			30	100,00	
5	1.300.000	PASTI TIDAK	7	23,33	23,33
		TIDAK	5	16,67	40,00
		MUNGKIN	7	23,33	63,33
		YA	6	20,00	83,33
		PASTI YA	5	16,67	100,00
			30	100,00	
6	1.400.000	PASTI TIDAK	9	30,00	30,00
		TIDAK	7	23,33	53,33
		MUNGKIN	9	30,00	83,33
		YA	3	10,00	93,33
		PASTI YA	2	6,67	100,00
			30	100,00	
7	1.500.000	PASTI TIDAK	11	36,67	36,67
		TIDAK	8	26,67	63,33
		MUNGKIN	7	23,33	86,67
		YA	3	10,00	96,67
		PASTI YA	1	3,33	100,00
			30	100,00	

LAMPIRAN 12 a

Frekuensi Minat Pedagang (Sewa Penempatan) - Toko/Kios

NO	HARGA (Rp)	MINAT	FREKUENSI RESPONDEN	PERSENT (%)	KOMULATIF (%)
1	650.000	PASTI TIDAK	3	6,00	6,00
		TIDAK	7	14,00	20,00
		MUNGKIN	11	22,00	42,00
		YA	15	30,00	72,00
		PASTI YA	14	28,00	100,00
			50	100,00	
2	700.000	PASTI TIDAK	3	6,00	6,00
		TIDAK	9	18,00	24,00
		MUNGKIN	13	26,00	50,00
		YA	15	30,00	80,00
		PASTI YA	10	20,00	100,00
			50	100,00	
3	750.000	PASTI TIDAK	5	10,00	10,00
		TIDAK	10	20,00	30,00
		MUNGKIN	15	30,00	60,00
		YA	13	26,00	86,00
		PASTI YA	7	14,00	100,00
			50	100,00	
4	800.000	PASTI TIDAK	10	20,00	20,00
		TIDAK	7	14,00	34,00
		MUNGKIN	8	16,00	50,00
		YA	15	30,00	80,00
		PASTI YA	10	20,00	100,00
			50	100,00	
5	850.000	PASTI TIDAK	11	22,00	22,00
		TIDAK	9	18,00	40,00
		MUNGKIN	13	26,00	66,00
		YA	9	18,00	84,00
		PASTI YA	8	16,00	100,00
			50	100,00	
6	900.000	PASTI TIDAK	16	32,00	32,00
		TIDAK	10	20,00	52,00
		MUNGKIN	15	30,00	82,00
		YA	6	12,00	94,00
		PASTI YA	3	6,00	100,00
			50	100,00	
7	950.000	PASTI TIDAK	17	34,00	34,00
		TIDAK	13	26,00	60,00
		MUNGKIN	12	24,00	84,00
		YA	6	12,00	96,00
		PASTI YA	2	4,00	100,00
			50	100,00	

LAMPIRAN 12 b**Frekuensi Minat Pedagang (Sewa Penempatan) - Los**

NO	HARGA (Rp)	MINAT	FREKUENSI RESPONDEN	PERSENT (%)	KOMULATIF (%)
1	350.000	PASTI TIDAK	4	4,00	4,00
		TIDAK	12	12,00	16,00
		MUNGKIN	32	32,00	48,00
		YA	30	30,00	78,00
		PASTI YA	22	22,00	100,00
			100	100,00	
2	400.000	PASTI TIDAK	5	5,00	5,00
		TIDAK	13	13,00	18,00
		MUNGKIN	37	37,00	55,00
		YA	26	26,00	81,00
		PASTI YA	19	19,00	100,00
			100	100,00	
3	450.000	PASTI TIDAK	8	8,00	8,00
		TIDAK	17	17,00	25,00
		MUNGKIN	40	40,00	65,00
		YA	22	22,00	87,00
		PASTI YA	13	13,00	100,00
			100	100,00	
4	500.000	PASTI TIDAK	25	25,00	25,00
		TIDAK	31	31,00	56,00
		MUNGKIN	19	19,00	75,00
		YA	16	16,00	91,00
		PASTI YA	9	9,00	100,00
			100	100,00	
5	550.000	PASTI TIDAK	40	40,00	40,00
		TIDAK	25	25,00	65,00
		MUNGKIN	19	19,00	84,00
		YA	11	11,00	95,00
		PASTI YA	5	5,00	100,00
			100	100,00	
6	600.000	PASTI TIDAK	49	49,00	49,00
		TIDAK	33	33,00	82,00
		MUNGKIN	10	10,00	92,00
		YA	6	6,00	98,00
		PASTI YA	2	2,00	100,00
			100	100,00	
7	650.000	PASTI TIDAK	50	50,00	50,00
		TIDAK	40	40,00	90,00
		MUNGKIN	6	6,00	96,00
		YA	3	3,00	99,00
		PASTI YA	1	1,00	100,00
			100	100,00	

RINGKASAN JAWABAN RESPONDEN RUKO

HARGA SEWA	JAWABAN RESPONDEN					KUANTITAS YANG DIHARAPKAN (Responden)
	PASTI TIDAK	TIDAK	MUNGKIN	YA	PASTI YA	
Rp/m2						
900.000	1	3	5	8	8	17,80
1.000.000	2	4	9	8	7	19,10
1.100.000	3	7	7	8	5	17,00
1.200.000	6	5	8	7	4	15,10
1.300.000	7	5	7	6	5	14,80
1.400.000	9	7	9	3	2	11,00
1.500.000	11	8	7	3	1	9,30

RINGKASAN JAWABAN RESPONDEN TOKO / KIOS

HARGA SEWA	JAWABAN RESPONDEN					KUANTITAS YANG DIHARAPKAN (Responden)
	PASTI TIDAK	TIDAK	MUNGKIN	YA	PASTI YA	
Rp/m2						
650.000	3	7	11	15	14	33,60
700.000	3	9	13	15	10	31,20
750.000	5	10	15	13	7	27,90
800.000	10	7	8	15	10	28,10
850.000	11	9	13	9	8	24,40
900.000	16	10	15	6	3	18,30
950.000	17	13	12	6	2	16,70

RINGKASAN JAWABAN RESPONDEN LOS

HARGA SEWA	JAWABAN RESPONDEN					KUANTITAS YANG DIHARAPKAN (Responden)
	PASTI TIDAK	TIDAK	MUNGKIN	YA	PASTI YA	
Rp/m2						
350.000	4	12	32	30	22	65,60
400.000	5	13	37	26	19	62,20
450.000	8	17	40	22	13	55,70
500.000	25	31	19	16	9	40,60
550.000	40	25	19	11	5	30,80
600.000	49	33	10	6	2	21,70
650.000	50	40	6	3	1	18,40

Perhitungan kuantitas yang diharapkan

No	Jawaban Responden	Probabilitas Pembelian Nyata
1	Pasti Tidak	0,0
2	Tidak	0,3
3	Mungkin	0,5
4	Ya	0,8
5	Pasti Ya	1,0

2	0,0	0
4	0,3	1,2
9	0,5	4,5
8	0,8	6,4
7	1,0	7
1.000.000		19,1

3	0,0	0
7	0,3	2,1
7	0,5	3,5
8	0,8	6,4
5	1,0	5
1.100.000		17

7	0,0	0
5	0,3	1,5
7	0,5	3,5
6	0,8	4,8
5	1,0	5
1.300.000		14,8

11	0,0	0
8	0,3	2,4
7	0,5	3,5
3	0,8	2,4
1	1,0	1
1.500.000		9,3

1	0,0	0
3	0,3	0,9
5	0,5	2,5
8	0,8	6,4
8	1,0	8
900.000		17,8

6	0,0	0
5	0,3	1,5
8	0,5	4
7	0,8	5,6
4	1,0	4
1.200.000		15,1

9	0,0	0
7	0,3	2,1
9	0,5	4,5
3	0,8	2,4
2	1,0	2
1.400.000		11

3	0,0	0
7	0,3	2,1
11	0,5	5,5
15	0,8	12
14	1,0	14
650.000		33,6

5	0,0	0
10	0,3	3
15	0,5	7,5
13	0,8	10,4
7	1,0	7
750.000		27,9

11	0,0	0
9	0,3	2,7
13	0,5	6,5
9	0,8	7,2
8	1,0	8
850.000		24,4

17	0,0	0
13	0,3	3,9
12	0,5	6
6	0,8	4,8
2	1,0	2
950.000		16,7

3	0,0	0
9	0,3	2,7
13	0,5	6,5
15	0,8	12
10	1,0	10
700.000		31,2

10	0,0	0
7	0,3	2,1
8	0,5	4
15	0,8	12
10	1,0	10
800.000		28,1

16	0,0	0
10	0,3	3
15	0,5	7,5
6	0,8	4,8
3	1,0	3
900.000		18,3

4	0,0	0
12	0,3	3,6
32	0,5	16
30	0,8	24
22	1,0	22
350.000		65,6

8	0,0	0
17	0,3	5,1
40	0,5	20
22	0,8	17,6
13	1,0	13
450.000		55,7

40	0,0	0
25	0,3	7,5
19	0,5	9,5
11	0,8	8,8
5	1,0	5
550.000		30,8

50	0,0	0
40	0,3	12
6	0,5	3
3	0,8	2,4
1	1,0	1
650.000		18,4

5	0,0	0
13	0,3	3,9
37	0,5	18,5
26	0,8	20,8
19	1,0	19
400.000		62,2

25	0,0	0
31	0,3	9,3
19	0,5	9,5
16	0,8	12,8
9	1,0	9
500.000		40,6

49	0,0	0
33	0,3	9,9
10	0,5	5
6	0,8	4,8
2	1,0	2
600.000		21,7

Prosentase Minat Pedagang (Sewa Penempatan Tahunan) - Ruko

Harga Rp/m2/Th	Kuantitas (Responden)	Pembagi (Satuan)	Pengali %	Minat Pedagang %
105.750	17,80	30	100	59,33
117.500	19,10	30	100	63,67
129.250	17,00	30	100	56,67
141.000	15,10	30	100	50,33
152.750	14,80	30	100	49,33
164.500	11,00	30	100	36,67
176.250	9,30	30	100	31,00

Prosentase Minat Pedagang (Sewa Penempatan Tahunan) - Toko/Kios

Harga Rp/m2/Th	Kuantitas (Responden)	Pembagi (Satuan)	Pengali %	Minat Pedagang %
76.375	33,60	50	100	67,20
82.250	31,20	50	100	62,40
88.125	27,90	50	100	55,80
94.000	28,10	50	100	56,20
99.875	24,40	50	100	48,80
105.750	18,30	50	100	36,60
111.625	16,70	50	100	33,40

Prosentase Minat Pedagang (Sewa Penempatan Tahunan) - Los

Harga Rp/m2/Th	Kuantitas (Responden)	Pembagi (Satuan)	Pengali %	Minat Pedagang %
41.125	65,60	100	100	65,60
47.000	62,20	100	100	62,20
52.875	55,70	100	100	55,70
58.750	40,60	100	100	40,60
64.625	30,80	100	100	30,80
70.500	21,70	100	100	21,70
76.375	18,40	100	100	18,40

Elastisitas Retribusi Harian Ruko

NO	HARGA Rp/m ² /hr	PERMINTAAN (Responden)	PERUBAHAN HARGA (%)	PERUBAHAN JUMLAH (%)	ELASTISITAS HARGA
1	2	3	4	5	6
	350	30,00			
1	400	25,20	14,2857	16,0000	1,1200
2	450	18,40	28,5714	38,6667	1,3533
3	500	15,50	42,8571	48,3333	1,1278
4	550	13,60	57,1429	54,6667	0,9567
5	600	11,10	71,4286	63,0000	0,8820
6	650	8,60	85,7143	71,3333	0,8322
7	700	8,00	100,0000	73,3333	0,7333

Elastisitas Retribusi Harian Toko/Kios

NO	HARGA Rp/m ² /hr	PERMINTAAN (Responden)	PERUBAHAN HARGA (%)	PERUBAHAN JUMLAH (%)	ELASTISITAS HARGA
1	2	3	4	5	6
	200	50,00			
1	250	33,60	25,0000	32,8000	1,3120
2	275	31,20	37,5000	37,6000	1,0027
3	300	27,90	50,0000	44,2000	0,8840
4	325	24,40	62,5000	51,2000	0,8192
5	350	17,70	75,0000	64,6000	0,8613
6	375	13,50	87,5000	73,0000	0,8343
7	400	9,60	100,0000	80,8000	0,8080

Elastisitas Retribusi Harian Los

NO	HARGA Rp/m ² /hr	PERMINTAAN (Responden)	PERUBAHAN HARGA (%)	PERUBAHAN JUMLAH (%)	ELASTISITAS HARGA
1	2	3	4	5	6
	150	100,00			
1	175	68,30	16,6667	31,7000	1,9020
2	200	62,20	33,3333	37,8000	1,1340
3	225	55,70	50,0000	44,3000	0,8860
4	250	40,60	66,6667	59,4000	0,8910
5	275	30,80	83,3333	69,2000	0,8304
6	300	21,70	100,0000	78,3000	0,7830
7	325	18,40	116,6667	81,6000	0,6994

Elastisitas Sewa Penempatan Ruko

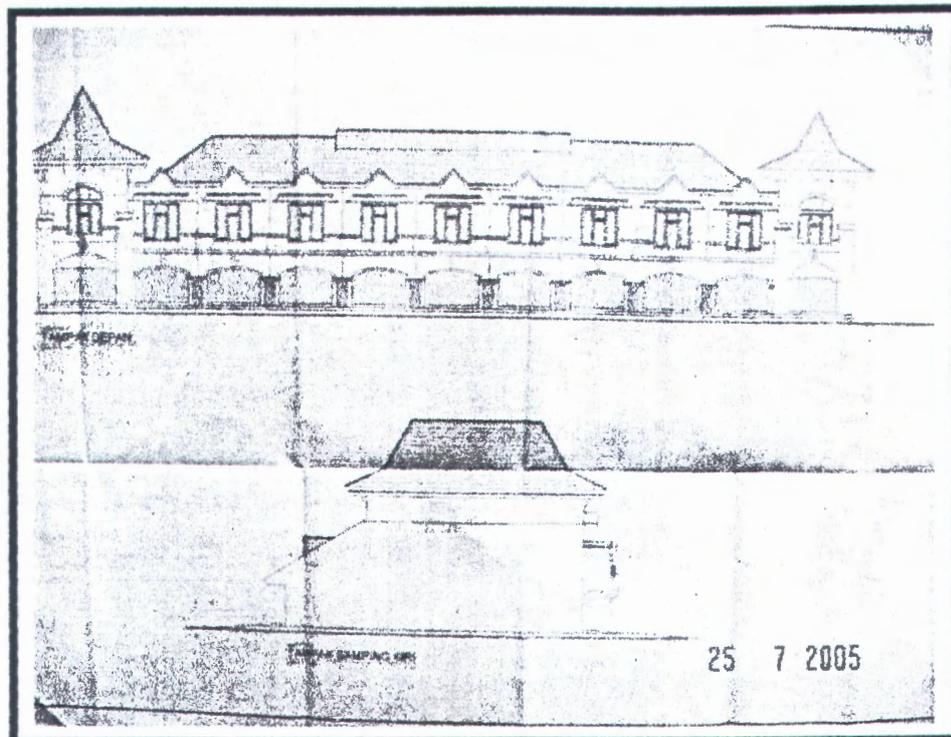
NO	HARGA Rp/m2	PERMINTAAN (Responden)	PERUBAHAN HARGA (%)	PERUBAHAN JUMLAH (%)	ELASTISITAS HARGA
1	2	3	4	5	6
	850.000	30,00			
1	900.000	17,80	5,8824	40,6667	6,9133
2	1.000.000	19,10	17,6471	36,3333	2,0589
3	1.100.000	17,00	29,4118	43,3333	1,4733
4	1.200.000	15,10	41,1765	49,6667	1,2062
5	1.300.000	14,80	52,9412	50,6667	0,9570
6	1.400.000	11,00	64,7059	63,3333	0,9788
7	1.500.000	9,30	76,4706	69,0000	0,9023

Elastisitas Sewa Penempatan Toko/Kios

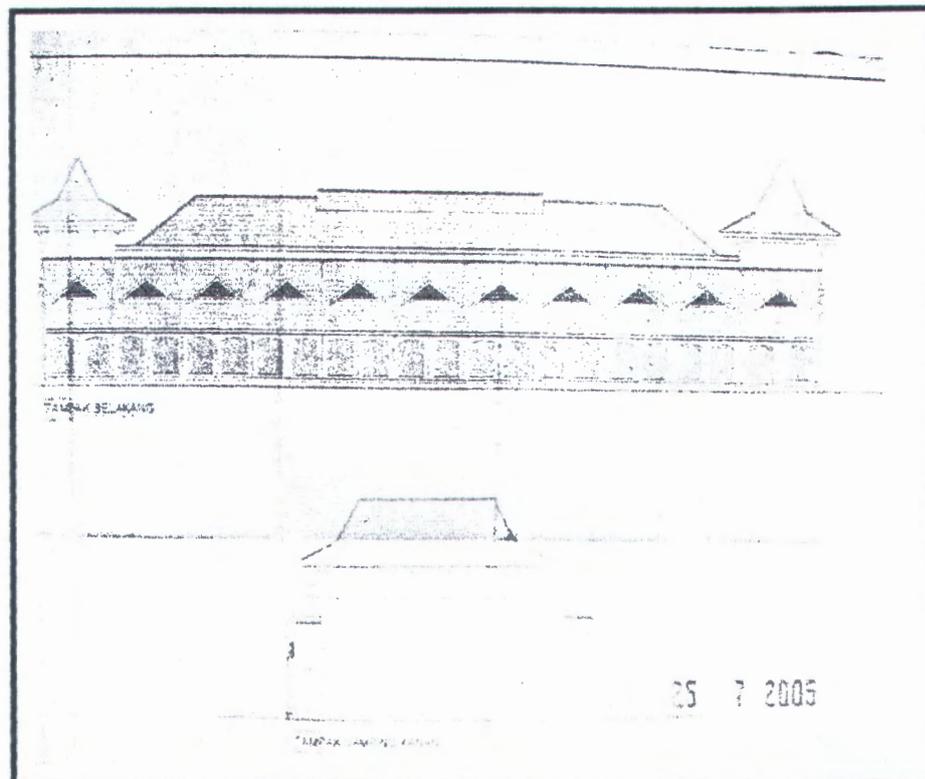
NO	HARGA Rp/m2	PERMINTAAN (Responden)	PERUBAHAN HARGA (%)	PERUBAHAN JUMLAH (%)	ELASTISITAS HARGA
1	2	3	4	5	6
	550.000	50,00			
1	650.000	33,60	18,1818	32,8000	1,8040
2	700.000	31,20	27,2727	37,6000	1,3787
3	750.000	27,90	36,3636	44,2000	1,2155
4	800.000	28,10	45,4545	43,8000	0,9636
5	850.000	24,40	54,5455	51,2000	0,9387
6	900.000	18,30	63,6364	63,4000	0,9963
7	950.000	16,70	72,7273	66,6000	0,9158

Elastisitas Sewa Penempatan Los

NO	HARGA Rp/m2	PERMINTAAN (Responden)	PERUBAHAN HARGA (%)	PERUBAHAN JUMLAH (%)	ELASTISITAS HARGA
1	2	3	4	5	6
	325.000	100,00			
1	350.000	65,60	7,6923	34,4000	4,4720
2	400.000	62,20	23,0769	37,8000	1,6380
3	450.000	55,70	38,4615	44,3000	1,1518
4	500.000	40,60	53,8462	59,4000	1,1031
5	550.000	30,80	69,2308	69,2000	0,9996
6	600.000	21,70	84,6154	78,3000	0,9254
7	650.000	18,40	100,0000	81,6000	0,8160

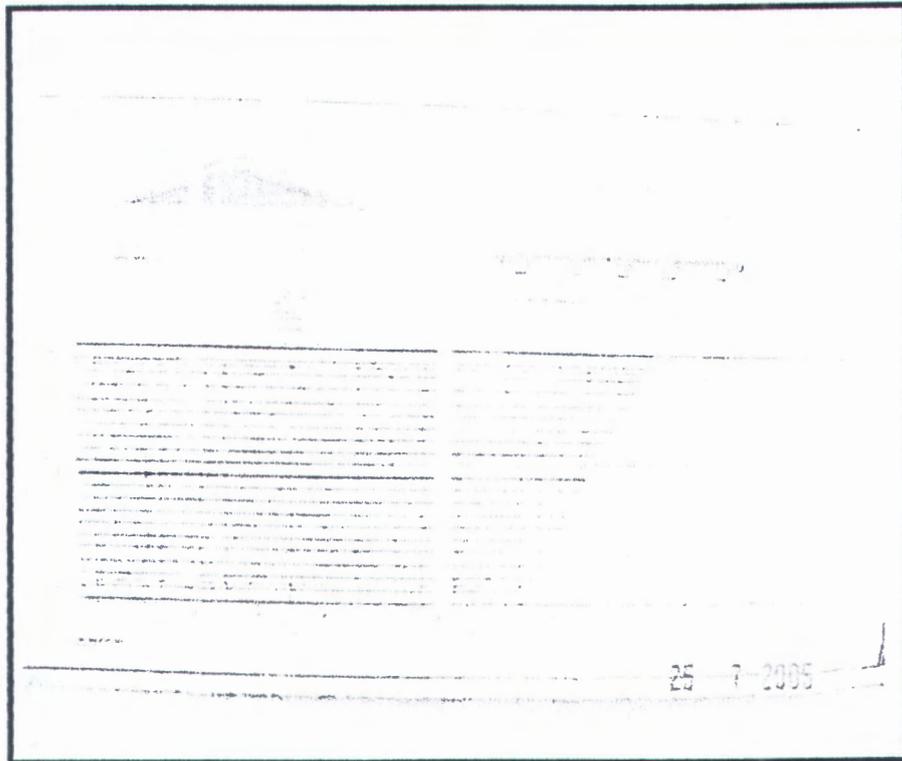
LAMPIRAN 14**1. Gambar Rencana Bangunan Ruko**

Sumber : Kontrak Kerja Pasar Porong Baru

2. Gambar Rencana Bangunan Toko/Kios

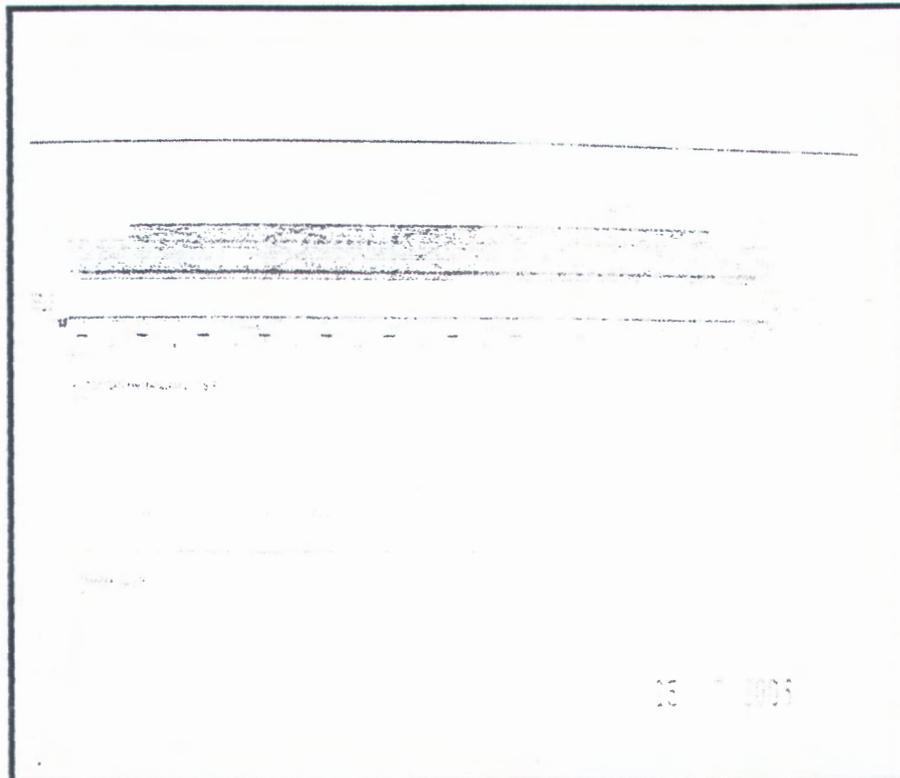
Sumber : Kontrak Kerja Pasar Porong Baru

3. Gambar Rencana Bangunan Los (tampak depan)



Sumber : Kontrak Kerja Pasar Porong Baru

Gambar Rencana Bangunan Los (tampak samping)



Sumber : Kontrak Kerja Pasar Porong Baru