

BA	21	DKB35216	32
----	----	----------	----

BUKU AJAR

REAL ESTATE



Disusun oleh:

Achmad Eko Yanuar, ST., MT

Putu Ayu Vindytha Amanda Putri, S.T., M.Ars

PROGRAM STUDI DESAIN KAWASAN BINAAN

JURUSAN TEKNIK ARSITEKTUR

POLITEKNIK NEGERI PONTIANAK

Tahun 2024



PRAKATA

Buku Ajar Real Estate disusun untuk mahasiswa program studi Desain Kawasan Binaan Politeknik Negeri Pontianak sebagai buku acuan yang berbasis kompetensi.

Pada setiap bab dalam buku ini telah dilengkapi dengan rangkuman, dan latihan-latihan berupa tugas sesuai kebutuhan topik, essay terbatas, soal objektif, dan studi kasus.

Dengan selesainya penyusunan buku ajar ini maka penulis dengan tulus mengucapkan terima kasih semua pihak yang telah banyak membantu dalam penyusunan buku ajar ini.

Karena keterbatasan kemampuan dan pengetahuan penulis, untuk itu maka kritik dan saran yang bersifat membangun dari pembaca akan sangat berarti demi penyempurnaan dan perbaikan buku ajar ini di masa yang akan datang.

Akhir kata, semoga buku ajar ini dapat memberi manfaat bagi pembaca khususnya mahasiswa program Studi Desain Kawasan Binaan.

Pontianak, Nopember 2024

Penulis



	Halaman
HALAMAN JUDUL	i
PRAKATA	ii
DAFTAR ISI	iii
DAFTAR TABEL.....	vi
DAFTAR GAMBAR.....	vii
DESKRIPSI MATA KULIAH	ix
PETUNJUK PENGGUNAAN	x
BAB. I. PENGERTIAN REAL ESTATE.....	1
Hasil Belajar Umum	1
Hasil Pembelajaran Khusus.....	1
1.1. Pengertian Real Estate.....	1
1.2. Hubungan Ekonomi Dengan Desain.....	2
Rangkuman	9
Latihan	9
Test.....	9
BAB. II. PERKEMBANGAN REAL ESTATE.....	10
Hasil Belajar Umum	10
Hasil Pembelajaran Khusus.....	10
2.1. Perkembangan Kota.....	10
2.2. Perkembangan Real Estate.....	14
2.3. Perkembangan Gaya Arsitektur Real Estate.....	17
Rangkuman	21
Latihan	22
Test.....	22
BAB. III. PROSES PEMBANGUNAN REAL ESTATE.....	23
Hasil Belajar Umum	23

Hasil Pembelajaran Khusus.....	23
3.1. Pengertian	23
3.2. Tahapan Pembangunan Real Estate.....	23
3.3. Prosedur Kerjasama Bank, Pengembnag dan Konsumen.....	28
Rangkuman	29
Latihan	30
Test.....	30
BAB. IV. PERATURAN DAN PERUNDANG UNDANGAN.....	31
Hasil Belajar Umum	31
Hasil Pembelajaran Khusus.....	31
4.1. Pengertian Real Estate.....	31
4.2. Hubungan Ekonomi Dengan Desain.....	35
4.3. Peraturan Hunian Berimbang.....	35
Rangkuman	41
Latihan	43
Test.....	43
BAB. V. PEMASARAN, PEMBIAYAAN DAN INVESTASI.....	44
Hasil Belajar Umum	44
Hasil Pembelajaran Khusus.....	44
5.1. Pemasaran Real Estate.....	44
5.2. Pembiayaan Real Estate.....	53
5.2. Investasi Real Estate.....	58
Rangkuman	62
Latihan	63
Test.....	63
BAB. VI. PENYELENGGARAAN PEMBANGUNAN RUMAH SEDERHANA SEHAT.....	64
Hasil Belajar Umum	64
Hasil Pembelajaran Khusus.....	64
6.1. Pengertian dan Istilah	64
6.2. Kelayakan Pengembang.....	65

6.3. Proses Penyelenggaraan Rumah Sederhana Sehat.....	66
Rangkuman	89
Latihan	90
Test.....	90
BAB. VII. EKONOMI TEKNIK.....	91
Hasil Belajar Umum	91
Hasil Pembelajaran Khusus.....	91
7.1. Studi Kelayakan Proyek Industri.....	92
7.2. Konsep Dasar Ekonomi.....	93
7.3. Evaluasi Kelayakan Investasi Proyek Perumahan.....	101
Rangkuman	116
Latihan	117
Test.....	117
BAB. VIII. CONTOH TUGAS BESAR REAL ESTATE.....	118
Hasil Belajar Umum	118
Hasil Pembelajaran Khusus.....	118
8.1. Latar Belakang	118
8.2. Tujuan dan Sasaran	120
8.3. Lokasi Pekerjaan.....	120
8.4. Sumber Pendanaan.....	120
8.5. Lingkup Tugas.....	120
8.6. Keluaran.....	122
8.7. Pelaporan.....	122
8.8. Format Penyajian.....	122
8.9. Jadwal Pelaksanaan Tugas	123
Rangkuman	123
Latihan	124
Test.....	124
DAFTAR PUSTAKA	125
LAMPIRAN RENCANA PEMBELAJARAN SEMESTER (RPS)	



DAFTAR TABEL

	Halaman
6.1. Kondisi Kemiringan lahan dan saran pembangunan untuk tipe bangunan.....	68
6.2. Kebutuhan Sarana Olah Raga Dan Taman.....	87
6.3. Kebutuhan Sarana Kesehatan.....	87
6.4. Kebutuhan Sarana Pendidikan	88
6.5. Kebutuhan sarana pelayanan administrasi local	88
7.1. Bunga Majemuk.....	94
7.2. Metode Anuitas.....	97
7.3. Metode ekvivalen.....	100
7.4. Time Schedule Pembangunan Proyek.....	107
7.5. RAB Pembangunan Proyek.....	108
7.6. Nilai Sekarang Pendapatan Perusahaan Tahun 2008 s/d 2009	112
7.7. Nilai Sekarang Pengeluaran Perusahaan Tahun 2008 s/d 2009	112
7.8. Nilai Pendapatan pada tingkat suku Bunga 10%.....	113
7.9.. Nilai Pengeluaran pada tingkat suku Bunga 10%.....	114
7.10. Nilai Profitibility Index pada tingkat suku Bunga 10%.....	115
8.1. Jadwal Pelaksanaan Tugas.....	123



DAFTAR GAMBAR

	Halaman
1.1. Contoh Contoh bangunan Real Estate.....	2
1.2. Skema Hubungan Ekonomi dengan desain Desain.....	3
2.1. Perkembangan kota	11
2.2. Perkembangan kota berdasarkan caranya dari kiri kekanan; horizontal, vertikal dan interstitial.....	12
2.3. Concentric Ring Theory.....	12
2.4. Sectoral Teory.....	13
2.5. Concentric Ring Teory.....	13
2.6. Sprawl development Teory.....	13
2.7. Gaya Arsitektur Real Estate.....	21
3.1. Tahapan Proses Pembangunan Real Estate.....	23
5.1. Konsep dasar Pemasaran.....	48
6.1. Isometri Tata Perumahan pada kemiringan tanah dan Potongannya.....	69
6.2. Skema penentuan KDB dengan asumsi kemiringan lereng...	70
6.3. Garis Sempadan.....	72.
6.4. Perbandingan pola penataan kapling.....	72
6.5. Bangunan Rumah Inti.....	74
6.6. Bangunan Rumah Inti Tumbuh (RIT-2).....	74
6.7. -Bangunan Rumah Sederhana Sehat (RsSehat-1).....	75
6.8. Bangunan Rumah Sederhana Sehat (RsSehat-2).....	75
6.9. Luas bangunan dan luas persil Bangunan Rumah Sederhana Sehat (RsSehat-2).....	76
6.10. Komposisi Bangunan.....	78
6.11. Konstruksi jalan.....	79

6.11. Potongan Konstruksi jalan.....	80
6.12. Sumur Pantek dengan pompa tangan.....	81
6.13. Tata Letak Tanki septik dan rembesan komunal.....	82
6.14. Potongan jalan pedestrian dan tipe selokan.....	83
6.15. penampang bak sampah.....	84
6.16. daerah listrik tegangan tinggi bebas bangunan.....	85
7.1. bagan alir kelayakan proyek industry.....	92
7.2. bagan Skema BEP.....	102
7.3. bagan BEP proyek.....	110



DESKRIPSI MATA KULIAH

1. Identitas Bahan Ajar

- a. Judul Mata Kuliah : Real Estate
- b. Kode Mata Kuliah/SKS : Real Estate/ IV
- c. Semester : IV
- d. Prasyarat : Telah selesai mata kuliah semester III
- e. Jumlah Jam/Minggu : 4 jam

2. Ringkasan Topik/ Silabus

Pada matakuliah ini mahasiswa belajar tentang teori teori real estate perkembangan proses pembangunan, peraturan dan perundang undangan , proses penyelenggaraan dan ekonomi teknik serta pembuatan tugas besar real estate

3. Kompetensi Yang Ditunjang

- Ketrampilan Khusus
 - Menguasai teknik dan prinsip perencanaan kawasan permukiman
 - Mampu mengaplikasikan teknik analisis data secara kuantitatif dan kualitatif

4. Tujuan Pembelajaran Umum

Mahasiswa memiliki pengetahuan dan keterampilan serta penerapan tentang real estate

5. Tujuan Pembelajaran Khusus

- mampu memahami pengertian real estat
- mampu memahami perkembangan real estat
- Mampu menguraikan dan menjelaskan proses pembangunan real estat
- Mampu menguraikan Peranan dan Persyaratan Seorang Manejer
- Mampu menguraikan dan memahami Pemasaran, Pembiayaan dan Investasi
- Mampu menguraikan dan menguasai fungsi manajemen perencanaan dan pengorganisasian
- Mampu menguraikan dan menguasai fungsi manajemen Pengarahan.
- Mampu menguraikan dan menerapkan teori teori dalam Tugas besar Real Estate.



PETUNJUK PENGGUNAAN

Petunjuk Penggunaan

Buku ajar ini ditulis secara lengkap termasuk soal-soal dan latihan.

Latihan yang berbentuk praktek harus dilaksanakan secara individu dan kelompok dengan panduan berupa job sheet dan dianjurkan dengan diskusi kelas dan model diskusi lainnya, sedangkan latihan yang berbentuk essay maupun tugas praktek dapat didiskusikan dan dilaksanakan langsung untuk seluruh kelas.

Adapun soal soal test dapat digunakan untuk bahan dalam ujian tengah semester maupun akhir semester.



BAB I

PENGERTIAN REAL ESTATE

HASIL PEMBELAJARAN UMUM

Setelah menyelesaikan, melengkapi tugas-tugas dan latihan-latihan dari bab ini, mahasiswa mampu mendefinisikan dan mengerti tentang real estat dan hubungannya ekonomi.

HASIL PEMBELAJARAN KHUSUS

Keberhasilan saudara dalam menyelesaikan bab ini dapat di ukur dengan kriteria sebagai berikut :

1. Mampu mendefinisikan real estate
2. Mampu menjelaskan hubungan antara real estate dengan ekonomi

URAIAN MATERI

1.1. Pengertian Real Estat

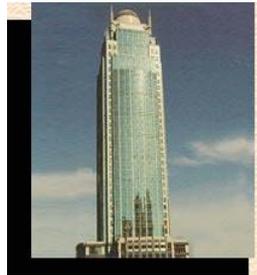
Real Estat yaitu proyek-proyek pembangunan lingkungan buatan yang diprakarsai oleh para pengembang (developer) untuk penggunaan, pemilikan, atau manajemen sendiri dan atau untuk dijual kembali.

Dalam perencanaan Real estat dilaksanakan oleh Pengembang (Developer) yaitu individu atau pengusaha atau badan hukum, seperti firma atau perseroan terbatas, yang bergerak dibidang usaha yang sangat spekulatif dalam hal pembangunan gedung untuk tujuan investasi.

Adapun Jenis-jenis Pembangunan Real Estat yaitu proyek – proyek dilaksanakan oleh pengembang yaitu meliputi, perumahan, perhotelan, perkantoran, pertokoan, mall, gudang, bangunan industri dan lain sebagainya.



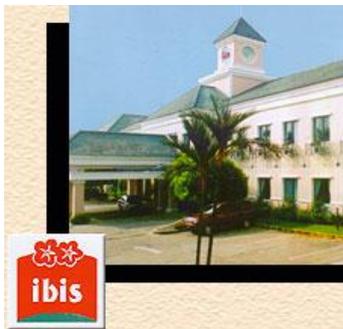
Perumahan



Perkantoran



Apartemen



Hotel



Rumah Susun

gambar 1.1. Contoh contoh bangunan real estate

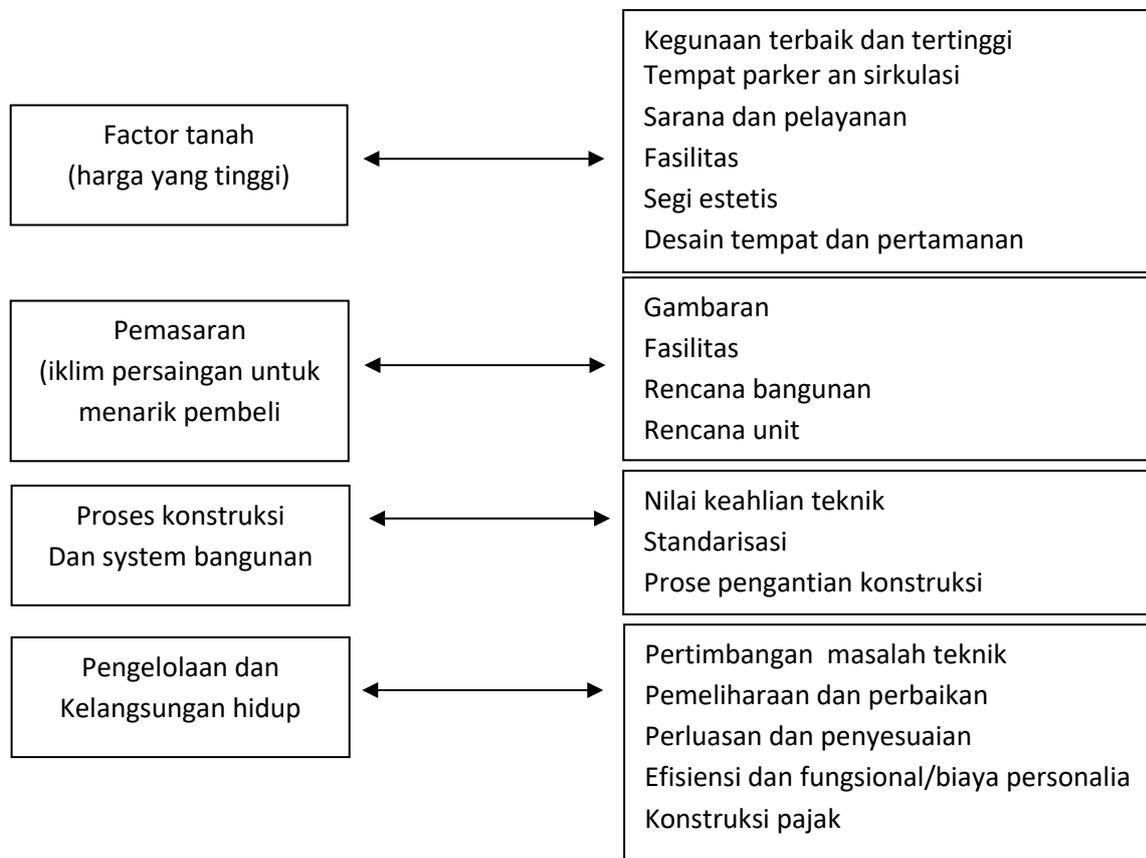
1.2. Hubungan Ekonomi dengan Desain

Sifat dari konteks real estat adalah kebutuhan akan pemenuhan hunian yang layak bagi masyarakat yang membutuhkan dengan keterkaitan faktor biaya atau ekonomi yang mempengaruhi keberhasilan suatu proyek. Kalau masalah anggaran pernah dijadikan sebagai faktor yang berpengaruh yang utama, maka sekarang ada faktor lain yang harus diperhitungkan yaitu :

- Alternative penggunaan lahan
- Faktor-faktor dan prasarana pemasaran, kerjasama antar sektor pemerintah dengan swasta
- Biaya kelangsungan hidup dan konsekuensi pajak

Kekuatan sosial dan ekonomi yang mempengaruhi pembangunan real estat menghendaki pengembang dan perencana untuk menggunakan pendekatan yang benar-benar teliti terhadap semua aspek yang berkenaan dengan proyek . khususnya dalam iklim persaingan dewasa ini. Semua faktor perencanaan dan desain harus dievaluasi dengan teliti

menyangkut segi ekonomi, yang meliputi kemampuan pemasaran proyek, proses pembiayaan pengadaan tanah dan konstruksi serta biaya pembangunan serta pengelolaan.



Gambar 1.2. Skema Hubungan Ekonomi dengan desain Desain

Gambar diatas menunjukkan empat kategori terbesar dari factor ekonomi dan keterkaitannya dengan factor perencanaan desain. Kedua anak panah menunjukkan bahwa factor perencanaan dan desain mempengaruhi dan dipengaruhi oleh factor ekonomi teknik. Sebagai contoh desain pertamanan yang menarik untuk kompleks perkantoran dan menaikkan nilai ekonomi dari tempat itu (dengan maksud untuk menaikkan pemasukan bagi pemiliknya) dan juga dapat menolong untuk mengimbangi harga pembelian tersebut yang tinggi.

Meskipun kategori dari faktor-faktor yang ditunjukkan pada gambar 2 dapat berfungsi secara terpisah, factor-faktor itu harus digabungkan oleh pengembang dalam perencanaan proyek sebagai contoh membuat pertamanan pada kompleks perkantoran mempunyai efek ekonomi yang lebih dari sekedar menutupi biaya tinggi untuk pembelian tanah. Pada sisi kredit dalam buku kas mempengaruhi aspek-aspek teknis dan desain tempat misalnya

penempatan pipa saluran pembuangan air dan perawatan taman selama berlangsungnya kehidupan proyek. Adapun factor factor tersebut yaitu :

a. Faktor Tanah dan Perencanaan Tempat

Dengan semakin langkanya tempat yang bisa dibangun dan tingginya harga tanah, yang seterusnya dapat dihitung sebanyak seper tiga dari biaya total bangunan proyek,

Setiap tanah yang sudah dipilih harus dipergunakan secara efisien. Hal tersebut berarti bahwa peluang keberhasilan proyek sangat tergantung pada efisien atau tidaknya pembangunan proyek itu dari segi ekonomi. Tanah harus direncanakan dengan cukup intensif sehingga proyek dapat dipasarkan (dijual atau disewakan) secara menguntungkan.

b. Faktor Pasar

Meskipun pentingnya keputusan berhubungan dengan factor lahan, namun pertimbangan tentang factor pasar mempengaruhi keberhasilan proyek pembangunan . keputusan perencanaan dan desain disegala bidang seperti tempat, bangunan, unit, dan bahkan pemilihan tempat yang tepat akan penandaan proyek, dapat menciptakan daya tarik bagi penyewanya dan pemakai. Pengetahuan akan tipe karakteristik, kebutuhan akan keinginan pemakai, serta dilibatkannya sifat-sifat ini dalam desain merupakan dasar pemecahan bagi tersebut.

Lokasi proyek merupakan keputusan perencanaan yang utama. Pengalaman dengan berbagai proyek dan berbagai kegagalan telah menunjukkan bahwa keputusan perencanaan mempunyai pengaruh besar dalam pemasaran pembangunan. Pepatah tua tentang rel estat mengatakan bahwa kesuksesan dan nilai dari sebuah proyek adalah ditentukan oleh lokasi, lokasi dan lokasi.

Analisis permintaan yang menunjukkan tipe pemakai yang merasa tertarik dengan pembangunan itu merupakan keputusan pemasaran yang utama. Bagaimanapun tipe gedung, rumah, pertokoan, perkantoran, dan tempat rekreasi, bentuknya akan menarik kelompok masyarakat tertentu. Contoh dalam hal perumahan melibatkan kaum tua, dewasa, keluarga dan bujangan. Setiap kelompok menghendaki desain yang berbeda untuk tempat, bangunan dan unit.

Peran perencana dari sector swasta sangat penting dalam membantu menentukan lokasi, menentukan kelompok pemakai yang cocok dalam proyek itu, dan menanggapi kebutuhan para pemakai melalui bentuk fisik bangunan yang cocok, dalam bidang-bidang berikut.

- Kesan Pembangunan

kesan proyek pembangunan dan konotasinya, khususnya pada bagian depan gedung dan tempat-tempat umum akan menjadi petunjuk yang kuat bagi orang-orang yang lewat, pemakai dan para penyewa gedung. Bagian-bagian tersebut mencakup porsi terbesar dari gedung yang terbukti telah menjadi pusat perhatian bagi upaya eksperimentasi, intelektualisasi dan kreatifitas, yang kadang-kadang bertentangan dengan kesan kaum awam tentang gedung itu. Penggunaan elemen arsitektur yang spesifik, skala irama dan lokasi serta materialnya merupakan daya tarik yang memancing reaksi pemakai atau pengunjung. Aspek desain ini sangat sensitive sehingga seringkali pemilihan arsitek dilakukan hanya berdasar kesan saja, dengan asumsi hal-hal yang lain dianggap sama. Sebagai contoh bentuk arsitek dari Skidmore , Owings dan Merrill (Amerika Serikat) sering dipilih untuk mendesain kantor pusat dari perusahaan besar. Disain-disain itu dibuat dengan seksama , konservatif dan dapat diramalkan. Roche dan Dikello adalah perusahaan arsitektur lain yang berkerja untuk klien berupa badan hukum (PT) namun produknya sangat konseptual dan lebih agresif. Kepercayaan akan ketelitian akan terwujud, tetapi yang sedikit kurang lazim akan lebih menarik akan juga dihasilkan. Perusahaan yang membutuhkan kesan lebih inovatif akan memilih perusahaan arsitektur yang tersebut terakhir, sedangkan yang menghendaki kesan konservativakan memilih perusahaan yang terdahulu.

- Berbagai Fasilitas,

Berbagai tipe fasilitas akan memberikan daya tarik langsung bagi kelompok pemakai tertentu. Gengsi dan keamanan mungkin menarik bagi kelompok pemakai tertentu., sedangkan kesempatan untuk bermasyarakat dan beramah tamah akan menarik untuk kelompok tertentu lainnya. Prasarana itu bisa berupa fasilitas. klub atau kolam renang atau jasa pelayanan (seorang penjaga pintu) dan dapat dibangun pada tempat-tempat umum, seperti pada pertokoan atau unit penyewaan misalnya rumah susun.

- Perencanaan Bangunan

Perangkat sirkulasi kedalam dan melalui bangunan adalah segi desain yang berhubungan dengan faktor-faktor pasar pada sebagian khususnya pusat perbelanjaan, membuat sebanyak mungkin jalur sirkulasi (dengan batas-batas tertentu) akan lebih disingkat guna memamerkan lebih banyak barang dagangan kepada pemakai. Sebagian toko tertentu

bahkan lebih banyak menyalurkan banyak sirkulasi berputar dan seterusnya. Panjang gedung dan lokasinya serta jumlah pintu masuk juga merupakan factor-faktor desain yang berkaitan dengan keputusan desain dibidang pemasaran.

- Kelengkapan Unit.

Kelengkapan unit adalah ruang yang disewa atau dibeli oleh pemakai. Unit tersebut bisa berupa apartemen, rumah kontrakan (kondominium) ruang hotel, ruang kantor, atau toko. Pada masing-masing gedung tersebut bentuk desain spesifik bertujuan menarik minat para penyewa . ukuran dn bentuk unit tersebut, sitem penerangan dan sarana-sarana yang tersedia kesemuanya mempengaruhi pemasaran. Proyek hanya dikatakan berhasil jika telah menarik pemakai untuk menempatnya. Perencana menempati peran penting tahap proses pembangunan ini menganalisis informasi dan memutuskan bagaimana proyek dapat memberikan respon terbesar bagi keinginan dan kebutuhan pemakainya.

c. Sistem Bangunan dan Proses Konstruksi

Konstruksi bangunan adalah satu-satunya yang menelan biaya tertinggi dalam proses pembangunan sehingga segala keputusan teknis tentang system bangunan dan proses konstruksi yang digunakan berkaitan erat dengan keberhasilan ekonomi proyek pembangunan real estat.

Peran arsitek sangat penting dalam mempertemukan kebutuhan developer dengan segi ekonomi proyek. Bersama dengan ahli teknik sipil arsitek harus menterjemahkan ketentuan-ketentuan yang dibuat dalam hal desain tempat, pemasaran, dan factor-fakor fungsional menjadi perencanaan yang terinci maupun spesifikasi penemptan gedung, walaupun developer akan berperan aktif dalam tahap proses pembangunan ini namun arsitek seringkali tertunda dalam hal teknis dan faktor-faktor konstruksi

- Sistem Bangunan

pilihan Arsitek atas system bangunan yang spesifik didasarkan atas pembiayaan, jangka waktu konsruksi dan berbagai pengaruh terhadap penampilan teknis bangun, Pilihan ini mencakup pemasangan pendingin ruangan, penempatan tiang-tiang dan alternative system penerangan. Pemilihan pembiayaan yang efektif berbeda antara proyek yang satu dengan yang lain, dan berubah dari tahun ketahun karena perubahan bahan baku, sehingga dibutuhkan pertimbangan dan pengalaman yang profesional . Developer memberikan kepercayaan pada arsitek untuk menentukan semua pilihan tersebut.

Proses penganalisaan berbagai alternative dan penentuan pilihan tentang sistem gedung disebut value engineering. Contoh Misalnya pilihan antara kerangka baja atau beton baja dapat dipasang dengan cepat dibanding dengan beton tetaoi harus tahan api dahulu untuk persyaratan bangunan, sedangkan beton memang sudah tahan api. Value engineering juga bisa untuk factor-faktor kelangsungan hidup, seperti pemeliharaan jangka panjang dan penggantian.

- Proses-Proses Konstruksi

Pertimbangan arsitek dalam bidng berkaitan erat dengan segi ekonomi pembangunan. Komponen-komponen bangunan yang siap pasang (prefabricated) seperti panel-panel dinding eksterior sering digunakan untuk menghemat waktu, mengurangi biaya tenaga kerja dilapangan, dan menjamin biaya konstruksi dilapangan. Akan tetapi sebelum menggunakan komponen siap pakai arsitek harus memperhatikan dampak desainnya, perkiraan pemasangannya, biaya pengirimannya, pengalaman kontraktor, yang menangani produk, siap pakai ini dan peraturan-peraturan setempat.

Beberapa developer yang menerpakan system perusahaan pendesainan untuk proyek mereka. jenis perusahaan ini menggabungkan aktifitas arsitektur dan konstraktor serta mahir membuat desain bangunan yang responsive terhadap aspek teknis proses pembangunan. pengalaman mereka dibidang konstruksi digunakan untuk menghasilkan pemecahan atas masalah desain, yang dapat menghemat waktu dan biaya.

- Penawaran

Tes terakhir tentang keputusan dibidang teknis ini dilakukan jika penawaran-penawaran telah diterima. Penawaran merupakan ketentuan resmi dimana kontraktor menentukan biaya proyek. jika penawaran-penawaran tersebut melampaui anggaran yang telah ditentukan maka meskipun masih pada tahap ini proyek dapat dihentikan. Tetapi jika penawaran hanya sedikit melebihi anggaran, maka secara hati hati, akan memodifikasi desain dan spesifikasi sehingga tidak akan mengganggu pemasaran proyek.

d. Faktor Biaya dan Kelangsungan Hidup dan Pertimbangan

Perencanaan dan penentuan desain mempengaruhi opsi dan bangunan proyek, pemilik, serta pemakainya selama umur perencanaan bangunan (yang mungkin sampai 20 sampai 100 tahun) karena semua keputusan yang dibuat mengenai penempatan, pemasaran, dan konstruksi proyek akan mempengaruhi keberhasilannya sejak tahun pertama

pengoperasiannya hingga tahun terakhir (umur rencananya), maka segalanya harus dipelajari sejak awal. Mengenai berbagai konsekuensi

Maka segalanya harus dipelajari sejak awal, mengenai berbagai konsekuensi pemeliharaan, terutama yang berkenaan dengan segi ekonomi. Pertimbangan tersebut meliputi perhatian khusus tentang biaya pengelolaan proyek seperti alat pemanas, perawatan dan perbaikan. Modifikasi dan perluasan, serta biaya personil dan administrasi.

Pertimbangan tentang biaya semacam itu, kebutuhan energi, dan berbagai efek jangka panjang lainnya disebut analisis umur-Rencana (life-cycle analysis). Analisis ini, yang dilaksanakan oleh arsitek dan perancang bangunan selama tahap desain awal, mencakup evaluasi dan factor-faktor berikut ini:

- Energi dan Prasarana

Desain awal serta keputusan teknis mengenai kepadatan bangunan dan konfigurasi masing-masing bangunan, orientasi, keliling, pengelompokan, bentuk luar, atap, penyekat, peralatan mekanis, berbagai control dan pencahayaan, semuanya mempengaruhi penggunaan energi. Biaya energi semuanya merupakan prosentasi yang penting dari biaya total operasional dan dapat semakin meningkat. Penghematan dan pemborosan energi ini sangat mempengaruhi keuangan proyek.

- Perawatan Dan Perbaikan.

Pemilihan desain yang mempunyai biaya konstruksi yang rendah dapat juga mengakibatkan ukuran bangunan yang pendek. Hal ini akan membuat perbaikan yang ekstensif, pergantian peralatan yang rutin dan perasaan kecewa pemilik bangunan. Sebaliknya biaya awal yang lebih tinggi daripada pemasangan lantai (ubin) tapi lebih dapat menyembunyikan kotor, sehingga tak perlu pembersihan setiap hari dan berarti dapat mengurangi biaya personil yang merupakan biaya terbesar dalam pengelolaan gedung.

- Fleksibilitas Dan Perubahan Untuk Penyesuaian

Fleksibilitas bangunan, meskipun dengan biaya awal yang cukup tinggi, dapat terbayar kembali selama penggunaan gedung tersebut. Dalam arti perencanaan bangunan diharapkan menyesuaikan tingkat perubahan fungsi bangunan. Apakah perlu penambahan ruang atau perabot yang cepat ataupun tidak.

- Biaya Fungsional

Desain awal seharusnya memperhitungkan biaya yang berhubungan dengan penggunaan gedung. Misal biaya yang terbesar bagi pengelolaan rumah sakit adalah biaya untuk personel dan bagian terbesar dari biaya personel berasal dari biaya sirkulasi makanan, linen, obat-obatan dan perlengkapan. Banyak desain masa kini yang didasarkan pada studi perencanaan yang seksama, termasuk pada berbagai sistem pengelolaannya. Menghasilkan penghematan dan biaya personel, tingginya biaya awal dari system ini ditutup dengan cepat selama masa pengembalian modal.

RANGKUMAN

Real Estat yaitu proyek-proyek pembangunan lingkungan buatan yang diprakarsai oleh para pengembang (developer) untuk penggunaan, pemilikan, atau manajemen sendiri dan atau untuk dijual kembali.

Proyek – proyek dilaksanakan oleh pengembang yaitu meliputi, perumahan, perhotelan, perkantoran, pertokoan, mall, gudang, bangunan industri dan lain sebagainya.

Kekuatan yang mempengaruhi pembangunan real estat menghendaki pengembang dan perencana untuk menggunakan pendekatan yang benar-benar teliti terhadap semua aspek yang berkenaan dengan proyek menyangkut segi ekonomi, yang meliputi kemampuan pemasaran proyek, proses pembiayaan pengadaan tanah dan konstruksi serta biaya pembangunan serta pengelolaan.

LATIHAN

Berikan contoh contoh proyek real estate di bawah ini pada kota Pontianak

- a. Hotel
- b. Perumahan
- c. Perkantoran

TEST

Jawablah dan uraikan dalam selembar kertas soal soal berikut ini:

1. Jelaskan dan uraikan pengertian real estate dan developer?
2. Sebutkan faktor faktor hubungan ekonomi dengan desain!
3. Dalam factor Proses Konstruksi hal hal apa saja yang perlu dipertimbangkan?



BAB II

PERKEMBANGAN REAL ESTATE

HASIL PEMBELAJARAN UMUM

Setelah menyelesaikan, melengkapi tugas-tugas dan latihan-latihan dari bab ini, mahasiswa mampu mendefinisikan dan mengerti tentang perkembangan real estate.

HASIL PEMBELAJARAN KHUSUS

Keberhasilan saudara dalam menyelesaikan bab ini dapat di ukur dengan kriteria sebagai berikut :

1. Mampu menjelaskan dan menguraikan perkembangan kota
2. Mampu menjelaskan dan menguraikan tentang perkembangan Real estate

URAIAN MATERI

2.1. Perkembangan Kota

a. Pengertian Tentang Kota

Menurut Armos Rapoport pengertian kota adalah suatu permukiman yang relative besar, padat, dan permanen terdiri dari kelompok-kelompok individu yang heterogen dari segi sosial.

b. Perkembangan Kota berdasarkan Penduduk :

- Perkembangan internal

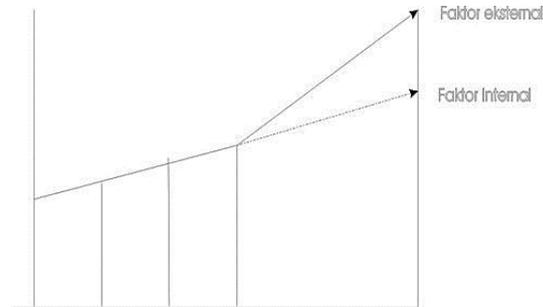
Disebabkan oleh factor-factor dari dalam antara lain :

- Jumlah penduduk
- Fertilitas penduduk
- Mortalitas penduduk
- Kemampuan ekonomi penduduk.

Perkembangan kota akibat perkembangan internal terjadi pada kota zaman dahulu dimana tidak ada hubungan antara kota (*self contain self city*)

- Perkembangan Eksternal

Perkembangan eksternal disebabkan oleh urbanisasi. Dalam perkembangannya perkembangan eksternal lebih besar dari pada perkembangan internal.



Gambar 2.1. perkembangan kota

c. Perkembangan kota berdasarkan caranya dibedakan menjadi :

- Perkembangan Horizontal

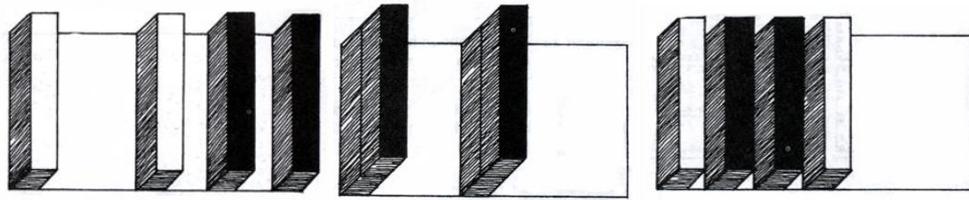
Yaitu perkembangan secara KELUAR yaitu : daerah bertambah, sedangkan ketinggian kuantitas lahan terbangun (covereage) tetap sama. Perkembangan dengan cara ini sering terjadi di pinggir kota, dimana lahan masih lebih murah dan dekat dengan jalan raya yang mengarah kekota (dimana banyak keramaian)

- Perkembangan Vertikal

Cara perkembangannya mengarah KEATAS. Artinya, daerah pembangunan dan kuantitas lahan terbangun tetap sama, sedangkan ketinggian bangunan-bangunan bertambah. Perkembangan dengan cara ini sering terjadi dipusat kota (dimana harga lahan mahal) dan dipusat-pusat perdagangan yang memiliki potensi ekonomi

- Perkembangan Interstisial

Cara perkembangannya dilangsungkan KEDALAM. Artinya, daerah dan ketinggian bangunan-bangunan rata-rata tetap sama, sedangkan kuantitas lahan terbangun (covereage) berambah. Perkembangan dengan cara ini sering terjadi dipusat kota dan antara pusat dan pinggir kota yang kawasannya sudah dibatasi dan hanya dapat dipadatkan.

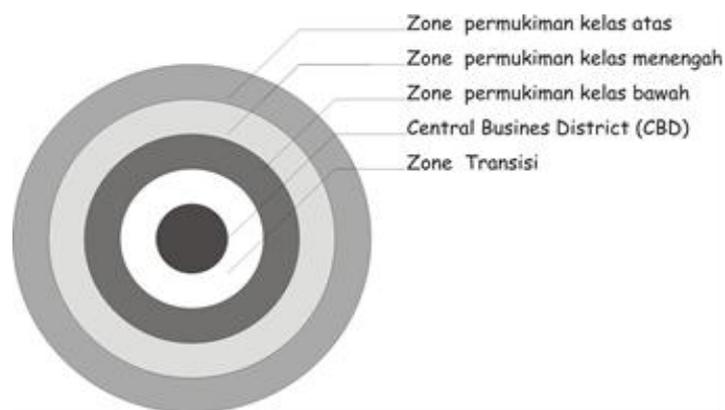


Gambar 2.2. perkembangan kota berdasarkan caranya dari kiri kekanan;
horizontal, vertikal dan interstitial

d. Perkembangan Kota berdasarkan teori

- *CONCENTRIC RING THEORY (burgess)*

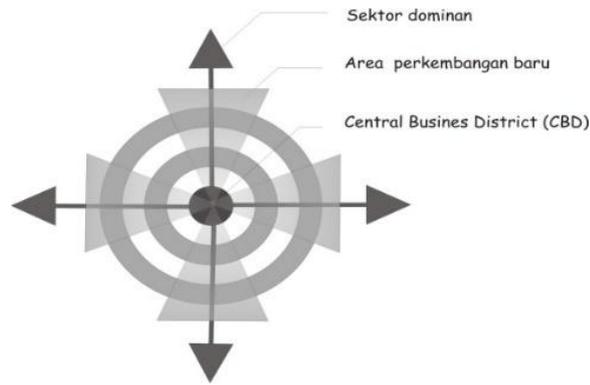
Awal perkembangan kota diawali dari central Business District (CBD) karena factor eksternal dan internal, CBD akan meluas dan berkembang keluar. Daerah yang cepat berkembang adalah daerah tengah sehingga orang yang tinggal di daerah tengah akan memanfaatkan tanahnya semaksimal mungkin.



Gambar 2.3. Concentric Ring Teory

- *SECTORAL THEORY (HOYT)*

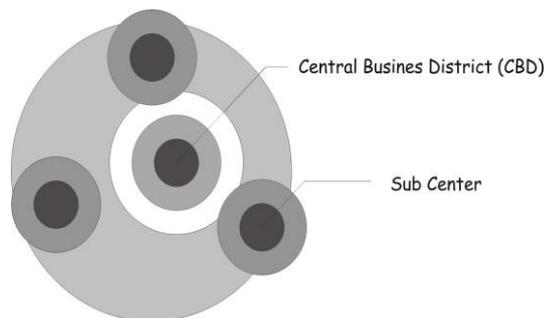
Teori ini menyatakan kota tidak pernah berkembang secara merata hal ini disebabkan oleh berbagai faktor yang dominan. Namun dalam perkembangannya diawali pada daerah CBD juga.



Gambar 2.4. Sectoral Teory

- *MULTIPLE NUCLEU THEORY (MC KENZIE)*

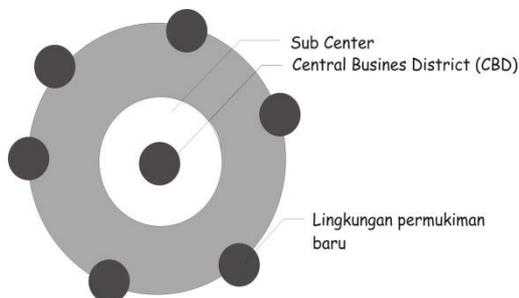
Didalam perkembangan kota tidak dipengaruhi oleh CBD tapi dipengaruhi oleh perkembangan sub center. Jadi perkembangan sub center tidak dipengaruhi oleh CBD Sub center berkembang dari kegiatan transportasi.



Gambar 2.5. Concentric Ring Teory

- *SPRAWL DEVELOPMENT*

Bentuk perkembangan pertamanya ditengah, namun lalu timbul perkembangan atau kelompok pemukiman baru disekelilingnya. Bentuk kota menjadi tak beraturan .



Gambar 2.6. Sprawl development Teory

2.2. Perkembangan Real Estat

- Perkembangan Umum

Pada lingkup dunia, kekuatan sosial dan ekonomi mempengaruhi potensi pembangunan dan mempengaruhi tipe dan bentuk dari proyek yang dibangun. Diantara kekuatan-kekuatan utama ini juga termasuk tersedianya dari kontrol terhadap tanah, ukuran dan lokasi pertumbuhan penduduk, jalan masuk dan transportasi, biaya konstruksi, tersedianya keuangan, peraturan pajak, dan kondisi perekonomian.

Dimasa lalu kekuatan itu berpengaruh hampir diseluruh pembangunan kota-kota didunia, berlimpahnya sumber daya, pesatnya pertumbuhan penduduk, suasana politik yang menyenangkan dan ekspansi ekonomi terutama pada negara-negara barat. Telah menciptakan keuntungan nyata - yakni sejarah tentang pertumbuhan yang terus menerus, optimisme serta banyaknya pesanan bahkan sejak era eksplorasi dan kolonialisasi dunia. Sejak dasawarsa 1960-an ekspansi pembangunan dinegara barat mencapai ekspansi tertinggi. Namun semenjak tahun 70-an iklim optimis mulai berubah. Dimana terjadi resesi dunia yang mengakibatkan semakin sulit untuk membiayai proyek-proyek pembangunan. Sebagian factor yang mendorong pertumbuhan berbalik secara tiba tiba dan tak bisa dielakkan lagi. Era lahan murah dan mudah dibangun, yang telah memungkinkan pembangunan didaerah pinggiran kota telah berakhir semakin banyak masalah akan infra struktur- pipa pembuangan air kotor, air bersih, sarana lingkungan. Hal ini mengakibatkan bahwa kesiapan lahan mencapai sepertiga dari biaya proyek.

Pada tahun 1980-an ketika krisis ekonomi mulai membaik mulai banyak pengembang bergerak lagi dalam pembangunan proyek. justru menyebabkan kelebihan pembangunan sehingga banyak bangunan mubasir.

Pada saat ini kekuatan sosial ekonomi menyebabkan perubahan dalam persaingan dengan timbulnya semakin banyak pengembang sehingga ada yang terpaksa ekspansi sampai keluar negeri. Proyek-proyek sekarang harus menarik bagi penyewa maupun pembeli. Dan ini dibutuhkan desain yang lebih matang dan inovatif.

- Perkembangan di Indonesia

Dalam perkembangan real estat di Indonesi dimulai sekitar tahun 70-an pada saat itu dibentuk suatu persatuan perusahaan yang bergerak dibidang real estat dan dilanjutkan

dengan terbentuknya Perum Perumnas yaitu perusahaan Negara dibidang pembangunan perumahan untuk mempercepat proses pembangunan dan untuk memenuhi kebutuhan akan rumah murah bagi masyarakat menengah bawah.

Pelaku Real estat di Indonesia terutama yang bergerak dibidang pembangunan perumahan ada empat pihak yaitu :

- Perum Perumnas

Perusahaan Umum Pembangunan Perumahan Nasional (PERUM PERUMNAS) didirikan 18 juli 1974. berdasarkan peraturan pemerintah no 29 tahun 1974 dan disempurnakan melalui Peraturan Pemerintah no 12 tahun 1988. Hal ini merupakan Realisasi dari salah satu keputusan penting dalam lokakarya nasional Perumahan tahun 1972 yaitu agar dibentuk perusahaan pembangunan perumahan oleh pemerintah.

Sebagai satu-satunya badan usaha milik Negara dibawah binaan departemen permukiman Prasarana dan Sarana wilayah, memiliki misi untuk menyediakan perumahan dan pemukiman terutama bagi masyarakat di perkotaan yang berpenghasilan menengah kebawah.

Dalam perkembangannya selama 30 tahun perum perumnas telah membangun kurang lebih 600 ribu rumah di seluruh Indonesia .baik rumah sederhana , rumah sangat sederhana maupun rumah susun untuk menjawab keterbatasan lahan dan tuntutan teknologi dan pengetahuan serta ekonomi

- Persatuan Perusahaan Real Estat Indonesia (REI)

Merupakan organisasi profesi pengembang swasta yang bergerak dibidang Real Estat didirikan pada tanggal 11 februari 1972 dengan anggota pertama adalah 26 perusahaan di seluruh Indonesia. Dengan nama Persatuan Pengusaha Real Estat Indonesia yang kemudian berganti nama pada tahun 1995 dengan nama Persatuan Perusahaan Real Estat Indonesia (REI) . sampai sekarang jumlahnya mencapai lebih dari 2500 perusahaan dengan jaringan jaringan dewan Pimpinan daerah di Seluruh Indonesia.

Dalam hal strategi pembangunan khususnya pembangunan perumahan untuk pengembang dibawah bendera real estat diwajibkan oleh pemerintah untuk program pembangunan perumahan dengan konsep hunian berimbang 1:3:6 dimana setiap pengembang diharapkan setiap membangun satu unit rumah mewah, membangun pula tiga unit rumah menengah dan enam rumah murah.

Kesulitan yang dialami oleh pengembang besar dalam efisiensi pembangunan Rs/RSS, diupayakan pemecahannya melalui kemitraan dengan pengembang kecil. misalkan

pengembang besar menyediakan lahan, sementara pengembang kecil yang melaksanakan pembangunan fisiknya..

- Koperasi

Koperasi merupakan pelaku baru dalam pembangunan real estat di Indonesia setelah waktu itu Menteri Negara Perumahan rakyat bersama Menteri koperasi mengeluarkan Surat Keputusan bersama (SKB) No. 02/SKB/KPTS/M/X/1987 (01/KPTS/M/10/1987 tahun 1987 yang mengatur cara dan ketentuan koperasi berusaha dalam bidang pembangunan perumahan Koperasi diikuti sertakan dalam program penyediaan perumahan karena lembaga yang menghimpun kekuatan modal bersama dianggap mampu dan memenuhi kebutuhan anggotanya serta masyarakat umum.

Melalui SKB tersebut, koperasi dimungkinkan bertindak dalam empat kapasitas. Yakni sebagai koordinator bagi anggotanya untuk membeli rumah dari pengembang, sebagai pelaksana proyek perumahan (pengembang), sebagai debitur bank BTN dan sebagai penjamin bagi anggotanya yang akan membeli rumah dengan fasilitas KPR-BTN.

Dilihat dari sisi pembangunan perumahan muncul tiga jenis koperasi. pertama pengembang perumahan dengan badan hukum koperasi bergerak dalam pembangunan perumahan yang ditujukan kepada masyarakat yang berpenghasilan rendah. Kedua koperasi yang dibentuk oleh sekelompok anggota masyarakat yang memiliki tujuan bersama pembangunan rumah dan jenis ketiga yaitu koperasi karyawan yaitu koperasi yang dibentuk oleh pegawai

- Konsultan Pembangunan

Pada tahun 1985 Prof. Hasan Poerbo dari pusat penelitian Lingkungan Hidup ITB, Bandung mulai memperkenalkan istilah konsultan Pembangunan (KP) yaitu tenaga profesional untuk mendampingi masyarakat dalam pembangunan di berbagai sector pertanian, industri kecil dan permukiman.

Pada tahun 1990 prof. Hasan Poerbo juga berinisiatif mendirikan Pembangunan Perumahan bertumpu pada Kelompok (P2BPK) yaitu merupakan pembangunan perumahan yang mengandalkan kelompok masyarakat bertolak dari potensi, kebutuhan dan upaya kelompok itu sendiri. Dalam program itu pemerintah menyusun rancangan pembentukan lembaga swadaya Masyarakat (LSM) serta program Kredit Triguna yaitu kredit bunga rendah yang diperuntukan bagi masyarakat berpenghasilan rendah dengan tiga kegunaan antara lain untuk pembebasan tanah, konstruksi dan usaha.

Dalam perkembangannya kedua program itu kemudian menjadi satu nama yaitu Konsultan Pembangunan karena keduanya memang saling terkait dimana program P2BPK ternyata memerlukan tenaga baik dari LSM yang terkenal mampu memobilisasi masa dan bantuan dana dari LSM luar Negeri dan dari profesional lebih diambil dari keahliannya.

Akan tetapi perkembangan berikutnya Konsultan Pembangunan ini lebih banyak didominasi tenaga-tenaga LSM dan cendekiawan dari perguruan tinggi. Sementara minat tenaga ahli yang berasal dari perusahaan konsultan tampaknya masih rendah.

2.3. Perkembangan Gaya Arsitektur Real Estat

Perkembangan model atau gaya bangunan di kawasan real estat khususnya di Indonesia sangat beragam, antara lain gaya Spanyol, Country, Modern dan Mediteranian.

a. Gaya Spanyol

Dikawasan elit Jakarta dan kota-kota besar lainnya di Indonesia yakni gaya-gaya bangunan model Kalifornia yang pilar-pilarnya meniru Panthenon Roma atau suatu jenis improvisasi yang dikenal sebagai gaya Spanyol. Padahal bisa jadi bahwa model ini tak terdapat dimanapun di wilayah Spanyol. Atau ada pula yang mengatakan bahwa gaya ini disebut gaya Yunani.

Chiri khas gaya Spanyol adalah lengkung-lengkung kolom bulat dengan ornamen order of architecture yang mempunyai motif dan ukuran tertentu. Motifnya bermacam-macam, antara lain Doric order, ionic order dan Corinthian order. Untuk membuat motif-motif tersebut, ukuran harus ditentukan terlebih dahulu, sehingga biaya pembuatannya cukup mahal. Karena itu yang membuat bangunan ini secara baik adalah orang-orang kaya atau perkantoran serta apartemen mewah. Akhirnya gaya Spanyol menjadi semacam cara untuk menaikkan status sosial masyarakat.

Gaya arsitektur bangunan ini kemudian disukai masyarakat luas, baik dikota maupun di desa. Pilar-pilar yang menggunakan kepala tiang banyak dibuat dan dijual dengan motif dan ukuran yang kadang-kadang tidak memenuhi syarat. Tentusaja harganya jauh lebih murah dan tinggal dipasang saja tanpa harus bersusah payah mencari tukang untuk membuatnya khusus

b. Gaya Country

Setelah model Spanyol, kemudian muncul model Country dan Modern pada sekitar tahun 1980-an. Ini bisa dipahami, karena kita sedang berada dalam proses menjadi masyarakat modern. Selain mencoba mengembangkan gaya hidup modern, kita juga berusaha memiliki fasilitas modern. Para pengembang telah menawarkan gaya Country dan modern sebagai salah satu symbol modernitas.

Gaya Country lebih menonjolkan aspek kayunya. Tiang-tiang kayu cenderung ditonjolkan. Gaya ini telah dimodifikasi sana sini memang cocok untuk daerah tropis seperti negeri kita. Sedangkan pada gaya modern, aspek kayu tak menonjol. Aspek fungsinya ditekankan dan lebih banyak menggunakan semen.

Model Country datang dari barat. Biasanya menggunakan kayu, berada jauh diluar kota dan betuknya biasanya rumah tinggal dengan halaman luas dan biasanya ada didaerah pertanian atau peternakan. Tapi setelah diadaptasi falsafah tadi berubah. Gaya Country tidak lagi rumah kayu tapi unsur kayu tidak terlupakan dan biasanya bangunanya adalah bangunan tunggal.

Di kawasan real estat gayanya saja yang diambil. Gaya Country sudah terdapat ditengah kota dan tak lagi rumah tunggal. Model rumah contry juga merupakan simbol untuk modern sekarang, terutama bagi mereka yang tinggal di kota-kota besar dan cukup awet gaya ini yang masih bertahan sampai sekarang.

c. Gaya Mediterranean

Model laut tengah atau lebih sering disebut gaya Mediterranean juga mulai berkembang awal 90-an. Model ini banyak ditawarkan pengembang di Jakarta saat itu dan sampai sekarang masih banyak yang membangun dengan model seperti ini.

Gaya Mediterranean merupakan gaya arsitektur yang berasal dari daerah laut tengah yaitu afrika utara, spanyol dan yunani. Gaya ini sendiri banyak ragamnya tergantung daerahnya. Gaya ini mulai dikembangkan di daerah sub tropis, karena itu perlu penyesuaian arsitektur agar model ini dapat dikembangkan di daerah tropis seperti negeri kita.

Ciri yang menonjol dari gaya ini adalah banyaknya pengaruh unsure alam dan arsitektur islam. Misalnya garis-garis lengkung-lengkung pada masjid. tapi pengaruh ini tidak persis

benar, hanya garis lengkungnya saja. Kemudian ada juga tower yang merupakan penterjemahan dari tower masjid.

Pada gaya ini ada bagian-bagian bangunan yang lebih tinggi dengan lainnya. Kemudian unsur-unsur geometri untuk hiasannya, menggunakan bahan alam misalnya terra kota. Finishingnya tidak dibuat rapi, sehingga seolah-olah ada bagian yang tidak dibuat selesai. Jadi dibuat seperti kasar yang mana memang disengaja. Selain itu sudut kemiringan atapnya tidak terlalu besar bila dibanding dengan bangunan tropis. Gaya ini memang dikembangkan di daerah sub tropis oleh karena itu untuk pengembangan di daerah tropis perlu diadakan penyesuaian misalnya overhang diperpanjang untuk melindungi kusen-kusen terhadap hujan dan panas.

d. Gaya Indische

Arsitektur bangunan Belanda atau Indische pada saat-saat ini mulai digali kembali. Dari segi bangunannya, arsitektur ini memiliki kelebihan dalam hal pemanfaatan potensi alam. Arsitektur ini merupakan perpaduan antara arsitektur Eropa dan daerah tropis khususnya arsitektur Jawa.

Overhangnya dibuat lebih dalam untuk melindungi bangunan supaya untuk mengantisipasi alam tropis yang memiliki kelembaban tinggi, curah hujan tinggi, dan sinar matahari yang diterima banyak. Untuk mengatasi kelembaban cukup tinggi yang menyebabkan sering terjadi panas, ventilasi dibuat cukup banyak dan dilengkapi dengan beranda untuk menikmati angin. Dibuat cross ventilasi yang bagus dan plafond yang cukup tinggi.

Tapi model Indische yang tampak bagus kini sudah tak diterapkan secara lugu lagi untuk arsitektur modern. Misalnya untuk kamar pembantu pada rumah Indische pada jaman dahulu dipisahkan dari rumah induk, sekarang tidak terpisah lagi. Sebaliknya sekarang dilengkapi pantry.

e. Gaya American Colonial

Gaya arsitektur produk impor yang juga merambah kawasan real estat adalah American Colonial. Bangunan-bangunan model baru ini diperkenalkan dan dipasarkan oleh salah satu pengembang di Jakarta sejak akhir 1994 dan banyak menyedot minat pembeli.

Bangunan gaya ini memiliki ciri-ciri antara lain atapnya menggunakan genteng aspal dan dicat. Sedangkan dindingnya dari bata exposed dicat. Warna yang digunakan rata-rata ceria dan sangat colourful. Bila dinding-dinding rumah selama ini adalah warna-warna kalem seperti putih dan coklat muda, maka bangunan gaya American Colonial muncul dengan warna yang berani seperti merah dan hijau. Namun gaya ini sudah dimodifikasi dengan gaya setempat sehingga tak seperti aslinya.

f. Gaya Tradisional

Gaya tradisional dengan menggunakan gaya arsitektur lokal mulai menggejala awal tahun 2000-an. Mula mula atas inisiatif beberapa tokoh terkenal di Indonesia misalnya penyair kondang Rendra membeli rumah adat Lampung utuh yang kemudian dibongkar dan dipindahkan seperti bentuk aslinya di Depok Jakarta yang kemudian dijadikan pusat bengkel teaternya. Demikian pula Dr. Arif Budiawan membangun rumah tradisional Jawa di Salatiga dengan memakai jasa arsitek Romo Mangunwijaya.

Baru kemudian banyak pengembang yang sekarang menggunakan gaya arsitektur tradisional Bali dengan modifikasi disana sini yang dikembangkan secara besar-besaran.

Sebenarnya kita kaya akan arsitektur tradisional namun belum digali secara maksimal. Genius Loci mestinya dikembangkan bila ingin memiliki identitas.

g. Gaya Modern Minimalis

Gaya modern minimalis mulai merebak di Indonesia sekitar tahun 2000 dan mendominasi 2005 sampai dengan sekarang. Hal ini dikarenakan kesederhanaan bentuk dan kemudahan bahan baku dan konstruksi memudahkan dari segi pembangunan dan ekonomi.



Gambar 2.7. Gaya Arsitektur Real Estate . searah jarum jam Gaya Spanyol, Country, Mediteranian, Indische, American Colonial, Tradisional dan Modern Minimalis

RANGKUMAN

Menurut Armos Rapoport pengertian kota adalah suatu permukiman yang relative besar, padat, dan permanen terdiri dari kelompok-kelompok individu yang heterogen dari segi sosial. Adapun perkembangan kota ada 3 hal yaitu :

- Perkembangan Kota berdasarkan Penduduk
- Perkembangan Kota berdasarkan caranya
- Perkembangan Kota berdasarkan Teori

Perkembangan Real Estat sendiri terbagi menjadi :

- Perkembangan Umum yaitu perkembangan didunia setelah Perang dunia ke 2
- Perkembangan di Indonesiadimulai tahun 70 an berawal dari didirikan Perum perumnas dan beberapa organisasi yang bergerak dibidang perumahan seperti Persatuan Perusahaan Real Estat Indonesia (REI), Koperasi dan Konsultan Pembangunan.

Perkembangan model atau gaya bangunan di kawasan real estat khususnya di Indonesia sangat beragam, dimulai dari Gaya Spanyol, Gaya Country, Gaya Mediterranean, Gaya Indische, Gaya American Colonial, Gaya Tradisional dan Gaya Modern Minimalis

LATIHAN

Berdasarkan teori perkembangan kota, melihat Kota Pontianak termasuk yang mana?
Jelaskan!

\

TEST

1. Jelaskan pengertian tentang kota!
2. Siapa saja pelaku real estat di Indonesia?
3. Sebutkan Gaya Gaya Arsitektur yang berkembang di Indonesia!



BAB III

PROSES PEMBANGUNAN REAL ESTATE

HASIL PEMBELAJARAN UMUM

Setelah menyelesaikan, melengkapi tugas-tugas dan latihan-latihan dari bab ini, mahasiswa mampu mendefinisikan dan mengerti tentang proses pembangunan real estate.

HASIL PEMBELAJARAN KHUSUS

Keberhasilan saudara dalam menyelesaikan bab ini dapat di ukur dengan kriteria sebagai berikut :

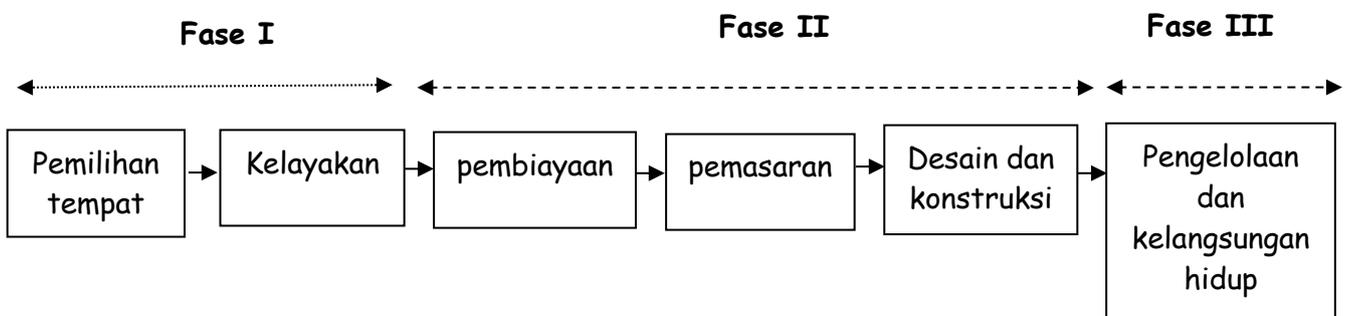
1. Mampu mendefinisikan proses pembangunan real estate
2. Mampu memahami dan menjelaskan tahapan proses pembangunan real estate

URAIAN MATERI

3.1. Pengertian

Dalam perencanaan real estate proses pembangunan adalah pelaksanaan usaha yang mempunyai kepentingan mengatasi berbagai rintangan. Hal ini meliputi segi politis, hukum, teknis, ijin finansial, dan bahkan setelah proyek itu dibangun , keberhasilan dalam pemasaran belum tentu terjamin.

3.2. Tahapan Pembangunan Real Estat



Gambar 3.1. Tahapan Proses Pembangunan Real Estate

Untuk proses pembangunan dibedakan menjadi beberapa tahap yaitu :

a. Fase I : Aktifitas Persiapan Pembangunan

Fase ini singkat kurang lebih sekitar beberapa bulan saja. Aktivitas ini mencakup pemilihan tempat dan penentuan kelayakan proyek, yang menghasilkan keputusan tentang apakah pembangunan tersebut bisa dilanjutkan atau tidak. Jika keputusannya adalah melanjutkan pembangunan itu maka fase ini akan menetapkan keseluruhan strategi pembangunan proyek tersebut.

- Pemilihan Tempat

Dalam mencari lokasi bangunan yang sesuai dengan cara menyeleksi sejumlah tempat dengan kriteria-kriteria sebagai berikut :

- Hukum dan lingkungan : yaitu perlu diadakan penyelidikan tentang hukum yang berlaku disebuah lokasi yang akan dibangun.
- Sarana dan : perlu dipikirkan kondisi sarana dan prasarana seperti, air bersih jalan, penerangan listrik , selokan , fasilitas sosial dan umum.
- Faktor teknis : perlu diperhatikan keadaan topografi, keadaan tanah drainase , orientasi tempat suasana dan factor-faktor akustik
- Estetika : Pemandangan dan kondisi pertamanan dan kondisi pertamanan yang terencana
- Lokasi : pencapaian yang mudah , sarana transportasi yang mudah dan terjangkau.
- Masyarakat : perlu dipertimbangkan reaksi masyarakat atas pembangunan perumahan didaerah tersebut, perlu penyesuaian masalah tingkat kebisingan, lalu lintas dan kepemilikan daerah tersebut.

- Menentukan Kelayakan Proyek

Dalam hal Perencana./Pengembang telah menemukan tempat yang sesuai perlu diadakan penyelidikan tentang kelayakan proyek yang meliputi :

- Pendekatan kepada pemuka masyarakat , perencana dan pejabat untuk melihat apakah perencanaan pembanguna tersebut bisa mereka terima
- Memperhitungkan dengan teliti tentang pemecahan pemecahan masalah teknis berkenaan dengan tempat, termasuk pengujian atas tanah
- Membuat analisis pasar secara seksama, termasuk analisis demografi. Jika perlu dapat dilakukan dengan survey pasar.
- Memilih perencana dan arsitek yang akan menggambar alternative desain.
- Membuat proyeksi ekonomi untuk berbagai alternative desain

Penting sekali bagi kita untuk melakukan penyelidikan secara seksama. Hasilnya mula-mula digunakan untuk mengevaluasi dan memperbaiki usulan proyek dilokasi tersebut. Jika tidak ada modifikasi proposal yang memenuhi semua kriteria diatas sebagai bagi pemilihan tempat dan kelayakan proyek, maka pengembang akan membuang proposal itu dan mencari lokasi yang baru. Tetapi jika proposal tersebut memenuhi seluruh kriteria yang ada , maka hal ini akan menunjukkan bahwa proyek itu bisa dilaksanakan dilokasi tersebut dan kemudian hasil penyelidikan tadi menentukan pola untuk fase selanjutnya dalam proses pembangunan dan akhirnya menentukan kualitas lingkungan proyek dan keberhasilan ekonomi.

Perencana sektor pemerintah maupun swasta berperan penting dalam tahap pemilihan dan menentukan kelayakan proyek pada proses pembangunan. mewakili beberapa instansi pemerintah, perencana disektor pemerintah mempunyai tanggung jawab yaitu :

- Menetapkan standard dan kriteria yang menentukan apakah pembangunan diijinkan dan bentuk apa yang diambil.
- Menempatkan prasarana baru, seperti transportasi dan sarana umum lainnya yang tanpa hal-hal tersebut pembangunan tak dapat terlaksana,.
- Menentukan lokasi dimana jasa pelayanan umum baru diperlukan.seperti sekolah, perpustakaan taman, pelabuhan udara dan pemadam kebakaran.
- Menetapkan kriteria desain misalnya mereka menentukan lebar jalan, tinggi gedung, syarat pengunduran, pertamanan serta standart penerangan.
- Melakukan pemasaran dan studi kelayakan ekonomi guna mendorong pengembangan sector swasta.

b. Fase II : Pelaksanaan Pembangunan

Proyek tadi akan terealisasi menjadi bangunan selama fase ini, yang meliputi tiga aktifitas : pembiayaan, pemasaran, dan konstruksi serta desain.

- Mencari Sumber Biaya

Pengujian lebih lanjut atas kelayakan proyek dilakuka oleh lembaga keuangan dimana developer sebagian besar dari belanja proyek. Sebenarnya seluruh bangunan termasuk pemerintah dibiayai lewat berbagai cara. Misalnya, sebuah dewan sekolah dapat memperoleh biaya dengan menerbitkan obligasi , dengan ijn dari masyarakat. Pengembang swasta biasanya menanggung 20 atau 30 persen dari seluruh biaya proyek. ini disebut

kekayaan pengembang. Lembaga keuangan meminjamkan yang 70 dan 80 persen dari seluruh biaya proyek tadi dan akan dilunasi dengan bunga selama masa pinjaman, yang mencapai selama 25 tahun. Cara ini dinamakan dengan pinjaman hipotek . Lembaga keuangan tersebut dapat berupa bank perusahaan asuransi atau dana pensiun. Lembaga pemberi pinjaman telah berpengalaman dalam meninjau dan membiayai usulan proyek gedung yang diajukan. Berhasil atau tidaknya menuntut evaluasi yang teliti terhadap pembangunan tersebut, banyak usulan proyek yang ditolak. Pada dasarnya mengenai keberhasilan proyek pada dasarnya peninjauan tersebut kriteria tersebut bersifat ekonomis. Pemberi pinjaman harus diyakinkan mengenai keberhasilan proyek dikemudian hari. Kadang-kadang mereka menghendaki agar sebagian atau seluruh proyek tadi disewakan atau dikontrakkan sebelum pinjaman diberikan.

Pinjaman hipotek biasanya berpengaruh terhadap pelaksanaan pembangunan dan saran dari pemberi pinjaman mempunyai pengaruh besar. Pemberi pinjaman bahkan dapat menganjurkan perubahan desain bangunan . Setelah kontrak pembiayaan proyek sudah didapatkan maka bagaimanapun pelaksanaan proyek sudah ditanggung.

- Pemasaran

Keberhasilan Proyek pembangunan tergantung pada pemakainya. Apakah mereka benar-benar tertarik untuk menyewa atau membeli ruangan yang dibangun pada proyek tersebut ini adalah hubungan antara segi fisik dan segi ekonomi dari proyek tersebut.

Dari saat memilih lokasi developer akan telah memasarkan proyek tersebut, yaitu mencari penyewa atau pembeli. Sebagian keputusan yang dibuat pada fase-fase awal dari pembangunan ini misalnya tentang lokasi desain bangunan dan fasilitas yang akan dibangun, dapat menjadi factor yang penting dalam menarik pembeli. Publikasi , kontak pribadi dan perantara perdagangan real estat, juga umum digunakan untuk menarik pembeli/pemakai.

Jika jumlah pembeli atau penyewa yang memadai tidak tercapai, kurang lebih dalam satu tahun setelah proyek selesai, maka proyek tersebut dapat dikatakan gagal. Developer dapat dipaksa untuk menyerahkan proyek itu kepada lembaga keuangan yang memegang pinjaman hipotek.

- Desain Dan Konstruksi

Setelah kontrak pengembang memperoleh sumber pembiayaan, maka desain bangunan yang terinci dapat dibuat, diikuti langkah konstruksi.

Pada tahap penentuan kelayakan proyek dalam proses pembangunan, sejumlah alternative desain untuk lokasi akan dibuat, dan desain yang paling memuaskan selanjutnya dibuat sistematis atau berupa gambar persiapan . skema tersebut kemudian dimodifikasi sesudah diteliti oleh pihak pemberi pinjaman, oleh konsultan dan oleh masyarakat, untuk selanjutnya diperhalus oleh arsitek. Pada saat inilah arsitek mulai menggambar dan menentukan spesifikasinya. Inilah dokumen kontrak yang merinci setiap aspek bangunan sehingga dapat dikonstruksikan.

Pengembang, dengan dokumen kontrak ditangan akan menggunakan jasa kontraktor berdasarkan harga penawaran harga dari sejumlah kontraktor, biasanya mengacu pada kontraktor dengan penawaran rendah. Kontraktor adalah koordinator konstruksi dan manajer yang memperkerjakan, menjadwalkan, mengawasi dan membayar sejumlah sub kontraktor. Dapat sampai 30 sub kontraktor dipekerjakan di sebuah proyek. Banyak kontraktor yang hanya mengelola proyek dan tidak mengerjakan konstruksi. Banyak pula memiliki pekerja yang berperan mengerjakan konstruksi.

Pengembang yang sangat aktif selama tahap konstruksi. Ijin bagi substitusi bahan baku akan sangat diperlukan, penundaan pasti akan terjadi, dan konstruksi harus dipercepat, kualitasnya harus ditinjau kembali dan para kontraktor harus dibayar. Untuk tahap konstruksi developer biasanya membuat pinjaman semenara atau pinjaman konstruksi karena hipotek permanent (tetap) tidak akan dikeluarkan sebelum proyek selesai. Pinjaman konstruksi dapat berasal dari sumber yang sama dengan hipotek tetap atau dari sumber lain yang dapat mengkhususkan diri pada jenis pinjaman ini. Pinjaman sementara tersebut lebih banyak risikonya daripada hipotek tetap sehingga suku bunganya lebih tinggi.

c. Fase III : Pengelolaan dan Kelangsungan Hidup

Fase ini adalah fase yang terpanjang dari suatu proyek yang menyangkut perawatan, perbaikan, fleksibilitas dan penyesuaian terhadap kondisi biaya sekarang dan mendatang, biaya fungsional dan pertimbangan pajak.

Fase kelangsungan Hidup dari proses pembangunan dimulai ketika proyek sudah selesai dan salahsatu atau beberapa gedung sudah siap ditempati . sedangkan fase pelaksanaan pembangunan akan memakan waktu setahun atau dua tahun, atau bahkan beberapa tahun kalau proyek itu sulit kelangsungan hidup proyek dalam 20 tahun hingga 100 tahun atau lebih. Developer sekarang mengelola urusan pemilikan mencari penyewa, mengumpulkan

uang sewa. membayar ongkos, misalnya untuk penghangat ruangan pemeliharaan, biaya penjagaan gedung pajak kekayaan, membayar rekening air dan membayar ongkos administrasi.

Perubahan teknologi dan iklim persaingan dalam real estate telah menyebabkan dilakukannya pengelolaan yang agresif selama kelangsungan hidup proyek pengelolaan fasilitas adalah disiplin baru baru berkenaan dengan penelitian dan penyebar luasan pengetahuan di wilayah ini. Banyak pusat petokoan yang berumur 30 tahun misalnya baru mengalami dua kali renovasi ekstensif dalam sejarah usianya yang pendek. Gedung-gedung perkantoran juga lebih sering mengalami perbaikan , seperti pemasangan alat-alat listrik serta kebutuhan kabel untuk komputer dan telekomunikasi. Penelitian tentang rumah sakit telah menunjukkan bahwa rumah sakit telah teratur mengalami banyak modifikasi dibagian-bagian tertentu, khususnya pada bagian radiologi dan laboratorium.

3.3. Prosedur Kerjasama Bank, Pengembang dan Konsumen

Dalam pelaksanaan pembangunan Real estat ada tiga pihak yang saling berhubungan dan berkepentingan yaitu pihak pemberi pinjaman (bank) Pengembang dan konsumen.

Prosedur kerjasama antar bank dalam hal ini sebagai contoh adalah Bank tabungan Negara (BTN) yang merupakan bank resmi yang menyelenggarakan kredit perumahan (KPR) dengan Pengembang dan Konsumen meliputi :

- Kerjasama antara BTN dengan Pengembang yaitu meliputi proposal, pendanaan, pelaksanaan dan penilaian (spesifikasi bangunan teknis) perumahan KPR-BTN.
- Kerjasama antara Pengembang dengan konsumen, yaitu jika konsumen setuju mengambil produk yang ditawarkan oleh pengembang maka urusan selanjutnya mengenai uang muka, jumlah angsuran, jangka waktu dan syarat-syarat lainnya ditentukan oleh BTN. Selanjutnya BTN akan menilai kemampuan konsumen yang akan diajukan oleh pengembang untuk mendapatkan KPR-BTN.

Adapun syarat-syarat perumahan yang akan dibangun oleh Pengembang dan didukung oleh KPR-BTN harus memenuhi syarat dan kriteria sebagai berikut :

- Konstruksi bangunan cukup kuat untuk jangka waktu 20 tahun.

- Luas bangunan maksimum yang dibangun oleh perum perumnas adalah 70 m² sedangkan oleh non perum perumnas adalah 45 m²
- Luas tanah minimum untuk rumah inti 60 m², untuk tipe maisonette 45 m², sedangkan maksimum adalah 200m²
- Dilengkapi dengan fasilitas dan sarana lingkungan yang diperlukan seperti air bersih, jaringan jalan, saluran pembuangan air, listrik dan sebagainya.

Sedangkan para konsumen yang akan membeli rumah melalui KPR-BTN harus memenuhi persyaratan sebagai berikut :

- Warga Negara Indonesia
- Belum memiliki rumah sendiri
- Memiliki penghasilan (baik yang bersifat tetap maupun tidak tetap) yang menjamin kelangsungannya.
- Diutamakan yang sudah berkeluarga
- Usia minimum 21 tahun atau telah menikah, maksimum 60 tahun serta berwenang melakukan tindakan hukum dan pada usia 65 tahun kreditnya harus sudah lunas.
- Telah memiliki masa kerja atau menjalankan usaha dalam bidangnya minimal 1 tahun.

RANGKUMAN

Dalam perencanaan real estate proses pembangunan adalah pelaksanaan usaha yang mempunyai kepentingan mengatasi berbagai rintangan. Hal ini meliputi segi politis, hukum, teknis, ijin finansial, dan bahkan setelah proyek itu dibangun , keberhasilan dalam pemasaran belum tentu terjamin.

Untuk proses pembangunan dibedakan menjadi beberapa tahap yaitu :

a. Fase I : Aktifitas Persiapan Pembangunan

- Pemilihan Tempat
- Menentukan Kelayakan Proyek

b. Fase II : Pelaksanaan Pembangunan

- Mencari Sumber Biaya
- Pemasaran
- Desain Dan Konstruksi

c. Fase III : Pengelolaan dan Kelangsungan Hidup

Dalam pelaksanaan pembangunan Real estat ada tiga pihak yang saling berhubungan dan berkepentingan yaitu pihak pemberi pinjaman (bank) Pengembang dan konsumen.

LATIHAN

Diskusi mahasiswa .

Mahasiswa dibagi menjadi beberapa kelompok dan diminta melakukan diskusi mengenai beberapa tahapan proses pembangunan real estate terkait beberapa contoh permasalahan kasus yang diberikan dan bagaimana solusi yang harus di usulkan.

TES

1. Jelaskan apa yang anda ketahui tentang proses pembangunan real estate!
2. Sebutkan tahapan tahapan dalam proses pembangunan real estate!
3. Pihak pihak mana saja yang berhubungan dan kepentingan dalam proses pembangunan real estate



BAB IV PERATURAN DAN PERUNDANG UNDANGAN

HASIL PEMBELAJARAN UMUM

Setelah menyelesaikan, melengkap tugas-tugas dan latihan-latihan dari bab ini, mahasiswa mampu mendefinisikan dan mengerti tentang Peraturan Dan Perundang Undangan

HASIL PEMBELAJARAN KHUSUS

Keberhasilan saudara dalam menyelesaikan bab ini dapat di ukur dengan kriteria sebagai berikut :

1. Mampu memahami dan mendefinisikan tentang Peraturan dan Perundang Undangan real estate
2. Mampu memahami dan menguraikan jenis jenis peraturan untuk real estate

URAIAN MATERI

4.1. Perijinan Umum

Menurut Kepala Direktorat Jenderal Pemerintahan Umum Kemendagri, Agung Mulyana, (dalam properti, kompas.com, 2015) untuk kemudahan pengurusan, pemerintah mengurangi jumlah perijinan tentang pembangunan perumahan. Adapun perizinan yang harus ditempuh. Yaitu :

a. Ijin Lingkungan Setempat

Izin ini terkait juga dengan UU gangguan yang dikeluarkan oleh pemda setempat. Memiliki tujuan sosial agar pemilik rumah atau pengembang mendapat ijin dengan pemerintah setempat dan berinteraksi dengan masyarakat sekitar.

b. Keterangan Rencana Umum Tata Ruang (RUTR)

Rencana Umum Tata Ruang (RUTR) terbagi menjadi beberapa kategori dari mulai skala kabupaten, kota, provinsi, hingga nasional. Secara umum, muatan rencana tata ruang meliputi rencana struktur ruang dan rencana pola ruang.

Ijin ini memuat tentang diperkenankannya pengembang mengadakan pembebasan lahan terhadap lokasi yang disetujui oleh Walikota/ Bupati. Surat Keterangan ini dikeluarkan oleh Badan Perencanaan dan Pembangunan Daerah (Bappeda)

c. Izin Pemanfaatan Lahan Atau Izin Pengeringan Lahan

Izin pemanfaatan lahan atau disebut juga Izin Penggunaan Pemanfaatan Tanah adalah salah satu jenis surat izin perumahan yang termasuk dalam izin pemanfaatan ruang.

Kepemilikan surat izin perumahan ini kelak menjadi dasar diterbitkannya izin mendirikan bangunan ataupun izin usaha.

Izin ini terutama diberlakukan jika ada pengembang yang memakai lahan sawah untuk dikonversi menjadi perumahan. Izin ini dikeluarkan oleh Badan Pertanahan Nasional

d. Ijin Prinsip

Ijin ini berisi tentang persetujuan dari pemerintah daerah setempat terhadap pengembang untuk mengadakan proyek pada lokasi yang diinginkan.

Untuk tingkat Kotamadya atau Kabupaten ijin ini ditandatangani oleh Walikota/ Bupati dan berlaku selama 1 tahun dan dapat diperpanjang.

Pemerintah daerah mewajibkan setiap perusahaan yang akan mengajukan ijin prinsip memenuhi seluruh persyaratan legalitas suatu badan usahan seperti :

- Akta pendirian perusahaan,
- Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP),
- Surat Ijin Usaha Perdagangan (SIUP) dan
- Tanda Daftar Perusahaan (TDP).
- Selanjutnya yang perlu dilengkapi adalah :
- Uraian rencana proyek yang akan dibangun berikut peta lokasi
- Rencana siteplan atau rencana tapak bangunan.
- Sertifikat tanah dan
- Keterangan jumlah tenaga kerja yang akan digunakan.

e. Ijin Lokasi

Ijin ini memuat tentang diperkenankannya pengembang mengadakan pembebasan lahan terhadap lokasi yang disetujui oleh Walikota/ Bupati. Ijin ini di tandatangani oleh BPN (badan pertanahan nasional) dan berlaku selama 1 tahun dan dapat diperpanjang.

Izin lokasi juga berlaku sebagai izin pemindahan hak serta izin penggunaan tanah di lahan tersebut untuk keperluan usaha serta kegiatan lainnya. Menurut Badan Koordinasi Penanaman Modal, Izin Lokasi harus langsung diurus setelah perusahaan mendapatkan Nomor Induk Berusaha (NIB).

f. Ijin Amdal

Analisis Dampak Lingkungan (Amdal) adalah kajian dampak suatu usaha atau kegiatan terhadap lingkungan sekitarnya.

Amdal ini dibuat saat perencanaan suatu proyek yang diperkirakan akan memberikan pengaruh terhadap lingkungan hidup di sekitarnya dan satu area kawasan lebih dari 200 hektar .

Izin dari Badan Lingkungan Hidup (BLH) dapat menjadi pengganti Amdal, jika lokasi yang digunakan cakupannya kecil < 200 hektar , cukup mengurus izin Upaya Pemantauan Lingkungan Hidup dan Upaya Pengelolaan Lingkungan Hidup (UPL-UKL).

g. Izin Dampak Lalu Lintas

Analisis dampak lalu lintas atau disebut andalalin adalah kajian atas dampak lalu lintas yang ditimbulkan dari suatu usaha atau kegiatan tertentu.

Dokumen andalalin akan berisikan perencanaan pengaturan lalu lintas yang berpengaruh dan dipengaruhi oleh kegiatan usaha tersebut.

Surat ini juga membahas bagaimana setiap perubahan guna lahan mengakibatkan adanya perubahan sistem transportasi di sekitarnya.

Ijin ini dikeluarkan oleh menteri perhubungan. Jika perumahan mau dihubungkan dengan jalan arteri, pengembang harus memiliki izin ini.

h. Ijin Site Plan

Ijin ini memuat tentang disyahnannya gambar perencanaan siteplan yang nantinya akan diterapkan di lokasi yang akan dibangun.

Surat izin Pengesahan Site Plan utamanya dibuat untuk proyek dengan luas lahan sampai 50 hektar sesuai bukti kepemilikan lahan.

Surat ini pun mengatur bahwa ukuran luas lahannya tidak boleh melebihi luas lahan yang tertera dalam Izin Pemanfaatan Ruang serta Izin Lokasi.

Karena proses perizinan lewat dinas pemerintahan terkait, maka surat izin Pengesahan Site Plan akan disahkan oleh kepala dinas terkait

i. IMB (*Ijin Mendirikan Bangunan*)

Ijin ini dikeluarkan oleh Departemen Pekerjaan Umum yang berisi tentang diperkenankannya pengembang membangun bangunan sesuai dengan standard minimum spesifikasi yang ditetapkan oleh Departemen PU.

IMB terdiri dari 2 bagian yaitu: IMB induk (untuk ijin secara keseluruhan) dan IMB unit (untuk masing-masing unit rumah terbangun), setiap rumah mempunyai IMB tersendiri.

j. G S S (Garis Sepadan Sungai)

Garis sepadan sungai adalah garis batas yang dikeluarkan oleh Departemen Pekerjaan Umum (bidang pengairan).

Area GSS merupakan area milik pemerintah dan tidak diperkenankan untuk mengadakan pembangunan.

k. Peil Banjir

Peil banjir dikeluarkan oleh Departemen Pekerjaan Umum (bidang pengairan).

Peil ini merupakan ketinggian minimum yang diperkenankan terhadap lahan yang ada.

Hal ini perlu di ketahui untuk lahan lahan yang dilalui oleh sungai, daerah sekitar pantai, lokasi yang diurug dan daerah rawan banjir.

1. Penelitian Air Bersih

Ijin Ini Di Keluarkan Oleh Departemen Kesehatan Dan Berisi Rekomendasi Tentang Kualitas Air Yang Ada Di Lokasi Hal Ini Perlu Di Ketahui Mengingat Air Merupakan Kebutuhan Primer Bagi Manusia.

m. Ijin PLN dan Telkom

untuk pemasangan Jaringan PLN dan Telkom. Ijin ini dikeluarkan oleh PLN yang berkaitan dengan distribusi listrik ke lokasi Telkom untuk jaringan telepon dan data internet

4.2. Peraturan Sarana dan Prasarana

Menurut Peraturan Menteri Dalam Negeri Nomor 9 Tahun 2009 Tentang Pedoman Penyerahan Prasarana, Sarana, Dan Utilitas Perumahan Dan Permukiman Di Daerah Bahwa dalam rangka memberikan jaminan ketersediaan prasarana, sarana, dan Utilitas perumahan dan permukiman, perlu dilakukan pengelolaan prasarana, sarana, dan utilitas .

Dalam rangka keberlanjutan pengelolaan prasarana, sarana, dan utilitas perumahan dan permukiman perlu dilakukan penyerahan prasarana, sarana, dan utilitas dari pengembang kepada pemerintah daerah sebagaimana berikut

a. Sarana permukiman

- sarana perniagaan/perbelanjaan;
- sarana pelayanan umum dan pemerintahan;
- sarana pendidikan;
- sarana kesehatan;
- sarana peribadatan;
- sarana rekreasi dan olah raga;
- sarana pemakaman;
- sarana pertamanan dan ruang terbuka

- b. prasarana permukiman
 - jaringan jalan;
 - jaringan saluran pembuangan air limbah;
 - jaringan saluran pembuangan air hujan (drainase); dan
 - tempat pembuangan sampah

- c. Utilitas Permukiman
 - jaringan air bersih;
 - jaringan listrik;
 - jaringan telepon;
 - jaringan gas;
 - jaringan transportasi;
 - pemadam kebakaran; dan
 - sarana penerangan jasa umum

4.3. Peraturan Hunian Berimbang

Dalam Undang-Undang Nomor 1 Tahun 2011 Tentang Perumahan dan Kawasan Pemukiman (“UU Perumahan”) telah diatur secara umum mengenai hunian berimbang.

Dalam Pasal 34, setiap badan hukum yang melakukan pembangunan harus mewujudkan perumahan dengan hunian berimbang.

Maka, untuk mengatur lebih lanjut mengenai hunian berimbang, terbitlah Peraturan Menteri Perumahan Rakyat Republik Indonesia Nomor 10 Tahun 2012 Tentang Penyelenggaraan Perumahan dan Kawasan Pemukiman Dengan Hunian Berimbang (“Permen Hunian Berimbang”)

a. Pengertian

Menurut Pasal 1 Permen Hunian Berimbang, pengertian Hunian Berimbang adalah :

perumahan dan kawasan pemukiman yang dibangun secara berimbang dengan komposisi tertentu dalam bentuk rumah tunggal dan rumah deret antara rumah sederhana, rumah

menengah dan rumah mewah atau dalam bentuk rumah susun antara rumah susun umum dan rumah susun komersial.

b. Tujuan

Menurut Pasal 3 Permen Hunian Berimbang, tujuan dari Hunian Berimbang adalah untuk:

- Menjamin tersedianya rumah mewah, rumah menengah dan rumah sederhana bagi masyarakat yang dibangun dalam satu hamparan atau tidak dalam satu hamparan untuk rumah sederhana;
- Mewujudkan kerukunan antar berbagai golongan masyarakat dari berbagai profesi, tingkat ekonomi dan status sosial dalam perumahan, pemukiman, lingkungan hunian dan kawasan pemukiman;
- Mewujudkan subsidi silang untuk penyediaan prasarana, sarana dan utilitas umum serta pembiayaan pembangunan perumahan;
- Menciptakan keserasian tempat bermukim baik secara sosial dan ekonomi; dan
- Mendayagunakan penggunaan lahan yang diperuntukkan bagi perumahan dan kawasan pemukiman.

c. Lokasi Hunian Berimbang

Setiap orang yang membangun perumahan dan kawasan pemukiman wajib melakukan Hunian Berimbang, kecuali seluruhnya diperuntukkan bagi rumah sederhana dan/atau rumah susun umum.

Penyelenggaraan perumahan dan kawasan pemukiman selanjutnya harus memenuhi persyaratan lokasi Hunian Berimbang.

Penyelenggaraan perumahan dan kawasan pemukiman dengan Hunian Berimbang dilaksanakan di

- perumahan,
- pemukiman,
- lingkungan hunian
- kawasan pemukiman

d. Skala Hunian Berimbang

Penyelenggaraan perumahan dan kawasan pemukiman dengan Hunian Berimbang dilaksanakan di perumahan, pemukiman, lingkungan hunian dan kawasan pemukiman dengan skala sebagai berikut:

- Perumahan, dengan jumlah rumah sekurang-kurangnya 50 (lima puluh) sampai dengan 1000 (seribu) rumah;
- Pemukiman, dengan jumlah rumah sekurang-kurangnya 1000 (seribu) sampai dengan 3000 (tiga ribu) rumah;
- Lingkungan hunian, dengan jumlah rumah sekurang-kurangnya 3000 (tiga ribu) sampai dengan 10000 (sepuluh ribu) rumah; dan
- Kawasan pemukiman, dengan jumlah rumah lebih dari 10000 (sepuluh ribu) rumah.

e. Lokasi Hunian Berimbang

Lokasi untuk hunian berimbang dapat dilaksanakan dalam satu kabupaten/kota pada:

- Satu hamparan; atau

Lokasi Hunian Berimbang dalam satu hamparan sekurang-kurangnya menampung 1000 (seribu) rumah

- Tidak dalam satu hamparan.

dan untuk lokasi yang tidak dalam satu hamparan sekurang-kurangnya menampung 50 (lima puluh) rumah.

f. Komposisi Hunian Berimbang

persyaratan komposisi atas Hunian Berimbang adalah berdasarkan :

- Jumlah Rumah.

Komposisi berdasarkan jumlah rumah merupakan perbandingan jumlah rumah sederhana, jumlah rumah menengah dan jumlah rumah mewah.

Perbandingan yang dimaksud adalah dalam skala 3:2:1, yaitu 3 (tiga) atau lebih rumah sederhana berbanding 2 (dua) rumah menengah berbanding 1 (satu) rumah mewah.

Permen Hunian Berimbang mengartikan rumah komersial sebagai rumah yang diselenggarakan untuk mendapatkan keuntungan.

- Rumah mewah mempunyai arti sebagai rumah komersial yang diselenggarakan dengan harga jual lebih besar dari 4 (empat) kali harga jual rumah sederhana.
- Selanjutnya, rumah menengah adalah rumah komersial dengan harga jual lebih besar dari 1 (satu) sampai dengan 4 (empat) kali harga jual rumah sederhana.
- Sedangkan rumah sederhana adalah rumah umum yang dibangun di atas tanah dengan luas kavling antara 60 m² sampai dengan 200m² dengan luas lantai bangunan paling sedikit 36 m² dengan harga jual sesuai ketentuan pemerintah.
- Luasan lahan.
 - Komposisi berdasarkan luasan lahan merupakan perbandingan luas lahan untuk rumah sederhana, terhadap luas lahan keseluruhan.
 - Luasan lahan rumah sederhana tersebut minimal 25% dari luas lahan keseluruhan

g. Hunian berimbang Rumah Susun

merupakan perumahan atau lingkungan hunian yang dibangun secara berimbang antara rumah susun komersial dan rumah susun umum.

Hunian Berimbang yang dimaksud tersebut minimal 20% (dua puluh persen) dari total luas lantai rumah susun komersial yang dibangun.

Rumah susun umum tersebut dapat dibangun pada bangunan terpisah bangunan rumah susun komersial atau dibangun dalam satu hamparan dengan rumah susun komersial.

h. Perencanaan, Pembangunan dan Pengendalian

Perencanaan perumahan dan kawasan pemukiman dengan Hunian Berimbang dapat dilaksanakan dalam satu hamparan atau tidak dalam satu hamparan.

Perencanaan tidak dalam satu hamparan wajib dilakukan oleh setiap orang yang sama perencanaan tersebut tertuang dalam dokumen-dokumen berupa

- Rencana tapak
- Desain rumah
- Spesifikasi teknis rumah
- Rencana kerja perwujudan hunian berimbang
- Rencana kerjasama

Dokumen tersebut harus mendapat pengesahan dari pemerintah daerah kabupaten/kota, khusus DKI Jakarta oleh pemerintah daerah provinsi DKI Jakarta.

Selanjutnya, pembangunan pemukiman, lingkungan hunian dan kawasan pemukiman dengan hunian berimbang hanya dilakukan oleh badan hukum bidang perumahan dan kawasan pemukiman.

Badan hukum tersebut dapat berupa badan hukum yang berdiri sendiri maupun badan hukum dalam bentuk kerjasama. Kerjasama yang dimaksud dapat berbentuk konsorsium.

Kerjasama operasional; atau Bentuk kerjasama lain sesuai dengan peraturan perundang-undangan

Pengendalian atas perumahan dan kawasan pemukiman dengan Hunian Berimbang dilakukan melalui:

- Pemberian peringatan tertulis
- Penyegehan lokasi dan penghentian sementara kegiatan pembangunan
- Pembatalan izin mendirikan bangunan
- Pembatalan izin mendirikan bangunan
- Pembongkaran bangunan dan/atau
- Pemberian sanksi

Pasal 150 Undang-Undang Perumahan, sanksi administratif atas pelanggaran terhadap Hunian Berimbang dapat berupa:

- Peringatan tertulis
- Pembatasan kegiatan pembangunan
- Penghentian sementara atau tetap pada pekerjaan pelaksanaan pembangunan
- Penghentian sementara atau penghentian tetap pada pengelolaan perumahan
- Penguasaan sementara oleh pemerintah (disegel)
- Kewajiban membongkar sendiri bangunan dalam jangka waktu tertentu
- Pembatasan kegiatan usaha
- Pembekuan izin mendirikan bangunan
- Pencabutan izin mendirikan bangunan
- Pembekuan/pencabutan surat bukti kepemilikan rumah
- Perintah pembongkaran bangunan rumah
- Pembekuan izin usaha
- Pencabutan izin usaha
- Pengawasan
- Pembatalan izin
- Kewajiban pemulihan fungsi lahan dalam jangka waktu tertentu
- Pencabutan insentif
- Pengenaan denda administratif dan/atau
- Penutupan lokasi.

RANGKUMAN

Ada beberapa peraturan yang perlu dipahami dan dijadikan pedoman dalam pelaksanaan penyelenggaraan real estate yaitu :

a. Perijinan Umum

Menurut Kepala Direktorat Jenderal Pemerintahan Umum Kemendagri, Agung Mulyana, (dalam properti, kompas.com, 2015) untuk kemudahan pengurusan, pemerintah mengurangi jumlah perijinan tentang pembangunan perumahan. Adapun perizinan yang harus ditempuh. Yaitu :

- Ijin Lingkungan Setempat

- Keterangan Rencana Umum Tata Ruang (RUTR)
 - Izin Pemanfaatan Lahan Atau Izin Pengeringan Lahan
 - Ijin Prinsip
 - Ijin Lokasi
 - Ijin Amdal
 - Izin Dampak Lalu Lintas
 - Ijin Site Plan
 - IMB (*Ijin Mendirikan Bangunan*)
 - G S S (Garis Sepadan Sungai)
 - Peil Banjir
 - Penelitian Air Bersih
 - Ijin PLN dan Telkom
- b. Peraturan Sarana dan Prasarana
- Menurut Peraturan Menteri Dalam Negeri Nomor 9 Tahun 2009 Tentang Pedoman Penyerahan Prasarana, Sarana, Dan Utilitas Perumahan Dan Permukiman Di Daerah Bahwa dalam rangka memberikan jaminan ketersediaan prasarana, sarana, dan Utilitas perumahan dan permukiman, perlu dilakukan pengelolaan prasarana, sarana, dan utilitas .
- Dalam rangka keberlanjutan pengelolaan prasarana, sarana, dan utilitas perumahan dan permukiman perlu dilakukan penyerahan prasarana, sarana, dan utilitas dari pengembang kepada pemerintah daerah sebagaimana berikut
- Sarana permukiman
 - prasarana permukiman
 - Utilitas Permukiman
- c. Peraturan Hunian Berimbang
- Menurut Pasal 1 Permen Hunian Berimbang, pengertian Hunian Berimbang adalah perumahan dan kawasan pemukiman yang dibangun secara berimbang dengan komposisi tertentu dalam bentuk rumah tunggal dan rumah deret antara rumah sederhana, rumah menengah dan rumah mewah atau dalam bentuk rumah susun antara rumah susun umum dan rumah susun komersial.

LATIHAN

Mahasiswa diminta untuk mencari peraturan daerah yang terkait dengan peraturan untuk kegiatan Real estate.

TES

1. Sebutkan beberapa peraturan umum yang terkait dengan kegiatan real estate!
2. Apa yang dimaksud dengan hunian berimbang berikan penjelasannya!
3. Sarana apa saja yang terkait dengan sarana permukiman menurut Peraturan Menteri Dalam Negeri Nomor 9 Tahun 2009



BAB V **PEMASARAN, PEMBIAYAAN DAN INVESTASI**

HASIL PEMBELAJARAN UMUM

Setelah menyelesaikan, melengkapi tugas-tugas dan latihan-latihan dari bab ini, mahasiswa mampu mendefinisikan dan mengerti tentang Pemasaran, Pembiayaan dan Investasi

HASIL PEMBELAJARAN KHUSUS

Keberhasilan saudara dalam menyelesaikan bab ini dapat di ukur dengan kriteria sebagai berikut :

1. Mampu mendefinisikan tentang Pemasaran, Pembiayaan dan Investasi
2. Mampu memahami dan menjelaskan jenis jenis dan factor factor lainnya dalam Pemasaran, Pembiayaan dan Investasi real estate

URAIAN MATERI

5.1. Pemasaran Real Estate

a. Pengertian

- Pengertian tentang pasar
 - menurut Peraturan Menteri Dalam Negeri (Permendagri, 2007) adalah tempat bertemunya penjual dan pembeli untuk melaksanakan transaksi, sarana interaksi sosial budaya masyarakat, dan pengembangan ekonomi masyarakat
 - Menurut Pindyck (2012) Pasar merupakan sekumpulan pembeli dan penjual yang melalui interaksi actual atau potensi mereka menentukan harga suatu produk atau serangkaian produk
- Pengertian Pemasaran
 - Menurut American Marketing Assosiation (dalam Kurniawan, 2020) pemasaran adalah kegiatan, serangkaian institusi, dan proses menciptakan, mengkomunikasikan, menyampaikan, dan mempertukarkan, tawaran yang bernilai bagi pelanggan, klien, mitra dan masyarakat umum

- Sedangkan menurut Philip Kotler (dalam Kurniawan, 2020), Pemasaran adalah ilmu dan seni mengeksplorasi, menciptakan, dan memberikan nilai untuk memenuhi kebutuhan target pasar dengan tetap mendapat keuntungan.

b. Fungsi Pemasaran

Menurut Kotler (2002) mengatakan bahwa fungsi pemasaran adalah :

- Mengumpulkan informasi mengenai pelanggan, pesaing serta pelaku dan kekuatan lain yang ada saat ini maupun yang potensial dalam lingkungan pemasaran.
- Mengembangkan dan menyebarkan komunikasi persuasif untuk merangsang pembelian.
- Mencapai persetujuan akhir mengenai harga dan syarat lain sehingga transfer kepemilikan dapat dilakukan.
- Menanggung resiko yang berhubungan dengan pelaksanaan fungsi saluran pemasaran.
- Mengatur kesinambungan penyimpanan dan pergerakan produk sampai ke pelanggan akhir.

c. Proses Pemasaran

Secara sederhana, berikut ini adalah model lima tahap proses pemasaran menurut Kotler (2012) :

- Memahami kebutuhan dan keinginan pelanggan

Konsep inti dari sebuah pemasaran adalah identifikasi kebutuhan dan keinginan pelanggan, produk yang didesain sesuai dengan kebutuhan dan keinginan pelanggan akan lebih mudah diterima dan disukai oleh para konsumen.

Secara harafiah, kebutuhan merupakan sesuatu yang dibutuhkan oleh seseorang untuk menjalani hidup, dan muncul dalam keadaan merasa kurang. Contoh kebutuhan antara lain kebutuhan fisik (makan, pakaian, rumah, dll), kebutuhan sosial (teman, hubungan

saling mencintai) dan kebutuhan individu seperti kebutuhan pendidikan dan ekspresi diri.

Sedangkan keinginan adalah sebuah bentuk kebutuhan pada diri seseorang yang dipengaruhi oleh budaya dan kepribadiannya. Misal saja, orang Indonesia kalau lapar maka butuh makan, inginnya maka nasi, gado - gado dll. Sedangkan orang Amerika ketika lapar maka butuh makan, inginnya hamburger, hot dog dll.

Keberhasilan seorang pemasar salah satunya ditentukan oleh keberhasilan dalam mengidentifikasi apa yang dibutuhkan dan diinginkan oleh konsumen. Misal saja, kasus mobil eropa dan mobil jepang. Mobil Jepang begitu sukses di Indonesia, sedangkan mobil-mobil eropa seperti chevrolet tidak mampu bersaing di Indonesia. Hal tersebut karena, perusahaan Jepang mampu menciptakan mobil khusus untuk orang Indonesia, yakni yang dibutuhkan dan diinginkan oleh orang Indonesia yaitu murah namun berkualitas. Sementara mobil eropa, umumnya lebih mahal.

- Desain strategi pemasaran berorientasi pelanggan

Menurut Kotler (2012) , dalam mendesain ini seorang pemasar dituntut membuat strategi pemasaran yang dapat menjawab minimal dua pertanyaan berikut ini, yaitu :

- Siapa target pasar perusahaan?
- Apa proposisi nilai yang akan ditawarkan kepada pelanggan?

Agar mampu melayani pelanggan secara efektif, maka perusahaan perlu mengidentifikasi pelanggan-pelanggan seperti apa yang akan dilayani. Pada intinya perusahaan harus melakukan STP (Segmenting, Targetting dan Positioning. Awalnya perusahaan harus membagi konsumen ke dalam segmen-segmen yang didasarkan pada demografis, geografis, dll. Setelah itu, dari segmen yang telah dipilih baru ditargetkan dengan yang lebih spesifik lagi. Dari target yang spesifik tersebut, kemudian di lekatkan (di posisikan/positioning) di benak konsumen produk yang kita miliki (positioning).

Selain itu melakukan STP, perusahaan juga perlu menentukan proposisi nilai (value proposition) yang akan ditawarkan oleh perusahaan kepada konsumen. Pada tahap ini,

seorang pemasar harus mengidentifikasi product benefits (keunggulan produk yang dimiliki dan apa perbedaan dengan produk yang lainnya).

- Mendesain program pemasaran terpadu (bauran pemasaran)

Strategi pemasaran yang sudah di desain tersebut, maka tahap selanjutnya adalah mengimplementasikan melalui program-program pemasaran. Program-program pemasaran tersebut merupakan srangkaian program pemasaran dalam upaya menjalankan strategi pemasaran yang telah ditentukan oleh pemasar.

Program-program tersebut sering disebut sebagai marketing mix (bauran pemasaran) yang terdiri dari 7P (Product, Price, Place, Promotion, Physicle Evidence, Process, People). Pengertiannya, marketing mix atau bauran pemasaran adalah sekumpulan alat yang dipergunakan oleh manajer pemasaran untuk menjalankan strategi pemasaran yang mencakup penentuan produk, harga, saluran distribusi, promosi, suasana, proses/layanan, dan people (orang yang terlibat/staff/).

- Membangun hubungan dengan pelanggan dan menciptakan kepuasan pelanggan

Kesuksesan suatu perusahaan dalam menjalin hubungan dengan pelanggan, akan menentukan eksistensi dan keberlangsungan hidup perusahaan di waktu yang akan datang. Hubungan yang baik akan menimbulkan kepuasan pelanggan yang berimbas pada loyalitas pelanggan kepada perusahaan kita, tentu ini menjadi investasi jangka panjang karena akan mengurangi biaya promosi karena sudah ada pelanggan yang loyal.

Menurut Kotler, 2012. Manajemen hubungan pelanggan merupakan keseluruhan proses membangun dan mempertahankan hubungan pelanggan yang menguntungkan melalui penciptaan nilai pelanggan yang super serta kepuasan pelanggan secara berkelanjutan.

- Menangkap nilai dari pelanggan untuk menciptakan profit dan ekuitas pelanggan.

Tahap kelima dari tahap proses pemasaran adalah menangkap nilai dari pelanggan yang dapat berupa penjualan, pangsa pasar serta profit. Keberhasilan perusahaan menangkap nilai dari pelanggan merupakan output atau hasil dari strategi-strategi pemasaran yang sukses dilakukan, terutama ke-empat tahap proses pemasaran diatas.

d. Konsep Dasar Pemasaran



Gambar 5.1. Konsep dasar Pemasaran

- Konsep Produk

Baik secara historis maupun saat ini, banyak bisnis yang tidak mengikuti konsep pemasaran, di mana fokus organisasi utama adalah teknologi dan inovasi. Semua bagian dari organisasi ini berinvestasi besar-besaran dalam membangun dan menampilkan fitur dan kemajuan produk yang mengesankan, yang merupakan area yang lebih disukai oleh perusahaan-perusahaan ini untuk bersaing. Pendekatan ini juga dikenal sebagai konsep produk.

Daripada berfokus pada pemahaman yang mendalam tentang kebutuhan pelanggan, perusahaan-perusahaan ini berasumsi bahwa produk yang secara teknis lebih unggul atau lebih murah akan terjual dengan sendirinya.

Meskipun pendekatan ini bisa sangat menguntungkan, ada risiko tinggi kehilangan kontak dengan apa yang sebenarnya diinginkan pelanggan. Hal ini membuat perusahaan yang berorientasi pada produk rentan terhadap pesaing yang lebih berorientasi pada pelanggan.

- Konsep Penjualan

Perusahaan lain mengikuti orientasi penjualan. Bisnis-bisnis ini menekankan proses penjualan dan berusaha membuatnya seefektif mungkin. Meskipun perusahaan di industri mana pun dapat mengadopsi konsep penjualan. Banyak perusahaan bisnis-ke-bisnis dengan tim penjualan khusus juga cocok dengan profil ini.

Organisasi-organisasi ini berasumsi bahwa seorang wiraniaga yang baik dengan alat dan insentif yang tepat mampu menjual hampir semua hal. Teknik penjualan dan pemasaran meliputi metode penjualan agresif, promosi, dan aktivitas lain yang mendukung penjualan.

Seringkali, fokus pada proses penjualan ini mungkin mengabaikan pelanggan atau memandang pelanggan sebagai seseorang yang dimanipulasi. Perusahaan-perusahaan ini menjual apa yang mereka buat, yang belum tentu diinginkan oleh pelanggan.

- Konsep Produksi

Konsep produksi diikuti oleh organisasi yang mengupayakan biaya produksi rendah, proses yang sangat efisien, dan distribusi massal (yang memungkinkan mereka mengirimkan barang berbiaya rendah dengan harga terbaik).

Pendekatan ini mulai populer selama Revolusi Industri di akhir 1800-an, ketika bisnis mulai memanfaatkan peluang yang terkait dengan otomatisasi dan produksi massal.

Perusahaan yang berorientasi pada produksi berasumsi bahwa pelanggan paling mementingkan ketersediaan produk berbiaya rendah dan tidak terlalu mementingkan fitur produk tertentu.

Saat ini pendekatan ini masih berhasil secara luas di negara berkembang yang mencari keuntungan ekonomi di sektor manufaktur.

- Konsep Pemasaran.

Ini adalah filosofi bisnis yang menantang ketiga orientasi bisnis di atas. Prinsip utamanya mengkrystal pada tahun 1950-an. Hal ini berpendapat bahwa kunci untuk mencapai tujuan organisasinya (tujuan perusahaan penjual) terdiri dari perusahaan

yang lebih efektif daripada pesaing dalam menciptakan, menyampaikan, dan mengkomunikasikan nilai pelanggan kepada pelanggan target yang dipilih.

Konsep pemasaran bertumpu pada empat pilar: pasar sasaran, kebutuhan pelanggan, pemasaran terintegrasi, dan profitabilitas.

Konsep Pemasaran merupakan perubahan besar dalam orientasi perusahaan saat ini yang memberikan landasan untuk mencapai keunggulan kompetitif. Filosofi ini adalah dasar penjualan konsultatif.

Konsep Pemasaran telah berkembang menjadi orientasi perusahaan kelima dan lebih halus: Konsep Pemasaran Masyarakat. Konsep ini lebih teoritis dan niscaya akan mempengaruhi bentuk pendekatan pemasaran dan penjualan di masa depan.

- Konsep Pemasaran Sosial.

Konsep ini menyatakan bahwa tugas organisasi adalah menentukan kebutuhan, keinginan, dan minat pasar sasaran dan memberikan kepuasan yang diinginkan secara lebih efektif dan efisien daripada pesaing (ini adalah Konsep Pemasaran asli). Selain itu, ia berpendapat bahwa semua ini harus dilakukan dengan cara yang menjaga atau meningkatkan kesejahteraan konsumen dan masyarakat.

Orientasi ini muncul ketika beberapa orang mempertanyakan apakah Konsep Pemasaran adalah filosofi yang tepat di era kerusakan lingkungan, kekurangan sumber daya, ledakan pertumbuhan populasi, kelaparan dan kemiskinan dunia, dan layanan sosial yang terabaikan.

Apakah perusahaan yang melakukan pekerjaan luar biasa dalam memuaskan keinginan konsumen harus bertindak demi kepentingan konsumen dan masyarakat jangka panjang?

e. Rencana Pemasaran

Menurut Priharto (2020) Rencana pemasaran atau *marketing plan* adalah roadmap untuk memperkenalkan dan menyampaikan produk atau layanan Anda kepada calon pelanggan. Rencana pemasaran yang efektif membantu perusahaan memahami pasar yang ditargetkan dan persaingan di dalam ruang itu; memahami dampak dan hasil

keputusan pemasaran; dan memberikan arahan yang benar untuk inisiatif masa depan usaha yang lebih baik.

Apa Saja yang Termasuk dalam Rencana Pemasaran?

- Ringkasan bisnis plan

Ringkasan bisnis plan adalah gambaran tingkat tinggi dari rencana pemasaran. Bagian ini harus memberikan ringkasan singkat dari rencana tersebut bagi mereka yang mungkin tidak membaca seluruh dokumen.

- Deskripsi bisnis

Bagian ini menjelaskan tentang bisnis itu, termasuk lokasi, nama pemilik bisnis, situasi bisnis saat ini (posisi di pasar), pernyataan misi dan nilai inti perusahaan, dan faktor eksternal yang saat ini memengaruhi atau mungkin akhirnya memengaruhi

- Analisis Situasi

Analisis situasi Anda merinci konteks upaya pemasaran Anda. Pada bagian ini, Anda akan melihat lebih dekat pada faktor internal dan eksternal yang akan mempengaruhi strategi pemasaran Anda. Banyak perusahaan melakukan analisis SWOT, yang menggabungkan analisis eksternal dan internal untuk meringkas kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman Anda.

- Tujuan Bisnis

Rencana pemasaran yang efektif akan membantu mendukung strategi dan sasaran bisnis secara keseluruhan. Untuk mencapai keselarasan semacam ini, pelaku bisnis harus jelas tentang apa tujuan bisnis ini dan aspek mana yang dapat mereka pengaruh.

- Distribusi dan Rencana Pengiriman

Distribusi dan pengiriman menguraikan bagaimana perusahaan akan menjual dan mengirimkan produk Anda ke pelanggan. Metode penjualan dan pengiriman termasuk eceran, grosir, langsung ke rumah atau bisnis, atau online.

- Tujuan Pemasaran

Sasaran ini akan terkait dengan tujuan bisnis secara keseluruhan, tetapi akan fokus hanya pada bagian bisnis yang dapat dipengaruhi oleh pemasaran. Misalnya, jika tujuan keseluruhan perusahaan adalah untuk meningkatkan pendapatan dari bisnis yang berulang dengan persentase tertentu di tahun depan, maka tujuan pemasaran terkait mungkin untuk mendapatkan sejumlah pelanggan untuk mendaftar ke program penghargaan setiap bulan.

- Sasaran pasar

Konsep pasar sasaran adalah salah satu aspek pemasaran yang paling mendasar namun terpenting. Tidak realistis untuk berpikir bahwa Anda dapat menarik semua orang, jadi Anda perlu mengidentifikasi pelanggan ideal Anda. Apa yang mereka sukai? Apa yang tidak mereka sukai? Berapa umur mereka? Di mana Anda dapat menemukannya?

- Proposisi dan Strategi Penjualan yang Unik

Proposisi penjualan yang unik menggambarkan bagaimana perusahaan akan mendapatkan keunggulan kompetitif di pasar dengan menyediakan satu atau lebih manfaat berikut kepada pelanggan:

- Memberikan produk yang lebih unik atau unggul
- Memberikan harga yang lebih rendah
- Memberikan layanan pelanggan yang lebih baik

Strategi adalah pendekatan yang ingin Anda lakukan untuk mencapai tujuan tersebut. Misalnya, jika Anda mencoba membuat sejumlah orang mendaftar ke program hadiah pelanggan setiap bulan, strategi ini akan membuat bisnis Anda mungkin mendapatkan pelanggan baru ke program hadiah dengan undangan yang dipersonalisasi yang menyoroti hadiah yang mungkin mereka minati, dan kemudian memberikan layanan pelanggan yang hebat untuk membantu mereka memulai.

- Taktik

Ini adalah tindakan spesifik yang akan Anda ambil untuk menjalankan strategi yang Anda tetapkan.

Jadi, jika Anda memperkenalkan pelanggan baru ke program hadiah dengan undangan yang dipersonalisasi, salah satu taktik yang dapat Anda gunakan adalah mengirimkan email yang ditujukan kepada setiap pelanggan baru dengan nama dan beri tahu mereka tentang beberapa hadiah khusus yang bisa mereka dapatkan, bersama dengan tautan ke daftar dengan mudah untuk program hadiah.

- Panduan Perpesanan

Pesan yang tepat dapat membantu membangun posisi merek Anda di pasar, membantu layanan atau produk yang Anda buat menonjol dari pesaing, menunjukkan nilai kepada calon pelanggan, dan menjangkau khalayak tertentu.

Anda dapat menetapkan beberapa pedoman perpesanan umum dalam keseluruhan rencana Anda, kemudian menggunakannya sebagai titik awal untuk menyusun pesan yang lebih spesifik untuk setiap kampanye dan segmen berbeda dari pasar target Anda.

- Anggaran

Anda harus tahu apa yang dapat Anda belanjakan untuk kampanye dan proses pemasaran Anda dan berapa banyak uang yang bersedia dimasukkan perusahaan Anda ke dalam berbagai jenis upaya pemasaran.

- Pelacakan dan Evaluasi

Bagian dari rencana Anda ini harus mencakup rencana dan prosedur untuk melacak setiap jenis aktivitas pemasaran yang Anda gunakan. Pelacakan membantu memantau keefektifan setiap aktivitas pemasaran dan sangat membantu evaluasi program Anda secara keseluruhan. Jika Anda tidak melacak dan mengukur upaya Anda, berarti Anda tidak memasarkan secara efektif.

f. Periklanan Dalam Real Estate

- Disamping gambar maka beberapa hal yang biasanya tercantum
- didalam iklan properti adalah :
- . Nama dan Motto Produk
- . Nama dan Alamat Pengembang
- . Lokasi Produk

- . Nomor Anggota REI
- . Harga Jual dan tata cara pembayaran
- . Spesifikasi Teknik

5.2. Pembiayaan Real Estate

a. Latar Belakang

Real estat adalah usaha yang membutuhkan dana yang besar (high cost)

Oleh sebab itu membutuhkan pinjaman modal, hal ini dikarenakan :

- keterbatasan dana sendiri
- untuk mempercepat pengembangan
- untuk mengurangi resiko

b. Pengertian Pembiayaan

- Menurut Kasmir (dalam hestanto. web.id. 2021)

Pembiayaan adalah penyediaan uang atau tagihan yang dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara Bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil.)

- Menurut Antonio (dalam hestanto. web.ide. 2021)

Pembiayaan yaitu pemberian fasilitas penyediaan dana untuk memenuhi kebutuhan pihak - pihak yang merupakan defisit unit.

- Berdasarkan UU No. 7 tahun 1992

penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu berdasarkan tujuan atau kesepakatan pinjam meminjam antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak peminjam untuk melunasi hutangnya setelah jangka waktu tertentu ditambah dengan jumlah bunga, imbalan atau pembagian hasil.

c. Fungsi Pembiayaan

Menurut Rivai dan Veithzal (dalam hestanto. web.ide. 2021)

Pembiayaan mempunyai peranan yang sangat penting dalam perekonomian. Secara garis besar fungsi pembiayaan di dalam perekonomian, perdagangan, dan keuangan dapat dikemukakan sebagai berikut :

- Pembiayaan dapat meningkatkan *utility* (daya guna) dari modal/uang
- Pembiayaan meningkatkan *utility* (daya guna) suatu barang
- Pembiayaan meningkatkan peredaran dan lalu lintas barang
- Pembiayaan menimbulkan gairah usaha masyarakat
- Pembiayaan sebagai alat stabilisasi ekonomi

d. Jenis pembiayaan

- Pembiayaan Konvensional

Pembiayaan Konvensional merupakan kegiatan penyaluran dana kepada Masyarakat yang dilakukan oleh Bank Konvensional, dalam Perbankan Konvensional, pembiayaan lebih dikenal dengan istilah Kredit atau Pinjaman.

Kasmir (dalam Hestanto. web.id. 2021) mengemukakan "Kredit adalah penyediaan uang atau tagihan yang dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara Bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil.

Dalam upaya untuk menghasilkan laba yang sebesar -besarnya maka Bank berupaya untuk dapat menyalurkan kredit kepada Masyarakat yang membutuhkan dana (deficit spending unit). Dalam penyaluran kredit tersebut dimana pihak Bank akan membebankan bunga kepada Masyarakat yang menggunakan kredit dari Bank tersebut

- Pembiayaan Syariah

adalah penyediaan uang atau tagihan yang dipersamakan dengan itu berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dengan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan bagi hasil .

Menurut Rudy Badrudin dan Subagyo (dalam Hestanto.web.ide, 2021)

Pemberian pinjaman /pembiayaan bagi nasabah berdasarkan prinsip bagi hasil,jual beli, atau sewa beli yang terbebas dari penetapan bunga dan memberikan rasa aman,karena yang diberikan kepada nasabah adalah barang bukan uang dan tidak ada beban bunga yang ditetapkan di muka

- Hipotek

bahasa Inggris disebut juga dengan *mortgage* merupakan instrumen utang yang dilakukan dengan memberikan hak tanggungan properti dari peminjam ke pemberi pinjaman sebagai jaminan atas kewajiban pembayaran utang. Dalam hipotek, peminjam masih bisa menggunakan ataupun memanfaatkan properti tersebut. Nantinya, apabila utang atau kewajibannya sudah dibayar lunas maka tanggungan akan properti tersebut akan gugur.

Hipotek biasanya digunakan oleh seseorang ataupun pelaku bisnis untuk membeli properti saat tidak mempunyai cukup uang. Nilai pembelian properti tersebut tidak perlu dibayar lunas di muka. Sebagai gantinya, peminjam harus melunasi utang tersebut selama periode tertentu yang biasanya bertahun-tahun ditambah dengan bunga pinjaman. Jika utang tersebut sudah lunas, maka peminjam akan bebas dan properti tersebut bisa diambil lagi keseluruhan haknya.

Karena hipotek termasuk juga sebagai hak atau klaim atas properti, maka saat meminjam uang, peminjam akan menggunakan properti tersebut sebagai jaminan. Artinya, apabila peminjam gagal untuk membayarkan utangnya atau berhenti membayar hipotek, maka pemberi pinjaman boleh menyita properti yang dijadikan jaminan tersebut.

e. Sumber Pembiayaan

Menurut Asriman (2021) sumber pembiayaan REAL ESTATE didapat dari

- Dari Dana Individu

Kondisi pasar properti Indonesia yang saat ini sedang booming menggoda para investor, baik investor domestik maupun asing untuk menanamkan modalnya di bidang properti atau bekerjasama dengan land lord (pemilik lahan) lewat penyediaan dana murah.

Dana investor individu maupun institutional fund tersebut relatif mudah diakses seiring dengan trend positif yang terus mewarnai bisnis properti di Indonesia.

- Dari Kredit Perbankan

Pembiayaan proyek properti juga bisa didapat melalui kredit bank jika dana internal perusahaan tidak mampu membiayai keseluruhan proyek hingga final. Peluang untuk memanfaatkan kredit bank ini terbuka dengan menggunakan fasilitas KPR Indent.

Maksud dari KPR Indent adalah pada saat rumah masih belum selesai dibangun atau masih indent, pengembang bisa mengajukan fasilitas KPR Indent tersebut.

- Dari Kontraktor

Perusahaan developer dengan modal yang terbatas, dapat pula menjadikan kontraktor sebagai salah satu sumber pendanaan.

Banyak cara yang dapat dilakukan dalam menggali pendanaan proyek untuk properti dari kontraktor, salah satunya dengan memakai strategi turn key project.

Melalui strategi ini pengembang melakukan perjanjian kerjasama dengan kontraktor yang akan menggarap proyek properti, dan dalam kerjasama tersebut disebutkan bahwa pembayaran baru akan dilakukan oleh developer kepada kontraktor jika proyek yang dikerjakan telah selesai dan telah diserahterimakan untuk selanjutnya ditindaklanjuti dengan akad kredit.

Melalui strategi turn key project, keuntungan yang didapat developer adalah tidak mengeluarkan modal sama sekali untuk biaya pembangunan properti, karena semua biaya ditanggung oleh pihak kontraktor.

Setelah pembangunan selesai, developer memang harus membayar biaya pembangunan tersebut, namun masih tetap tanpa menggunakan dana internal perusahaan yang memang terbatas. Dana untuk membayar kontraktor tersebut diperoleh dari pencairan KPR melalui pihak bank.

- Dari Supplier

Bukan hanya kontraktor saja yang bisa dijadikan sebagai sumber modal, tapi juga supplier material. Jika kontraktor lewat sistem pembayaran setelah proyek rampung atau setelah akad kredit, maka untuk supplier material dengan cara membayar seluruh material yang digunakan untuk pembangunan proyek setelah KPR dicairkan oleh pihak bank.

Jika kredibilitas perusahaan selama ini terjaga, model pendanaan proyek properti seperti ini tidak sulit untuk dilakukan karena akan banyak supplier material yang mau diajak bekerjasama, apalagi developer memberikan harga material yang sedikit lebih mahal dibanding harga pasar.

- Dari Uang Konsumen

Memanfaatkan uang konsumen untuk membiayai proyek adalah dengan cara menjual proyek ketika unit belum dibangun. Hal ini lumrah dilakukan karena saat ini jarang sekali developer yang menjual rumah dalam kondisi ready stock.

Pembayaran oleh konsumen bisa dalam bentuk pelunasan bisa juga dalam bentuk hanya uang muka saja. Kondisi yang paling bagus tentu pembayaran cash oleh konsumen untuk unit yang belum dibangun.

Dengan demikian uang dari konsumen bisa digunakan untuk membangun rumah. Dengan demikian Anda sebagai developer tidak butuh uang banyak untuk memulai proyek. Anggaran yang Anda miliki bisa digunakan untuk keperluan proyek lain.

5.3. Investasi Real Estate

a. Pengertian

- Purnamasari , 2020

Pengertian investasi properti adalah jenis investasi yang berkaitan dengan pembelian, kepemilikan, penyewaan, pengelolaan dan penjualan real estate untuk menghasilkan keuntungan atau profit. Investasi properti adalah pembelian properti real estate yang ditujukan untuk mendapatkan *Return of Investment* (ROI) baik itu melalui hasil sewa, penjualan kembali atau gabungan dari kedua faktor tersebut.

- Otoritas Jasa Keuangan . 2017

Dana Investasi Real Estat adalah wadah yang dipergunakan untuk menghimpun dana dari masyarakat pemodal untuk selanjutnya diinvestasikan pada aset real estat, aset yang berkaitan dengan real estat, dan/atau kas dan setara kas.

b. Tujuan

Menurut Kurniawan (2020)

- Menghasilkan pendapatan. Dengan adanya investasi, kita bisa mendapatkan pendapatan yang tetap dalam setiap periode yang dapat berupa bunga, royalti, deviden, atau uang sewa dan lain sebagainya.
- Membuat dana khusus untuk keperluan lain. Dengan hasil dari investasi kita juga dapat membentuk suatu dana khusus, misalnya dana untuk suatu kepentingan ekspansi, kepentingan sosial.
- Mengontrol atau mengendalikan suatu perusahaan lain. Dengan melakukan investasi pada suatu perusahaan, kita ikut terlibat dalam pengambilan keputusan dengan melalui pemilikan sebagian ekuitas suatu perusahaan tersebut.
- Menjamin tersedianya sebuah bahan baku dan untuk mendapatkan pasar untuk produk yang dihasilkan.
- Mengurangi persaingan antar perusahaan-perusahaan yang sejenis.
- Menjaga hubungan antar perusahaan.

c. Jenis Jenis Investasi

- Menurut Kurniawan (2020). Jenis jenis Adalah :
 - Investasi Jangka Pendek, Investasi jangka pendek memungkinkan Anda mendapatkan keuntungan dalam kurun waktu satu hingga tiga tahun. Dengan begitu, Anda bisa memperoleh keuntungan dengan lebih cepat. Meskipun begitu, investasi jangka pendek memberikan return yang lebih kecil.. Investasi jangka pendek bisa menjadi pilihan bagi Anda untuk memenuhi kebutuhan jangka pendek, seperti untuk mudik, membeli sesuatu, dan lainnya.
 - Investasi Jangka Panjang, Berbeda dengan investasi jangka pendek, investasi jangka panjang membutuhkan waktu yang lebih lama bagi Anda untuk bisa menikmati hasilnya. Anda bisa mendapatkan keuntungan dalam waktu tiga, lima, hingga puluhan waktu yang akan datang.

d. Jenis Investor

Menurut Investment bank.com (dalam Kurniawan , 2020)

- Investor Pertumbuhan.

Investor pertumbuhan secara khusus mencari tingkat pertumbuhan dan apresiasi modal yang tinggi. Mereka bersedia mentoleransi lebih banyak risiko dan akan berinvestasi dalam saham pertumbuhan yang memiliki rasio P / E (price-to-earning) yang tinggi.

Perusahaan dengan rasio P / E tinggi biasanya mencari kinerja masa depan untuk menebus premi harga pada pendapatan saat ini. Jika perusahaan gagal menciptakan pertumbuhan pendapatan yang diharapkan, yang tercakup dalam rasio P / E, maka harga saham akan turun.

- Investor Pertumbuhan Agresif.

Serupa dengan investor pertumbuhan, Investor Pertumbuhan Agresif berfokus pada perusahaan yang memiliki rasio P / E tinggi, tetapi mereka mencari potensi pertumbuhan setinggi mungkin.

Stok pertumbuhan agresif biasanya berpasangan dengan tingkat pertumbuhan tertinggi dengan perusahaan yang sangat berisiko. Dalam beberapa kasus (terutama dalam kasus di mana pendapatan belum ada), jenis saham ini memiliki rasio P / E yang sangat tinggi. Mereka yang mencari strategi Pertumbuhan Agresif biasanya membutuhkan toleransi yang sangat tinggi terhadap risiko.

- Investor Apresiasi Modal.

Investor Apresiasi Modal adalah investor jangka panjang. Mereka mencari pertumbuhan apresiasi modal selama periode waktu yang sangat panjang. Penghargaan dalam hal ini bisa dianggap "peningkatan nilai."

Banyak investor tidak tertarik pada pertumbuhan, tetapi justru mencari pertumbuhan untuk membangun nilai dalam jangka panjang. Contoh dari jenis investasi ini dapat mencakup uang yang ditempatkan dalam rencana 401 (k) atau IRA (Individual Retirement Account).

- Investor Nilai.

Seorang investor nilai mencari saham yang nilainya sering berada di bawah harga wajar di pasar. Jenis-jenis saham yang diinvestasikan oleh investor nilai biasanya

memiliki rasio P / E yang rendah dan cenderung diabaikan oleh pasar. Komponen kunci lain dari investasi nilai adalah mengejar investasi yang aset bisnis dasarnya sangat kuat.

- Investor Pendapatan.

Investor pendapatan biasanya mencari pemasukan dan modal yang dapat diandalkan. Mereka umumnya akan memilih saham "blue chip" yang membayar dividen yang dapat diandalkan. Jenis investor ini akan sering berinvestasi dalam obligasi atau investasi yang dianggap relatif stabil dengan risiko lebih kecil. Karena kurangnya volatilitas relatif dan pembayaran yang stabil, saham pendapatan / obligasi biasanya disebut sebagai investasi defensif.

e. Cara Investasi Estate

Menurut Purnamasari (2020). Cara investasi property/Real Estate yaitu :

- Investasi Properti Sewa

Cara yang paling umum dilakukan pastinya adalah dengan membangun atau membeli properti Anda secara pribadi. Tapi, jika hanya sebatas kepemilikan tentu keuntungan yang didapatkan tidak akan begitu terasa, terutama jika Anda memiliki target profit dalam jangka waktu yang terbilang cukup pendek. Oleh karena itu bisnis sewa bisa Anda lakukan untuk mendapatkan penghasilan pasif secara berkala tanpa perlu menghabiskan banyak waktu dan tenaga. Apalagi jika Anda memiliki kesibukan tersendiri namun masih menginginkan adanya penghasilan tambahan, maka bisnis sewa sudah pasti adalah opsi yang bisa Anda pilih.

- Bisnis *Flip* Properti

Bisnis *flip* properti adalah proses dan cara yang dilakukan untuk memiliki sebuah rumah atau properti lainnya.

Setelah itu melakukan proses renovasi dan menjualnya kembali dalam waktu yang terbilang singkat dengan selisih harga yang mendatangkan laba.

Pelaku bisnis *flip* properti biasa disebut dengan *flipper* dan proses penjualannya itu sendiri disebut *flipping*.

Bisnis *flipping* di Indonesia memang tidak begitu populer, namun bukan berarti model

bisnis ini tidak dapat memberikan Anda keuntungan. Cara investasi properti ini dapat dilakukan oleh siapapun, baik itu kalangan umum maupun penjual properti. Tahapannya sendiri dimulai dengan mengambil pinjaman [KPR](#) atau KPA dari bank lalu mencari berbagai jenis properti dengan harga yang lebih rendah dari pasaran. Alasan properti dijual dengan harga yang lebih murah ini bisa karena penjual yang butuh uang cepat dan sebagainya.

RANGKUMAN

a. pemasaran

Pengertian tentang pasar menurut Peraturan Menteri Dalam Negeri (Permendagri, 2007) adalah tempat bertemunya penjual dan pembeli untuk melaksanakan transaksi, sarana interaksi sosial budaya masyarakat, dan pengembangan ekonomi masyarakat

Pengertian Pemasaran Menurut American Marketing Assosiation (dalam Kurniawan, 2020) pemasaran adalah kegiatan, serangkaian institusi, dan proses menciptakan, mengkomunikasikan, menyampaikan, dan mempertukarkan, tawaran yang bernilai bagi pelanggan, klien, mitra dan masyarakat umum

b. Pembiayaan

Pengertian Pembiayaan menurut Kasmir (dalam hestanto. web.id. 2021) Pembiayaan adalah penyediaan uang atau tagihan yang dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara Bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu

Jenis pembiayaan antara lain:

- Pembiayaan Konvensional
- Pembiayaan Syariah
- Hipotek

Sumber Pembiayaan menurut Asriman (2021) sumber pembiayaan REAL ESTATE didapat dari

- Dari Dana Individu
- Dari Kredit Perbankan
- Dari Kontraktor
- Dari Supplier
- Dari Uang Konsumen

c. Investasi

Menurut Purnamasari , (2020) Pengertian investasi properti adalah jenis investasi yang berkaitan dengan pembelian, kepemilikan, penyewaan, pengelolaan dan penjualan real estate untuk menghasilkan keuntungan atau profit. Investasi properti adalah pembelian properti real estate yang ditujukan untuk mendapatkan Return of Investment (ROI) baik itu melalui hasil sewa, penjualan kembali atau gabungan dari kedua faktor tersebut.

Jenis Investor menurut Investment bank.com (dalam Kurniawan , 2020)

- Investor Pertumbuhan.
- Investor Pertumbuhan Agresif.
- Investor Apresiasi Modal.
- Investor Nilai.
- Investor Pendapatan.

Cara Investasi Estate menurut Purnamasari (2020). Cara investasi property/Real Estate yaitu :

- Investasi Properti Sewa
- Bisnis Flip Properti

LATIHAN

Diskusi mahasiswa .

Mahasiswa dibagi menjadi beberapa kelompok dan diminta melakukan diskusi mengenai pemasaran, pembiayaan dan investasi real estate terkait beberapa contoh permasalahan kasus yang diberikan dan bagaimana solusi yang harus di usulkan.

TES

1. Jelaskan apa yang anda ketahui tentang pemasaran!
2. Sebutkan sumber sumber pembiayaan real estate!
3. Sebutkan jenis jenis investasi real estate!



BAB VI PENYELENGGARAAN PEMBANGUNAN RUMAH SEDERHANA SEHAT

HASIL PEMBELAJARAN UMUM

Setelah menyelesaikan, melengkapi tugas-tugas dan latihan-latihan dari bab ini, mahasiswa mampu mendefinisikan dan mengerti Penyelenggaraan Pembangunan Rumah Sederhana Sehat

HASIL PEMBELAJARAN KHUSUS

Keberhasilan saudara dalam menyelesaikan bab ini dapat di ukur dengan kriteria sebagai berikut :

1. Mampu mendefinisikan pengertian perumahan sederhana sehat
2. Mampu memahami dan menjelaskan proses Penyelenggaraan Pembangunan Rumah Sederhana Sehat.

URAIAN MATERI

Menurut Pedoman Teknik Pembangunan Rumah Sederhana Tak Bersusun Dirjen Cipta Karya , pembangunan lingkungan perumahan sederhana hanya boleh dilakukan pada lokasi yang telah diperuntukan dan disetujui bagi sesuai dengan rencana yang telah ditentukan dan disyahkan oleh pemerintah daerah. Dalam menentukan lokasi perumahan harus dilakukan penyelidikan awal dalam hal geologi, topografi dan lingkungan sekitarnya.

Perencanaan dan pembangunan lingkungan perumahan harus mempertimbangkan kemungkinan penggabungan prasarana lingkungan, utilitas umum, dan fasilitas social yang telah ada dengan tidak mengurangi kualitas lingkungan secara menyeluruh.

6.1. Pengertian dan Istilah

Rumah : Bangunan yang berfungsi sebagai tempat tinggal atau hunian dan sarana pembinaan keluarga

Perumahan : Kelompok Rumah yang berfungsi sebagai lingkungan tempat tinggal atau lingkungan hunian yang dilengkapi dengan prasarana dan sarana lingkungan.

Kesehatan : Keadaan sejahtera badan, jiwa dan social yang memungkinkan setiap orang hidup produktif secara social ekonomi

Rumah sehat : Rumah sebagai tempat tinggal yang memenuhi ketetapan atau ketentuan teknis kesehatan yang wajib dipenuhi dalam rangka melindungi penghuni rumah dari bahaya atau gangguan kesehatan, sehingga memungkinkan penghuni memperoleh derajat kesehatan yang optimal.

Rumah sederhana sehat : Tempat kediaman yang layak huni dan harganya terjangkau oleh masyarakat berpenghasilan rendah dan sedang , berupa bangunan yang luas lantai dan luas kavlingnya memadai dengan jumlah penghuni serta memenuhi syarat kesehatan rumah tinggal.

Jadi kesimpulan dari Perumahan Sederhana Sehat adalah :

Kelompok Rumah yang berfungsi sebagai lingkungan tempat tinggal atau lingkungan hunian yang dilengkapi dengan prasarana dan sarana lingkungan. yang layak huni dan harganya terjangkau oleh masyarakat berpenghasilan rendah dan sedang , berupa bangunan- bangunan yang luas lantai dan luas kavlingnya memadai dengan jumlah penghuni serta memenuhi syarat kesehatan rumah tinggal.

6.2. Kelayakan Pengembangan

Dalam pembangunan Real estat utamanya di Indonesia peraturan bagi pengembang , masyarakat, penanggung jawab pembangunan rumah tinggal sekurang-kurangnya telah memiliki :

- Akta pendirian badan usaha
- Surat ijin usaha jasa dan konstruksi (SIUJK)
- Surat ijin usha Perdagangan (SIUP) surat ijin Tempat Usaha (SITU)
- Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP)
- Keanggotaan asosiasi pengembang (REI)
- Struktur Organisasi pengembang
- Sumber daya manusia dan ketenaga ahlian
- Kekayaan perusahaan
- Aktiva pasiva perusahaan.

6.3. Proses Penyelenggaraan Perumahan Sederhana Sehat

a. Perencanaan Lahan

Pertimbangan Penataan ruang didalam perencanaan Perumahan sederhana sehat dimaksudkan untuk menjaga keseimbangan tatanan lingkungan alam terhadap kegiatan pembangunan, dengan pertimbangan kemungkinan penggabungan dan pemanfaatan sarana dan prasarana lingkungan yang sudah ada.

Perencanaan perumahan berikut sarana dan prasarananya diharapkan tidak mengurangi kualitas pelayanan kawasan secara keseluruhan dan harus juga mempertimbangkan tentang dampak terhadap lingkungan disekitarnya. Lokasi / kawasan yang akan dibangun harus dilakukan AMDAL.

Pemanfaatan ruang lokasi juga harus sesuai dengan peruntukan lahan yang tertuang dalam rencana Tata Ruang Wilayah (RTRW) didaerah yang bersangkutan, atau dokumen perencanaan tata ruang lainnya yang ditetapkan dengan peraturan daerah setempat.

Untuk pembangunan perumahan diwajibkan menyediakan lahan fasilitas umum dan fasilitas sosial dan disesuaikan dengan peraturan daerah setempat yang ditujukan dalam pengesahan site plan.

Adapun keseimbangan lingkungan sekurang-kurangnya memperhatikan beberapa aspek sebagai berikut :

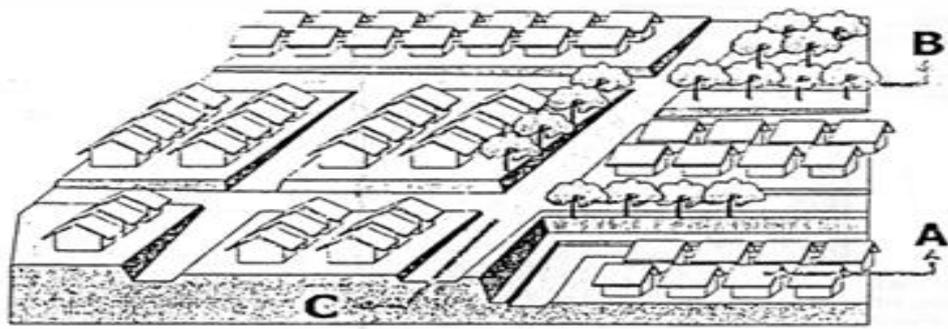
- Pemilihan Lokasi
- Kondisi topografi dan geologi tanah proyek pembangunan perumahan harus mampu mendukung fisik bangunan , serta sarana dan prasarana lingkungan perumahan yang memenuhi syarat struktur dan konstruksi bangunan dan tanah yang akan dibangun
- Lokasi tidak berada dikawasan lindung atau daerah konservasi yang telah ditetapkan pemerintah terutama didaerah resapan air dan bersinggungan dengan hutan lindung atau kawasan suaka alam dan margasatwa.
- Tersedianya tanah yang cukup untuk pembangunan perumahan dalam suatu lingkungan yang memiliki kelengkapan sarana dan prasarana, serta utilitas bangunan dan lingkungannya.

- Apabila pembangunan perumahan dilakukan oleh industri perumahan dilingkungan / kawasan siap bangun (Kasiba/Lisba) maka sekurang-kurangnya 1000 (seribu) unit rumah untuk lisba dan 3000 (tiga ribu) unit rumah untuk Kasiba
- Lokasi lahan proyek pembangunan perumahan harus mempunyai akses yang mudah dihubungkan dgn jaringan prasarana dasar , seperti air bersih , air kotor, drainase lingkungan , listrik telepon, dan jalan utama, misalnya jalan propinsi , jalan kabupaten /kota, dan jalan umum yang memudahkan arus pergerakan kegiatan penghuni sehari-hari dengan kegiatan pusat-pusat wilayah kabupaten/kota.
- Lokasi lahan proyek pembangunan perumahan harus dilengkapi dengan informasi data tanah seperti : Struktur tanah/batuan, sondir, jenis vegetasi dan kemungkinan penyediaan sumber air apabila dilokasi dan sekitar proyek tidak ada jaringan air bersih (PAM)
- Lokasi bebas dari kawasan yang berdampak rawan bencana, seperti banjir musiman dan luapannya, gempa, erosi dan longsor , angin, tsunami, polusi industri, dan bencana lain.
- Lokasi lahan yang dibangun diatas tanah dengan kemiringan tertentu, harus diatur sedemikian rupa sehingga proyek pembangunannya tidak akan menimbulkan kerusakan dan dampak negative terhadap lingkungan perumahan dan wilayah sekitarnya.
- Ketinggian lahan antara 750 – 1000 m diatas permukaan laut, ditetapkan tidak melebihi 15% dengan ketentuan :
- Tanpa rekayasa teknologi untuk kawasan yang terletak pada lahan yang bermorfologi datar- landai dengan kemiringan 0-8%
- Diperlukan rekayasa teknis untuk kemiringan 8-15%
- Ketersediaan air bersih terjamin
- Tidak terganggu polusi air, udara dan suara
- Mempunyai aksesibilitas yang mudah dan aman untuk mencapai tempat kerja, sekolah dan pusat kegiatan lainnya.
- Lokasi proyek mudah dilalui kendaraan berat, seperti : Bulldoser, ekskavator dan truck angk Lingkungan Perumahan harus memberikan kemudahan bagi setiap orang untuk mencapai tempat atau bangunan yang bersifat umum dalam suatu lingkungan.
- Pembangunan diatas lahan berkontur hanya pada daerah yang pergerakan massa tanahnya cukup stabil. Pengolahan secara gali timbun tanah dibatasi agar tanah tetap stabil.

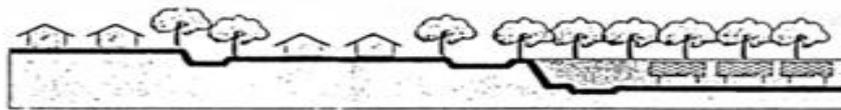
- Untuk melindungi terjadinya longsor pada lereng curam harus disediakan system turap dan dari bahan yang mudah meresap air, konstruksi turap harus mengikuti kontur tanah, dan ditanami tumbuhan yang akarnya dapat mengikat sampai ketanah yang keras.
- Tinggi turap tidak lebih dari 3 m. apabila kemiringan lereng ditahan lebih dari 3 m harus dibuat terasering, turap-turap berundak undak dengan kemiringan lahan tidak lebih dari 30 derajat.

Tabel 6.1.Kondisi Kemiringan lahan dan saran pembangunan untuk tipe bangunan

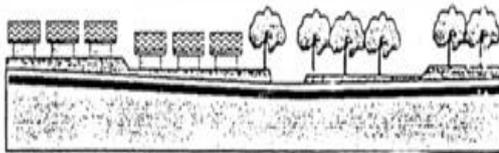
Kemiringan lereng	Saran pembangunan lahan	Saran fungsi dan tipologi bangunan permukiman
0 – 3 %	<ul style="list-style-type: none"> • Sistem drainase sulit dipecahkan sehingga tidak digunakan pada pembangunan berskala besar. 	<ul style="list-style-type: none"> • Kawasan rekreasi dan ruang terbuka
3 – 8 %	<ul style="list-style-type: none"> • Hampir semua jenis/tipe bangunan dapat dilakukan dengan perataan tanah. • Baik untuk bangunan sistem drainase sederhana dapat bekerja pada kemiringan ini 	<ul style="list-style-type: none"> • Semua tipe/jenis rumah dapat dibangun. • Dapat digunakan blok/petak lahan dengan tipe bangunan tunggal.
8 – 15 %	<ul style="list-style-type: none"> • Diperlukan turap (retaining wall) di sekitar jalan dan lahan parkir. • KDB dibatasi. 	<ul style="list-style-type: none"> • Sebaiknya tipe/jenis bangunan deret untuk permukiman padat. • Untuk tipe bangunan tunggal dan kopel masih dapat digunakan dengan pengawasan ketat.
15 – 25 %	<ul style="list-style-type: none"> • Diperlukan banyak pemecahan turap dengan tanpa diperlukan disain pondasi khusus. • KDB sangat dibatasi. 	<ul style="list-style-type: none"> • Lahan parkir yang datar harus dibatasi. • Untuk tipe bangunan bertingkat sedang dan bangunan tunggal atau kopel masih dapat digunakan dengan pengawasan ketat.
25 – 30 %	<ul style="list-style-type: none"> • Diperlukan banyak pemecahan turap dan diperlukan disain pondasi khusus. • KDB sangat dibatasi. 	<ul style="list-style-type: none"> • Lahan parkir yang datar harus dibatasi. • Sebaiknya tidak terdapat bangunan, kecuali dengan rekayasa teknologi.
> 30 %	<ul style="list-style-type: none"> • Sebaiknya tidak ada bangunan atau diperlukan rekayasa teknologi. 	<ul style="list-style-type: none"> • Ruang terbuka atau terbuka hijau. • Sebaiknya tidak terdapat bangunan, kecuali dengan rekayasa teknologi.



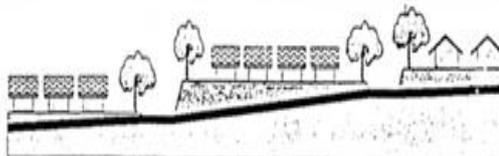
Isometris tata perumahan pada kemiringan tanah



penampang irisan lahan perumahan (A)



Penampang lahan irisan lahan perumahan (B)

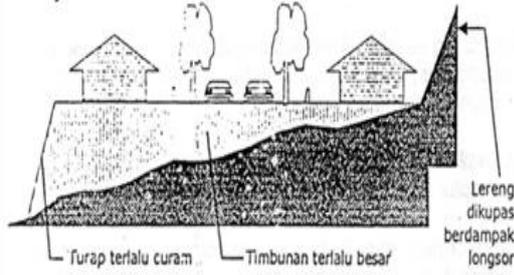


Penampang jalan Lingkungan (C)

Penanganan baik



Penanganan buruk



Perbandingan cara mengolah lereng

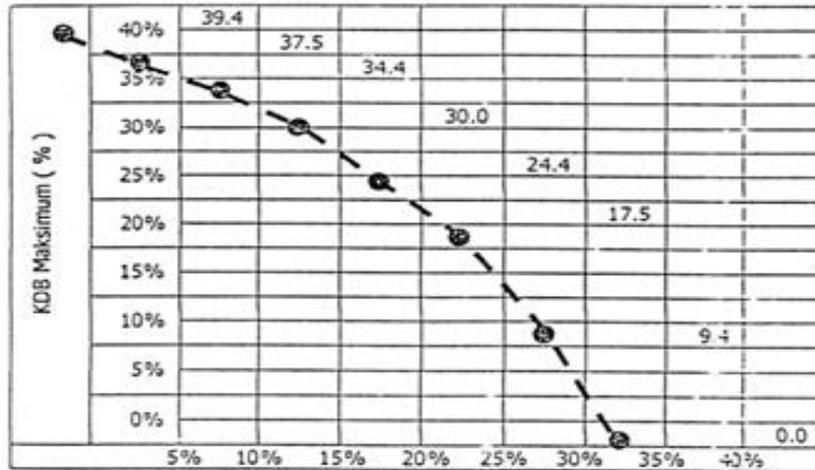
Gambar 4.1. Isometri Tata Perumahan pada kemiringan tanah dan potongannya

- Penentuan Blok Peruntukan

Blok peruntukan adalah bagian dari unit lingkungan perumahan sebagai bentuk dari pemanfaatan ruang tertentu yang dibatasi oleh jaringan pergerakan kegiatan kehidupan, serta jaringan prasarana dan sarana pendukung lainnya. Blok peruntukan dan pola penataan

kaveling memperhatikan estetika arsitektur dan lingkungannya, sehingga terbentuk suatu kawaan yang serasi dengan kenyamanan dalam ruangan.

- Koefisien Dasar Bangunan



Gambar 6.2. Skema penentuan KDB dengan asumsi kemiringan lereng

Luas maksimum lahan terbangun (KDB) dikaitkan dengan kemiringan lahan yang dieksploitasi dapat dirumuskan :

$$C = X - (S / 40 \%)$$

C = KDB maksimum dalam prosentase pada kemiringan lereng tertentu

X = Maksimum KDB untuk daerah /lokasi yang bersangkutan

S = Kemiringan lereng rata-rata

40% = kemiringan lereng maksimum yang diijinkan dibangun.

- Koefisien Dasar Hijau

Ruang Terbuka Hijau tergantung kondisi fisik alam dan lingkungannya serta memperhatikan RTRW dari daerah daerah /kota yang bersangkutan.

Ruang terbuka hijau untuk kepentingan konservasi dan daerah tangkapan atau resapan air harus diperbesar, guna mengurangi erosi dan run-off air hujan yang tinggi , serta menjaga keseimbangan air tanah.

Ruang terbuka atau ruang bebas harus dipertimbangkan untuk penempatan prasarana lingkungannya dan utilitas bangunannya.

- Kepadatan Lahan

Kebutuhan lahan untuk lingkungan perumahan berikut prasarana dan sarana lingkungannya, dengan memperhatikan :

- Prasarana dan sarana lingkungan harus direncanakan terpadu dengan memanfaatkan prasarana dan sarana yang telah ada
- Besaran standar direncanakan untuk kawasan dengan kepadatan penduduk < 200 jiwa /200 ha.
- Apabila lahan sulit diperoleh, sarana dapat dibangun dalam satu area tanpa mengurangi kualitas lingkungan secara menyeluruh.
- Kawasan berkepadatan > 200 jiwa/ha dapat diberikan reduksi antara 15 – 30% terhadap kebutuhan lahan.

- Luas Kavling Efektif

Luas kaveling efektif ditentukan oleh letak, aksesibilitas, bentuk lahan harus sinergis dengan peraturan daerah setempat yaitu :

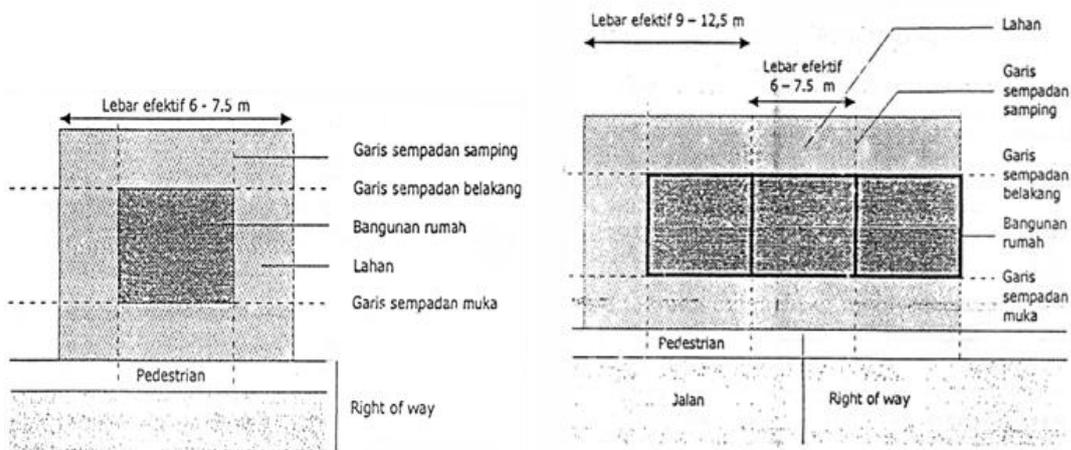
- Luas lahan peruntukan yang tersedia setiap kaveling
- Garis sempadan bangunan (GSB)
- Koefisien dasar Bangunan (KDB)
- Koefisien Lantai Bangunan (KLB)
- Panjang deret Kavling

Apabila daerah bersangkutan belum didukung perda, maka luas kaveling efektif dapat ditentukan sebagai berikut :

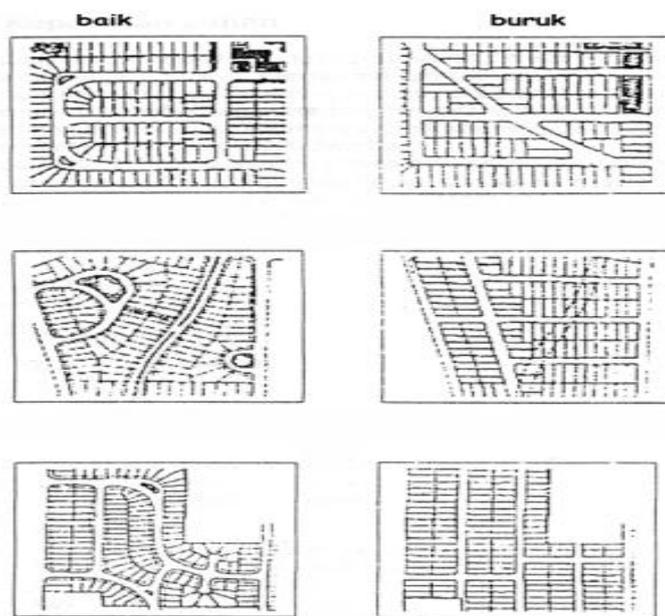
- Luas lahan efektif 72-90 m² dipersyaratkan untuk kawasan perkotaan yang lokasinya tidak dipusat kota.
- Lebar muka kaveling minimal 6 m

Untuk mengantisipasi bahaya kebakaran, maka panjang deret kaveling maksimum 75 m, atau kurang lebih 10 kapling dengan ukuran lebar kapling 7,5 m dan 12 kapling untuk lebar muka kapling 6 m.

Bagian kaveling yang tertutup bangunan rumah maksimum 60 % dan atau luas kaveling sesuai peraturan daerah.



Gambar 6.3. Garis Sempadan



Gambar 6.4. Perbandingan pola penataan kapling

b. Penentuan Bangunan Rumah

Dalam hal penentuan perumahan sederhana sehat tidak lepas dari dasar-dasar persyaratan kesehatan bangunan, kenyamanan penghuni, ruang dalam berdasarkan susunan calon penghuni dan ruang luar, persyaratan kemandirian dan kehandalan bangunan dan proses pengembangan rumah sederhana sehat.

Adapun Persyaratan –persyaratan tersebut yaitu :

- Persyaratan Kesehatan Bangunan

Menurut parameter kesehatan fisik penghuni berdasarkan persyaratan kesehatan sesuai dengan Kepmen Kesehatan no. 829/MENKES/SKVII/1999, yang mengatur tentang persyaratan bahan bangunan, komponen dan penataan ruang rumah , pencahayaan, kualitas udara , ventilasi, binatang penular penyakit, air, sarana penyimpanan makanan yang aman, limbah dan kepadatan hunian ruang tidur.

Menurut pertimbangan teknis bangunan perlu memperhatikan pembuangan air kotor rumah tangga (mandi/cuci/kakus) yang memenuhi syarat-syarat kesehatan , diperlukan tangki septic, sumuran (beerput), saluran pembuangan air kotor rumah tangga.

Menurut aspek kesehatan lingkungan diperlukan pembuangan air kotor dari rumah tangga harus dihubungkan dengan jaringan pembuangan kotor lingkungan perumahan. Saluran pembuangan air kotor lingkungan (roil) harus disediakan.

- **Persyaratan Kenyamanan Penghuni**

Memperhatikan aktivitas penghuni dipergunakan norma-norma :

- Kebutuhan udara bersih didalam rumah $\pm 9 \text{ m}^2/\text{orang}$
- Kebutuhan pergantian udara $\pm 0,80 \text{ m}^2/\text{menit/orang}$
- Kebutuhan penerangan alam didalam kamar minimum 50 lux
- Kebutuhan penerangan buatan untuk rumah minimum 100 VA
- Kebutuhan air bersih $\pm 100 \text{ liter /hari/orang}$
- Usia ketahanan bangunan minimum 50 tahun
- Mempertahankan unsur estetika arsitektur rumah tinggal .
- Ukuran-ukuran ruang rumah , kusen daun pintu dan jendela, dinding pemisah ruang kegiatan penghuni , memperhatikan modul dasar atau system koordinasi modular.

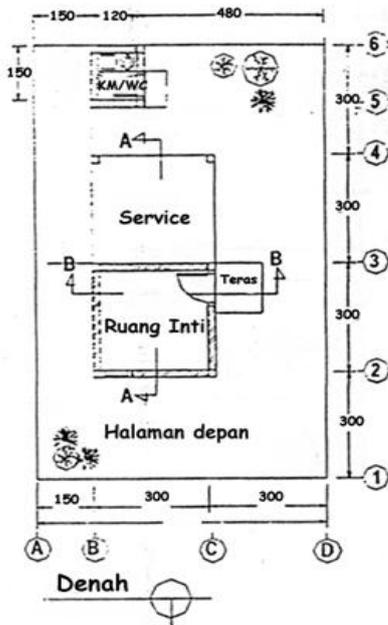
- **Pola Pemilihan Konstruksi Rumah**

Tata cara penentuan dan pemilihan system struktur dan konstruksi untuk bangunan rumah tinggal dan bangunan sederhana lainnya, meliputi beberapa pertimbangan teknis.

- Jenis bangunan : Bangunan panggung dan non panggung
- Jenis system struktur bangunan pada bangunan rumah tinggal dan bangunan sederhana : system rangka terbuka, system dinding pemikul, sitem box, system tenda

- Jenis teknologi konstruksi : cast in site(konvensional), pabrifikasi (prefabrication), Pra cetak (Precast)
- Jenis system konstruksi bangunan : Konstruksi kayu/bamboo, beton bertulang, baja.

- Prototype Rumah Sederhana Sehat

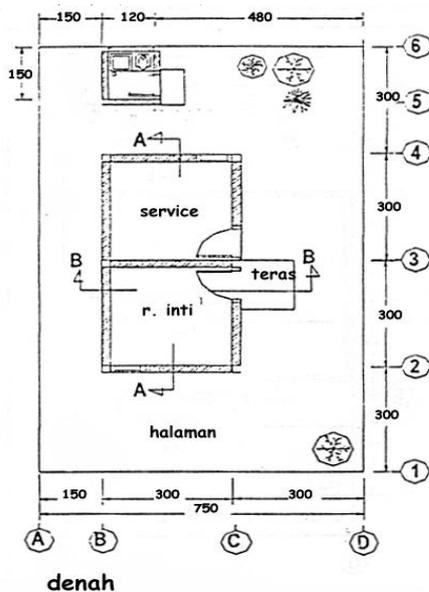


- **Bangunan Rumah Inti Tumbuh (RIT-1)**

Luas bangunan RIT -1 berukuran 21 m² dengan ruangan-ruangan :

Ruang	Ukuran (m ²)
Ruang Inti	3,00 x 3,00
Ruang serbaguna (tanpa dinding)	3,00 x 3,00
Kamar Mandi + wc (tanpa atap)	1,50 x 1,20

Gambar 6.5. Bangunan Rumah Inti

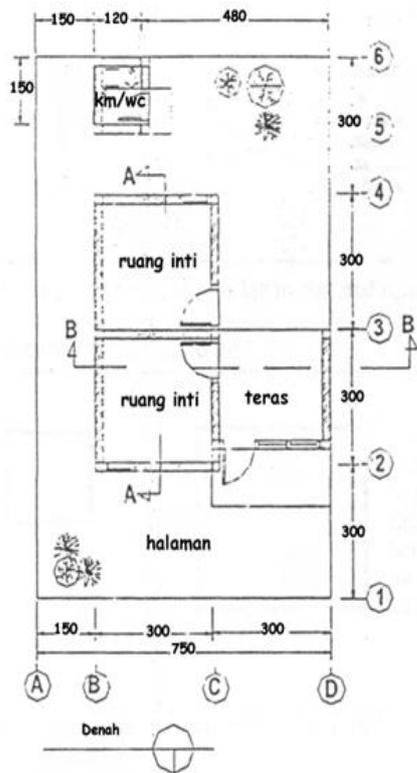


- **Bangunan Rumah Inti Tumbuh (RIT-2)**

Pertumbuhan bangunan RIT-1 menjadi RIT-2 yang luasnya tetap berukuran 21 m² dengan ruangan-ruangan :

Ruang	Ukuran (m ²)
Ruang Inti	3,00 x 3,00
Ruang serbaguna (tanpa dinding)	3,00 x 3,00
Kamar Mandi + wc (tanpa atap)	1,50 x 1,20

Gambar 6.6. Bangunan Rumah Inti Tumbuh (RIT-2)

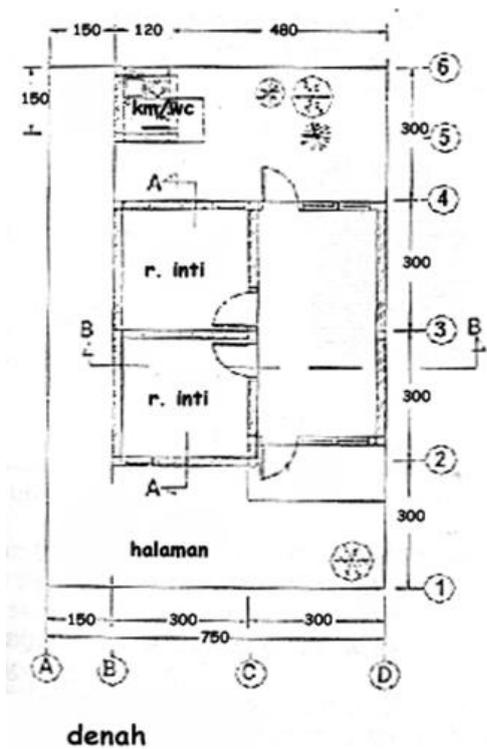


Gambar 6.7. -Bangunan Rumah Sederhana Sehat (RsSehat-1)

- **Bangunan Rumah Sederhana Sehat (RsSehat-1)**

Pertumbuhan luas dari bangunan RIT-2 menjadi Rumah Sederhana Sehat (RsS-1) berukuran 28.8 m² dengan ruangan-ruangan :

Ruang	Ukuran (m ²)
Ruang tidur (2 unit)	3,00x 3,00
Ruang serbaguna (tertutup dinding)	2,50x 3,00
Kamar mandi + wc (dengan atap)	1,50x 1,20

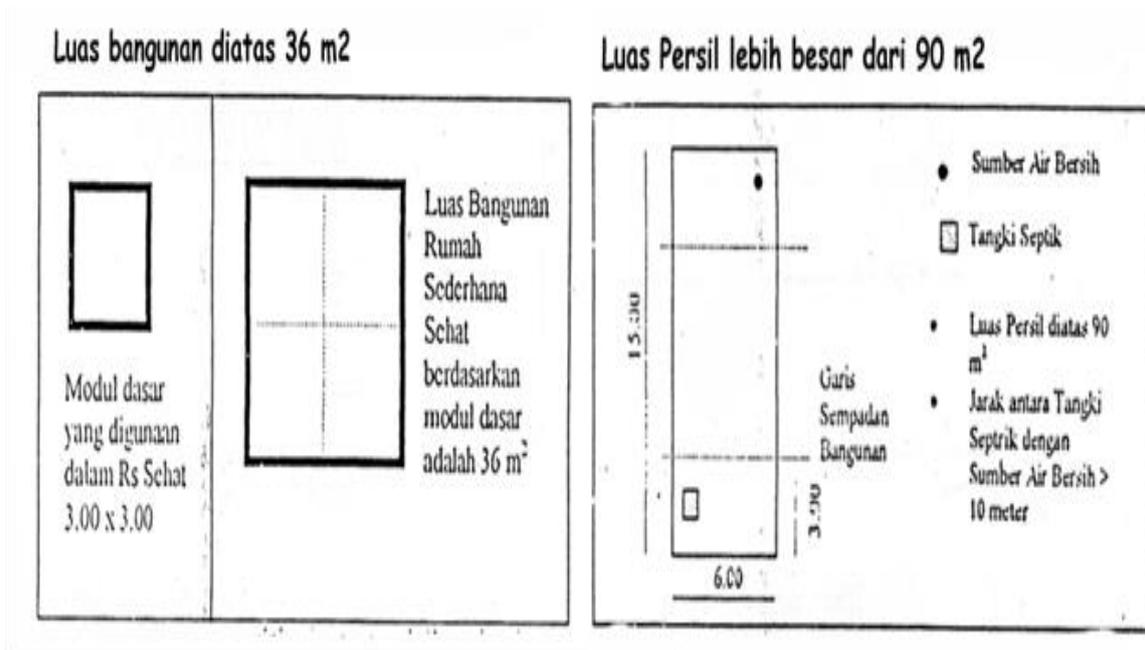


Gambar 6.8. Bangunan Rumah Sederhana Sehat (RsSehat-2)

- **bangunan Rumah Sederhana sehat (RsSehat-2)**

Pertumbuhan Luas dari bangunan RsS-1 menjadi RsS-2 berukuran 36 m² dengan ruangan :

Ruang	Ukuran (m ²)
Ruang tidur utama	3,00x 3,00
Ruang tidur anak (1 unit)	3,00x 3,00
Ruang tamu	2,50x 3,00
Ruang serbaguna (tertutup dinding)	3,00x 1,20
Kamar mandi + wc (dengan atap)	1,50x 1,20



Gambar 6.9. Luas bangunan dan luas persil Bangunan Rumah Sederhana Sehat (RsSehat-2)

- Komposisi Bangunan

Bentuk Bangunan disesuaikan dengan daya tampung lahan pembangunan yang tersedia , kondisi fisik dan geologis tanah

Komposisi masa bangunan dapat berupa :

- Rumah Tunggal

Merupakan sebuah tempat tinggal lengkap dimana masa utama bangunan tidak diletakkan tidak diletakkan tepat pada salah satu persil, atau tidak menyatu dengan sisi bangunan yang lain.

Pada bangunan tunggal, ketentuan untuk masa tambahan dimungkinkan sisi masa tambahan tersebut berdempetan dengan salah satu atau dua persil.

- Rumah Kopel (Gandeng Dua)

merupakan dua buah tempat kediaman lengkap, dimana kedua masa tersebut saling berdempetan dan menyatu pada salah satu sisi kedua masa tersebut.

Ketentuan lain untuk rumah kopel yang salah satu sisinya berhimpitan dengan masa bangunan lainnya maka dengan pertimbangan masa bangunan dimasa mendatang sangat disarankan masing-masing masa memiliki dinding terpisah , selanjutnya antara dua pang dinding yang berdempetan tidak diperkuat dengan spesi/ adukan.

- Rumah Deret (Petak)

merupakan beberapa buah tempat tinggal, dimana sisi-sisi masa bangunannya saling bergandengan.

Panjang bangunan rumah deret sebanyak banyaknya adalah 20 unit rumah tinggal atau panjang deretan rumah tidak lebih dari 60 m.

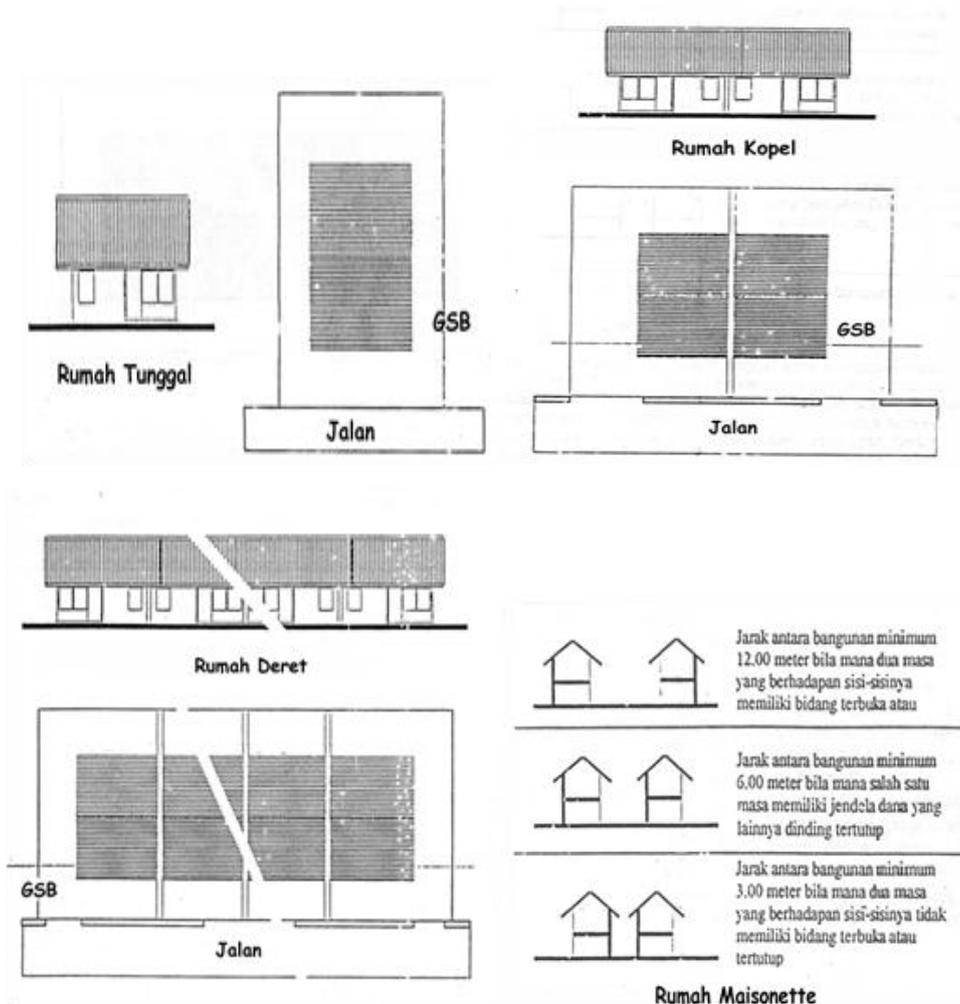
- Rumah Maisonette

Merupakan sederetan tempat tinggal, yang masing-masing rumahnya memiliki jumlah lantai lebih dari atau sama dengan dua, pendekatan rumah maisonette ditekankan untuk kawasan dengan lahan yang kecil akan tetapi memiliki kepadatan bangunan yang relative tinggi, luas lahan minimum untuk rumah maisonette ditekankan (rumah sederhana susun) minimum 36 m²

- Rumah Susun

merupakan kelompok rumah tinggal yang komposisinya masa rumah tinggalnya disusun secara vertikal dan horizontal, antara unit hunian dihubungkan dengan tangga untuk hubungan secara vertikal dan koridor untuk hubungan secara horizontal, bentuk koridor dapat berbentuk single loaded, double loaded atau split. Sedangkan masa bangunan dapat berbentuk blok massa bangunan memanjang, atau bentuk radial.

Pada rumah susun dapat dibedakan menjadi rumah susun satu lapis, yaitu rumah susun yang masing-masing unit tempat tinggalnya terdiri dari satu lantai dan rumah susun dua lapis (lebih dikenal dengan maisonette susun) yaitu setiap unit rumah susun tinggalnya terdiri dari dua lantai.



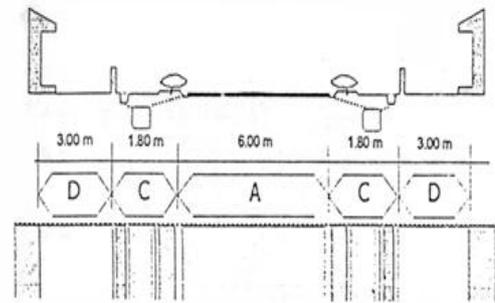
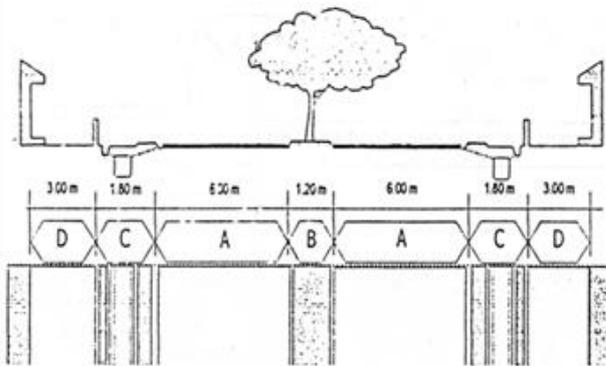
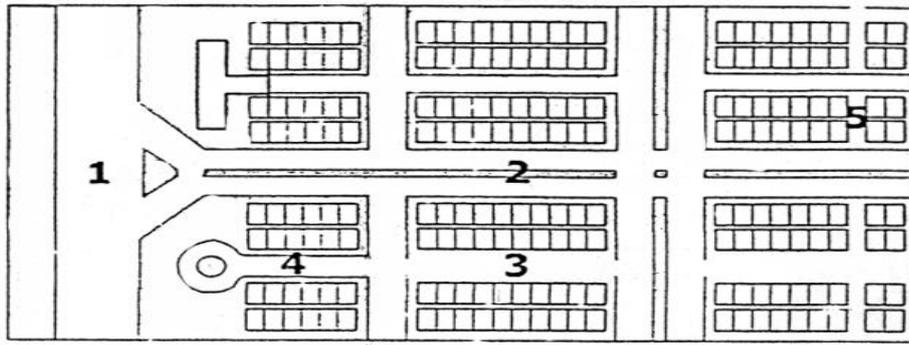
Gambar 6.10. Komposisi Bangunan

c. Prasarana Dan Sarana Lingkungan

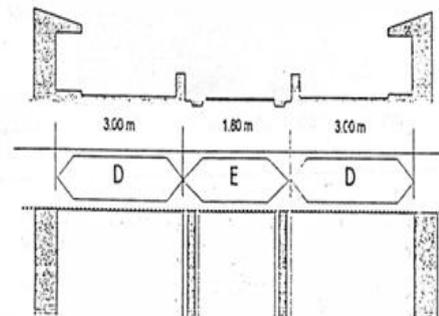
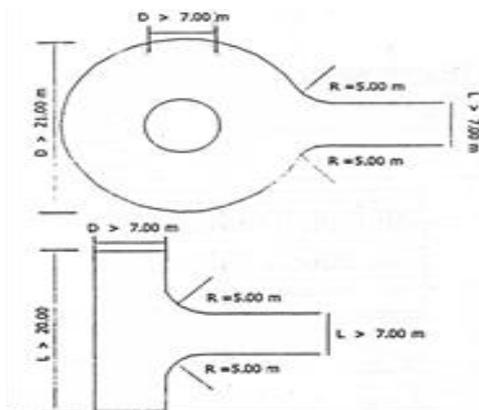
- Konstruksi Jalan

Setiap lingkungan atau kawasan perumahan harus disediakan jaringan jalan untuk pergerakan manusia dan kendaraan dan berfungsi juga sebagai akses untuk penyelamatan dalam keadaan darurat . jalan penghubung satu dengan lain lokasi/ wilayah permukiman dapat dilalui dengan mudah oleh peugas beserta unit kendaraan pemadam kebakaran dan ambulan.

Konstruksi jalan minimal melihat : Keadaan tanah , kepadatan lalu lintas dan materi bahan yang akan digunakan. Radius belokan jalan harus diikuti ketentuan standard/ menurut instansi berwenang

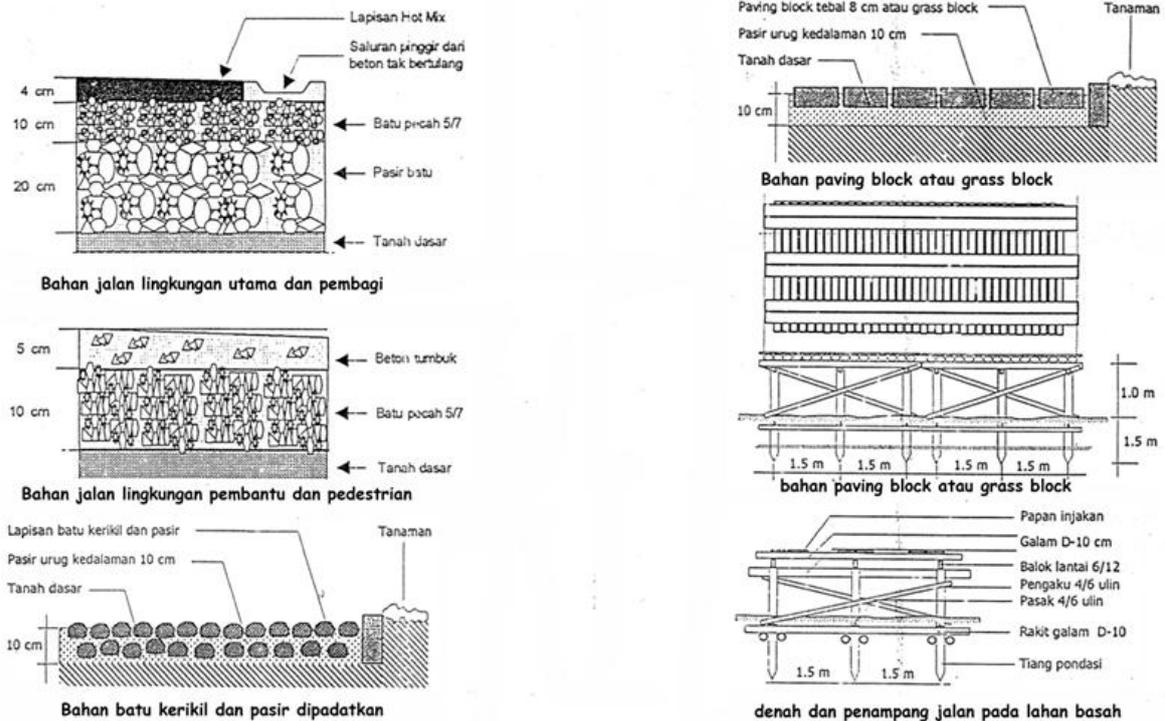


penampang jalan lingkungan pembagi



penampang jalan lingkungan pembantu

Gambar 6.11. Konstruksi jalan

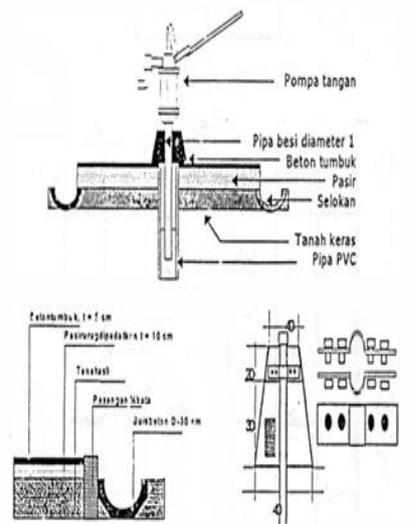


Gambar 6.11. Potongan Konstruksi jalan

- Air Bersih

Persyaratan minimum untuk keperluan rumah tangga :

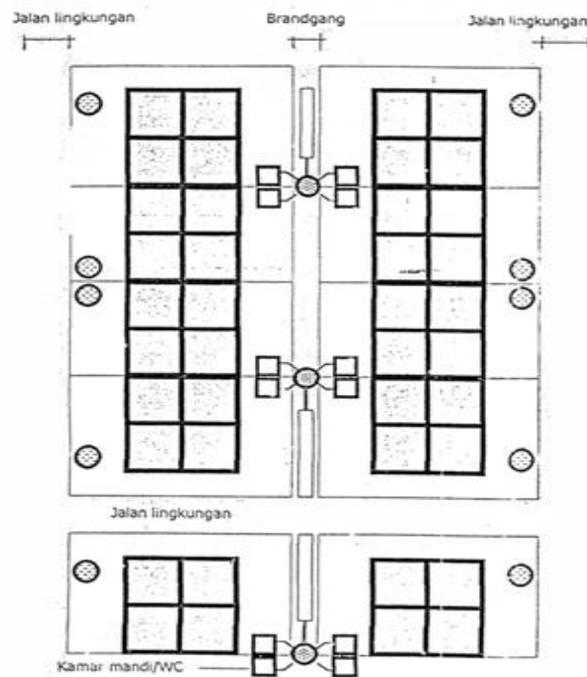
- Kebutuhan air bersih harus mencakupi lingkungan perumahan dari perusahaan air atau sumber lain sesuai dengan ketentuan.
- Kapasitas minimum adalah 100 liter/orang/hari
- Tersedia jaringan lingkungan hingga sambungan rumah
- Pipa yang ditanam dalam tanah digunakan PVC, GIP, Fibreglass.
- Untuk komersial jarak untuk kran kebakaran
- Untuk perumahan jarak antara kran maks 200 m. Apabila tak dimungkinkan kran maka harus dibuat sumur kebakaran
- Penyediaan air bersih lingkungan perumahan harus mendapat air bersih yang cukup yang memenuhi persyaratan air bersih, walaupun tak ada maka harus diusahakan menyediakan dari sumber lain yang cukup. Dalam penyediaan air bersih dari kota harus melayani kebutuhan lingkungan perumahan dengan persyaratan sambungan rumah dengan kapasitas minimum 60 liter /orang /hari .
- Perencanaan hidran sesuai dengan SNI 03-1745-1989 tentang tata cara pemasangan system hidran untuk pencegahan bahaya kebakaran pada bangunan rumah dan gedung.



Gambar 6.12. Sumur Pantek dengan pompa tangan

- Pembuangan Air Limbah/ Air Kotor
 - Setiap lingkungan atau kawasan perumahan harus dilengkapi dengan system pembuangan air limbah yang memenuhi ketentuan perencanaan plambing yang berlaku
 - Apabila kemungkinan membuat tangki septic tidak ada maka lingkungan perumahan harus dilengkapi dengan system pembuangan air limbah lingkungan.
 - Rembesan dari tangki septic dapat disambung pada system pembuangan air limbah kota atau dengan cara pengolahan lain.
 - Apabila tidak memungkinkan membuat bidang resapan pada tiap rumah , maka harus dibuat bidang resapan bersama yang dapat melayani beberapa rumah.
 - Perencanaan jaringan air limbah dan sarana-sarananya harus mengacu pada SNI-03-2398-2002 tentang tata cara perencanaan tanki septic dengan system resapan serta pedoman tentang pengolahan air limbah secara komunal pada kawasan perumahan yang berlaku.
 - Pembuangan air limbah/air kotor dari kamar mandi dan cuci harus dialirkan ke saluran pembuangan lingkungan(roil) dengan system terbuka atau tertutup.
 - Pembuangan air limbah/kotor dari kakus harus dialirkan kedalam tanki septic maupundari rembesan ke pembuangan lingkuga menggunakan system tertutup.
 - Pada jarak tertentu atau pada sudut sudut bangunan rumah harus dibuatkan bak control/bak pemeriksa

- Saluran pembuangan air limbah/ kotor dari kamar mandi dan cuci dibuat terpisah dari saluran pembuangan kakus.



Gambar 6.13. Tata Letak Tanki septik dan rembesan komunal

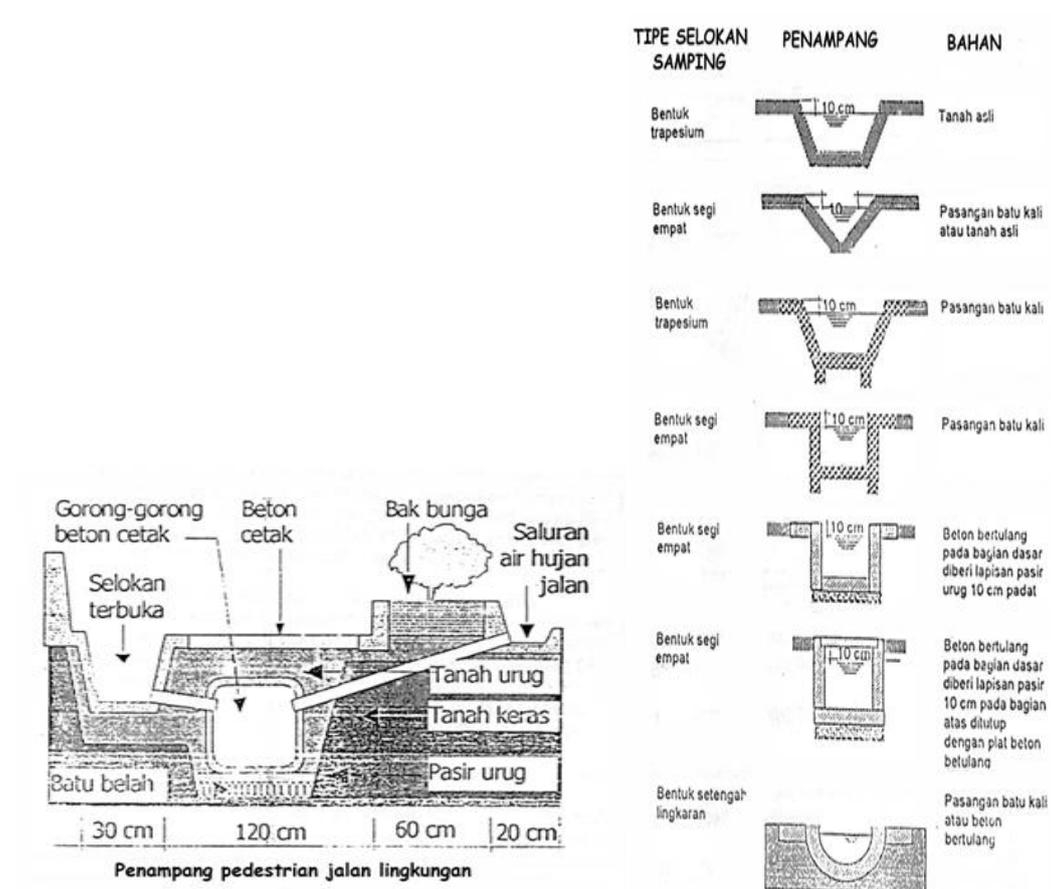
- Saluran Air Hujan

Setiap lingkungan atau kawasan perumahan harus dilengkapi dengan jaringan drainase minimum :

- Setiap rumah harus menggunakan talang hujan. Pembuangan air hujan dari talang horizontal ke permukaan tanah harus tertutup atau pipa talang vertical.
- Diameter talang vertical minimum 10 cm, setiap talang mampu mengalirkan air dari permukaan atap maksimum seluas 20 m²
- Pada permukaan tanah disekeliling bangunan harus dibuat saluran air hujan atau selokan yang berhubungan langsung dengan air hujan lingkungan. (drainase)
- Saluran air hujan menggunakan system terbuka, dengan kedudukan terpisah dengan saluran pembuangan air limbah/air kotor kamar mandi, cuci, dan kakus.

Setiap lingkungan perumahan harus dilengkapi dengan system pembuangan air hujan yang mempunyai kapasitas dan daya tampung yang cukup sehingga lingkungan perumahan bebas dari genangan air. Dapat berupa saluran air terbuka maupun tertutup.

Saluran air terbuka dengan ukuran minimal diameter adalah 20 cm kemiringan saluran 2% dan kedalaman saluran minimal 40 cm. Saluran air tertutup maka tiap perubahan arah harus dilengkapi bak control dgn jarak minimal 50 m, kemiringan 2% dan kedalaman 30 cm.

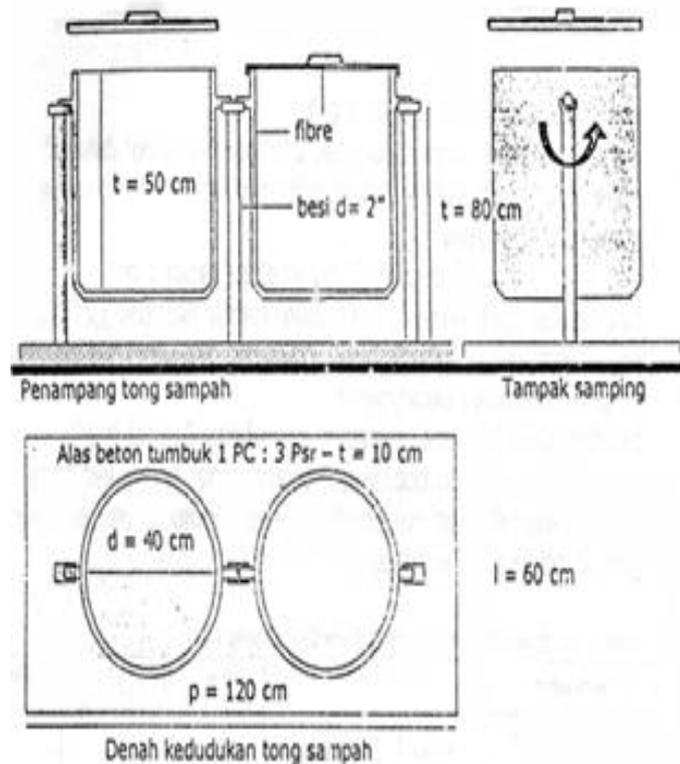


Gambar 6.14. Potongan jalan pedestrian dan tipe selokan

- Sampah
 Dalam hal pembuangan sampah dilingkungan perumahan harus diperhatikan untuk tempat pembuangan sampah individual dan komunal.
 Pada jalan lingkungan utama dan jalan lingkungan pembagi atau tempat kegiatan umum, harus disediakan tempat sampah (tong) dari fibreglass, diberi warna biru untuk ampah basah (organic) dan warna kuning untuk sampah kering. Jarak tempat sampah maksimum 25 m. Juga harus disediakan tempat pembuangan sampah sementara yang lokasinya mudah dijangkau oleh petugas kebersihan lingkungan (RT/RW).
 Fasilitas pengumpulan sampah dibedakan menjadi :

Pengumpulan tepat sampah rumah tangga berkapasitas minimum 0,02 m³ berdasarkan jumlah orang dan banyaknya buangan sampah untuk kota kurang lebih 0,0002 m² orang /hari.

Tempat pengumpulan sampah lingkungan minimum volume 2 m³, untuk melayani 200 rumah dengan jarak kurang lebih 150 m



Gambar 6.15. penampang bak sampah

- Jaringan Listrik

Perencanaan jaringan listrik perlu disediakan lahan khusus untuk pemasangan instalasi travo/gardu. Tiang listrik dipasang didaerah milik jalan, tidak mengganggu pedestrian dan tidak dipasang dikavling rumah

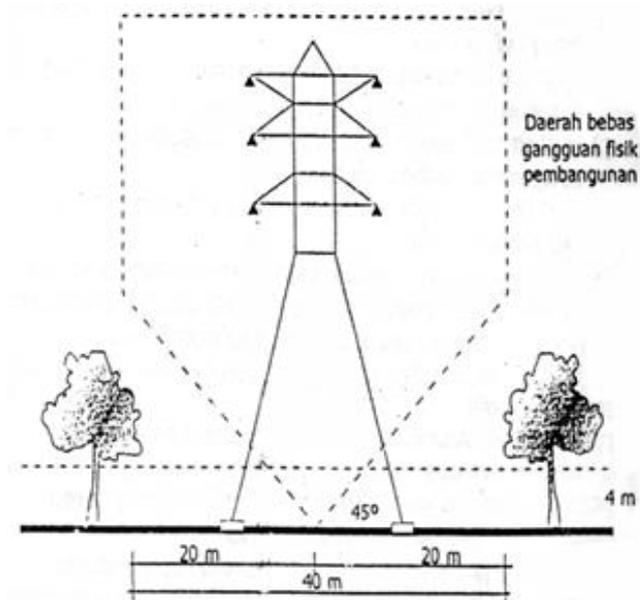
Jaringan listrik juga harus mampu melayani lingkungan permukiman

Kebutuhan daya listrik setiap lingkungan perumahan harus mendapat daya listrik dari PLN atau sumber lain. Daya listrik minimal 90 VA per jiwa . untuk sarana lingkungan 40 % dari total kebutuhan rumah tangga

Lokasi permukiman bebas dari jaringan listrik tegangan tinggi. Apabila lokasi terdapat jalur tegangan tinggi, maka rencana lingkungan permukiman mengacu pada

peraturan PLN. Juga harus disediakan penerangan jalan yang kuat penerangannya 500 lux dan tinggi > 5 m dari muka tanah.

Dalam perencanaan Perumahan sederhana jarak antar tiang listrik rata-rata 40 m, untuk menyesuaikan dengan keadaan permukaan tanah jalan dan sebagainya maka diambil 30 sampai dengan 45 m. jarak kawat penghantar terhadap unsure-unsur didalam lingkungan antara lain bangunan, pohon, jarak tiang dan lain-lain harus sesuai dengan peraturan PLN yang berlaku. Penempatan tiang dan penarikan kawat harus sempurna dan tinggi kawat minimum 7 meter diatas permukaan tanah.



Gambar 6.16. daerah listrik tegangan tinggi bebas bangunan

- Jaringan Telepon

Dalam hal pemasangan jaringan telepon harus dipenuhi syarat minimal sebagai berikut :

- Pemasangan jaringan telepon ke lokasi proyek harus mengikuti peraturan yang ditetapkan oleh PT. Telkom
- Pemasangan jaringan dan Panel box telepon harus disediakan pada lokasi dengan luas lahan yang cukup untuk kegiatan pengawasan dan perbaikan sambungan.
- Setiap lingkungan rukun warga (RW) atau 40 unit Rumah disarankan tersedia 1 buah telepon umum kartu atau koin
- Untuk lokasi permukiman minimum 1 buah wartel.

- Dibutuhkan minimum 1 sambungan telepon umum untuk 250 jiwa penduduk yang ditempatkan dipus pusat kegiatan lingkungan
- Tempat kedudukan tiang telepon berada didaerah milik jalan.
- Rasio penyediaan telepon adalah 0,13 sambungan telepon per jiwa.
- Sarana Lingkungan

Kebutuhan lahan sarana lingkungan minimum untuk 2500 jiwa, harus diadakan fasilitas social dan fasilitas umum, minimum berupa kesehatan, pendidikan, peribadatan, pelayanan administrasi penduduk (RT/RW) pelayanan jasa / usaha dagang, pelayanan keamanan dan pemadam kebakaran.
- Fasilitas Sosial dibutuhkan di lingkungan perumahan guna memenuhi kehidupan bermasyarakat dan bersosialisasi antara penghuni, fasilitas social minimum meliputi : Ruang terbuka hijau, ruang pelayanan kesehatan, ruang pelayanan pendidikan, ruang peribadatan, dan pelayanan administrasi local.

Pengadaan fasilitas social ini dimaksudkan untuk memberikan pelayanan kepada masyarakat sesuai dengan persyaratan mutu kehidupan dan penghidupan secara layak. Fasilitas ini dapat digunakan oleh suatu lingkungan saja atau juga dapat digunakan oleh beberapa lingkungan perumahan dengan ketentuan yang berlaku. Adapun fasilitas fasilitas tersebut yaitu :

fasilitas pendidikan : taman kanak-kanak, sekolah dasar, sekolah menengah, perguruan tinggi.

Fasilitas Kesehatan : puskesmas tempat praktek dokter rumah bersalin apotik.

Fasilitas perbelanjaan dan niaga : Toko, Pertokoan, pusat perbelanjaan lingkungan, pusat perbelanjaan dan Niaga kecamatan

Fasilitas pelayanan dan pemerintahan : Pos hansip, parker umum dan wc umum, pos polisi, kantor pos, pemadam kebakaran

Fasilitas Ibadat : Masjid, gereja, dan lainnya.

Fasilitas rekreasi dan kebudayaan : gedung serba guna, gelanggang remaja

Fasilitas Olah raga dan lapangan terbuka : taman, tempat bermain, lapangan olah raga.
- Fasilitas Umum pada lingkungan perumahan perlu disediakan lahan untuk kegiatan fasilitas umum, guna melayani kebutuhan ekonomi dan penghidupan penghuninya. Fasilitas umum minimum meliputi :

Ruang pelayanan perbelanjaan, ruang pelayanan jasa transportasi dan komunikasi, perencanaan ruang fasilitas umum harus sesuai dengan rencana tata ruang Wilayah (RTRW) ketersediaan dan jangkauan pelayanan fasilitas umum yang ada disekitar lokasi perumahan, serta mendapat rekomendasi dari pemerintah setempat.

Tabel 6.2. Kebutuhan Sarana Olah Raga Dan Taman

No.	Jenis Sarana	Penduduk (jiwa)	Luas Lahan Min. (m ²)	Standar (m ² per jiwa)	Radius pencapaian	Lokasi
1.	Taman/Tempat Bermain	250	250	1	100	Di tengah kelompok tetangga.
2.	Taman/Tempat Bermain	2.500	1.250	0,5	1.000	Di pusat kegiatan lingkungan.
3.	Taman dan Lap. Olahraga	30.000	9.000	0,3		
4.	Jalur Hijau			15 m		Menyebarkan

Tabel 6.3. Kebutuhan Sarana Kesehatan

No.	Jenis Sarana	Penduduk (jiwa)	Luas Lantai Min. (m ²)	Luas Lahan Min. (m ²)	Standar (m ² per jiwa)	Radius pencapaian (m)	Lokasi
1.	Posyandu	1.250	36	60	0,048	500	Di tengah kelompok tetangga
2.	Balai Pengobatan Warga	2.500	150	300	0,12	1.000	Di tengah kelompok tetangga
6.	Tempat Praktek Dokter	5.000	18	-	-	1.500	-Idem-

Tabel 6.4. Kebutuhan Sarana Pendidikan

No.	Jenis Sarana	Penduduk (jiwa)	Luas Lantai Min. (m ²)	Luas Lahan Min. (m ²)	Standar (m ² per jiwa)	Radius pencapaian (m)	Lokasi
1.	Taman Kanak-kanak	1.250	242	500	0,28	500 m'	Di tengah kelompok warga
2.	Sekolah Dasar	1.600	633	2.000	1,25	1.000 m'	Di tepi
3.	SLTP	4.800	2.282	9.000	1,88	1.000 m'	
4.	SMU	4.800	3.835	12.500	2,6	3.000 m'	
5.	Taman Bacaan	2.500	72	150	0,09	1.000 m'	Di tengah kelompok warga

Tabel 6.5. Kebutuhan sarana pelayanan administrasi local

No.	Jenis Sarana	Penduduk (jiwa)	Luas Lantai Min. (m ²)	Luas Lahan Min. (m ²)	Standar (m ² per jiwa)	Radius pencapaian	Lokasi
1.	Balai warga/ pertemuan	2.500	150	300	0,12	100	Di pusat lingkungan
2.	Serbaguna/ Karang Taruna	30.000	250	500	0,017		Di pusat lingkungan

d. Rencana Kerja dan Jadwal Pelaksanaan Pembangunan

Dalam merencanakan pembangunan perumahan rumah sederhana sehat ada beberapa prosedur yang dapat digunakan untuk mengatur perencanaan tersebut agar dapat berjalan dengan baik antara lain dengan menyiapkan beberapa tabel yang menyangkut segala hal tentang penyelenggaraan pembangunan perumahan rumah sederhana sehat yaitu :

- Tabel Rencana pekerjaan
- Tabel Proses penyelenggaraan pembangunan perumahan sederhana sehat.
- Tabel Checklist Kelengkapan administrasi
- Tabel Kebutuhan waktu pelaksanaan pembangunan
- Tabel Checklist Kelengkapan Perijinan
- Tabel Checklist Rancangan Teknis
- Tabel Checklist Rancangan Biaya
- Lain-lain

RANGKUMAN

Perumahan Sederhana Sehat adalah kelompok rumah yang berfungsi sebagai lingkungan tempat tinggal atau lingkungan hunian yang dilengkapi dengan prasarana dan sarana lingkungan, yang layak huni dan harganya terjangkau oleh masyarakat berpenghasilan rendah dan sedang, berupa bangunan- bangunan yang luas lantai dan luas kavlingnya memadai dengan jumlah penghuni serta memenuhi syarat kesehatan rumah tinggal.

Proses Penyelenggaraan Perumahan Sederhana Sehat yaitu :

- a. Perencanaan Lahan
 - Pemilihan Lokasi
 - Penentuan Blok Peruntukan
 - Koefisien Dasar Bangunan
 - Koefisien Dasar Hijau
 - Kepadatan Lahan
 - Luas Kavling Efektif
- b. Penentuan Bangunan Rumah
 - Persyaratan Kesehatan Bangunan
 - Persyaratan Kenyamanan Penghuni
 - Pola Pemilihan Konstruksi Rumah
 - Prototype Rumah Sederhana Sehat
 - Komposisi Bangunan
- c. Prasarana dan Sarana Lingkungan

- Konstruksi Jalan
 - Air Bersih
 - Pembuangan Air Limbah /Air Kotor.
 - Saluran Air Hujan
 - Sampah
 - Jaringan Listrik
 - Jaringan Telepon
 - Sarana Lingkungan.
- d. Rencana Kerja dan Jadwal Pelaksanaan Pembangunan
- Tabel Rencana pekerjaan
 - Tabel Proses penyelenggaraan pembangunan perumahan sederhana sehat.
 - Tabel Ceklist Kelengkapan administrasi
 - Tabel Kebutuhan waktu pelaksanaan pembangunan
 - Tabel Ceklist Kelengkapan Perijinan
 - Tabel Ceklist Rancangan Teknis
 - Tabel Ceklist Rancangan Biaya
 - Lain-lain

LATIHAN

Diketahui disebuah Kawasan memiliki penduduk berjumlah 5000 orang. Sarana dan prasarana apa saja dan berapa jumlahnya yang dibutuhkan untuk Kawasan tersebut sesuai dengan kebutuhan sarana prasarana untuk perumahan sederhana?

TEST

1. Apa yang dimaksud dengan Perumahan sederhana Sehat?
2. Apa saja persyaratan untuk pengembang (developer) untuk memnyelenggarakan perumahan sederhana sehat!
3. Uraikan Tahapan Penyelenggaraan Perumahan Sederhana Sehat!



BAB VII EKONOMI TEKNIK

HASIL PEMBELAJARAN UMUM

Setelah menyelesaikan, melengkapi tugas-tugas dan latihan-latihan dari bab ini, mahasiswa mampu mendefinisikan dan mengerti ekonomi Teknik.

HASIL PEMBELAJARAN KHUSUS

Keberhasilan saudara dalam menyelesaikan bab ini dapat di ukur dengan kriteria sebagai berikut :

1. Mahasiswa mampu mendefinisikan pengertian tentang ekonomi teknik
2. Mahasiswa mampu memahami dan menguraikan konsep dasar ekonomi
3. Mahasiswa mammpu memahami dan menguraikan rumusan kelayakan investasi proyek industri.

URAIAN MATERI

Posisi atau letak analisis ekonomi teknik dalam bidang konstruksi dapat kita ketahui dari urutan langkah kegiatan rekayasa pembangunan secara keseluruhan, mulai dari terbentuknya ide atau sasaran yang ingin dicapai sampai pada tahapan operasional dan pemeliharaan.

Pada tahap studi kelayakan (feasibility study) dilakukan analisis ekonomi yang pada prinsipnya merupakan suatu analisis tentang alternatif proyek yang sesudah melalui/ bersamaan dengana analisis teknik, sosial dan lingkungan dan lainnya sehingga proyek dapat diketahui apakah layak atau tidak secara ekonomi (Kodoatie,1995).

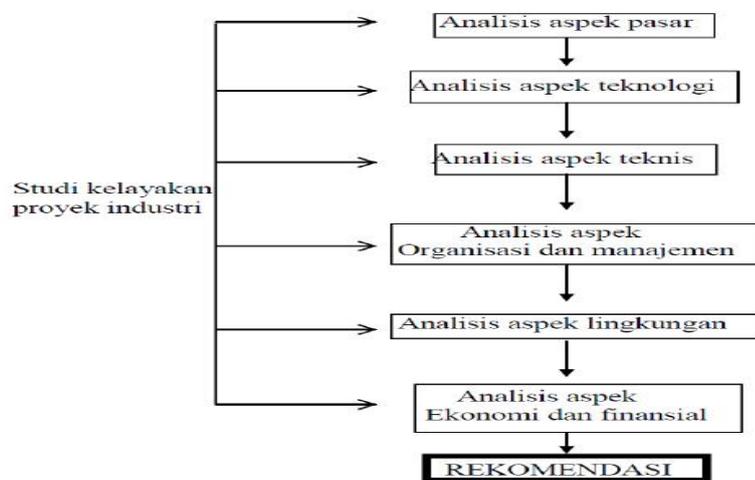
Ekonomi teknik adalah suatu obyek yang menarik karena ilmu ini merupakan persinggungan antara Ilmu Ekonomi dan Ilmu Teknik khususnya Teknik Sipil dan Arsitektur.

Ekonomi Teknik pada rekayasa pembangunan dipakai sebagai alat untuk mengevaluasi dalam pengambilan kebijakan pembangunan dari sudut pandang ekonomi.

- **Ilmu ekonomi** adalah suatu studi yang mempelajari bagaimana masyarakat mempergunakan sumber daya yang langka (scare resources) untuk memproduksi komoditas yang berharga dan mendistribusikannya diantara orang-orang yang berbeda (Grant EL, dalam Mandoyo , 2012).
- **Teknik (engineering)** adalah profesi yang pengetahuan tentang matematika dan ilmu pengetahuan alam yang diperoleh dengan studi, pengalaman, dan praktek dipergunakan dengan bijaksana dalam mengembangkan cara-cara untuk memanfaatkan secara ekonomis, bahan-bahan dan kekuatan untuk kemanfaatan umat manusia.
- **Ekonomi Teknik (Engineering Economy)** adalah disiplin ilmu yang berkaitan dengan aspek-aspek ekonomi dalam teknik, yang terdiri dari evaluasi sistematis dari biaya-biaya dan manfaat-manfaat usulan-usulan proyek-proyek teknik (Degarmo, dalam Mandoyo , 2012)

7.1. Studi Kelayakan Proyek Industri

Dalam menganalisis kelayakan proyek industri, langkah-langkah yang perlu diperhatikan untuk menentukan rekomendasi dan pilihan keputusan terhadap suatu proyek dijabarkan menurut komponen yang saling berkaitan dan diurutkan dalam gambar 5.1.



Gambar 7.1. bagan alir kelayakan proyek industry

7.2. Konsep Dasar Ekonomi

Bidang studi ekonomi teknik berurusan dengan evaluasi sistematis, terhadap manfaat dan biaya dari proyek-proyek yang melibatkan rancangan dan analisis keteknikan.

Dengan kata lain, ekonomi teknik mengkuantifikasi manfaat-manfaat dan biaya-biaya sehubungan dengan suatu proyek keteknikan untuk menentukan apakah proyek – proyek ini menghasilkan (atau menghemat) cukup banyak uang untuk membenarkan investasi modal.

Jadi ekonomi teknik melibatkan analisis-analisis teknis, yang menitikberatkan pada aspek-aspek ekonomi dan bertujuan membantu pengambilan keputusan.

- a. Konsep Bunga
 - Bunga Sederhana

Apabila bunga total yang dikenakan berbanding linier dengan besarnya pinjaman awal, tingkat suku bunga dan periode waktu, maka tingkat bunga tersebut dikatakan sederhana. Bunga sederhana jarang digunakan dalam praktek komersial modern.

Total bunga (I) yang diperoleh atau dibayar dapat dihitung dengan rumus sebagai berikut:

$$I = (P) (N) (i)$$

Dengan :

P = jumlah uang pokok yang dipinjamkan atau dipinjam

N = jumlah periode bunga (misalnya : tahun)

I = tingkat suku bunga tiap periode bunga

Jumlah total yang harus dibayar pada akhir N periode bunga adalah P + I

Contoh :

Diketahui :

Andi meminjam Tono Uang Rp. 1.000 . Uang dipinjam selama tiga tahun pada tingkat suku bunga 10% tiap tahun.

Ditanyakan :

Berapa total perolehan uang yang harus dikembalikan Andi Kepada Tono ?

Jawab :

- Bunga yang diperoleh adalah :

$$I = P \times N \times i$$

$$I = \text{Rp. } 1.000 \times 3 \times 0,10$$

$$I = \text{Rp. } 300$$

- Sedangkan total perolehan pada akhir tiga tahun adalah :

$$X = P + I$$

$$X = \text{Rp. } 1.000 + \text{Rp. } 300$$

$$X = \text{Rp. } 1.300$$

Perlu diperhatikan bahwa jumlah kumulatif dari bunga yang diperoleh adalah fungsi linier dari waktu hingga bunga dibayar.

- Bunga Majemuk

Apabila bunga yang dibebankan untuk setiap periode (satu tahun, misalnya) didasarkan pada sisa pinjaman pokok ditambah setiap beban bunga yang terakumulasi sampai dengan awal periode itu, bunga itu disebut bunga majemuk atau bunga berbunga (compound interest).

Pengaruh bunga majemuk dapat terlihat pada tabel di bawah ini, yaitu untuk pinjaman sebesar Rp. 1.000 selama tiga tahun pada tingkat bunga sebesar 10% per tahun.

Table. 7.1. Bunga Majemuk

	(1) Jumlah Pinjaman pada Awal Periode	(2) = (1) x 10% Jumlah bunga untuk Periode	(3) = (1) + (2) jumlah Pinjaman pada Akhir Periode
1	Rp. 1.000	Rp. 100	Rp. 1.100
2	Rp. 1.100	Rp. 110	Rp. 1.210
3	Rp. 1.210	Rp. 121	Rp. 1.331

Bunga majemuk lebih umum digunakan dalam praktek daripada bunga sederhana. Untuk pembahasan selanjutnya, apabila tidak ada keterangannya berarti bunga yang digunakan adalah bunga majemuk

- Tingkat Bunga Nominal dan Efektif
 - Tingkat bunga nominal artinya menggandakan bunga yang ada pada suatu periode waktu keperiode waktu yang lebih banyak. Misalnya, bunga 1% per bulan dapat disebut “bunga 12% yang digandakan per bulan” dalam waktu satu tahun.
 - Tingkat bunga efektif ialah perbandingan antara bunga yang didapat dengan jumlah uang awal pada satu periode (misal satu tahun).

Dengan mengetahui tingkat bunga nominal maka tingkat bunga efektif dapat dihitung dengan rumus :

$$i = er - 1$$

Dengan :

i = Tingkat bunga

r = Tingkat bunga

e = bilangan eksponen = 2,71828

- Metode Perhitungan Bunga Pinjaman

Ketika mengajukan permohonan kredit ke bank, perlu dipahami cara bank menghitung bunga kredit. Masing-masing bank memiliki metode perhitungan bunga yang berbeda sehingga biaya bunga menjadi berbeda.

Secara umum ada dua metode dalam perhitungan bunga, yaitu efektif dan flat. Namun dalam praktek sehari-hari ada modifikasi dari metode efektif yang disebut dengan metode

anuitas. Untuk memudahkan pemahaman konsep metode perhitungan bunga di atas, dapat diilustrasikan sebagai berikut :

Contoh Anda mengajukan kredit dengan jangka 24 bulan sebesar Rp 24.000.000,00 dengan bunga 10 persen per tahun. Anda berniat melakukan pembayaran pokok pinjaman Rp. 1.000.000,00 per bulan sampai lunas. Asumsi bahwa suku bunga kredit tidak berubah (tetap) selama jangka waktu kredit.

- **Menggunakan Metode Efektif**

Metode ini menghitung bunga yang harus dibayar setiap bulan sesuai dengan saldo pokok pinjaman bulan sebelumnya.

Rumus perhitungan bunga adalah :

$$\text{Bunga} = \text{SP} \times i \times (30/360)$$

Dengan :

SP = saldo pokok pinjaman bulan sebelumnya.

i = suku bunga per tahun.

30 = jumlah hari dalam 1 bulan.

360 = jumlah hari dalam 1 tahun.

Bunga efektif 1:

$$= \text{Rp } 24.000.000,00 \times 10 \% \times (30/360 \text{ hari})$$

$$= \text{Rp } 200.000,00$$

Angsuran pokok dan bunga pada bulan 1 adalah :

$$= \text{Rp } 1.000.000,00 + 200.000,00$$

$$= \text{Rp } 1.200.000,00$$

Bunga Efektif bulan 2:

$$= \text{Rp } 23.000.000,00 \times 10 \% \times (30 \text{ hari}/360 \text{ hari})$$

$$= \text{Rp } 191.666,67$$

Angsuran pokok dan bunga pada bulan 2 adalah :

$$= \text{Rp } 1.000.000,00 + 191.666,67$$

$$= \text{Rp } 1.191.666,67$$

Angsuran bulan kedua lebih kecil dari angsuran bulan pertama. Demikian pula untuk bulan – bulan selanjutnya, besar angsuran akan semakin menurun dari waktu ke waktu.

- **Menggunakan Metode Anuitas**

Merupakan modifikasi dari metode efektif. Metode ini mengatur jumlah angsuran pokok dan bunga yang dibayar agar sama setiap bulan. Rumus perhitungan bunga sama dengan metode efektif yaitu :

$$\text{Bunga} = \text{SP} \times i \times (30/360)$$

Dengan :

SP = saldo pokok pinjaman bulan sebelumnya.

i = suku bunga per tahun.

30 = jumlah hari dalam 1 bulan.

360 = jumlah hari dalam 1 tahun.

Biasanya Bank memiliki aplikasi software yang secara otomatis menghitung bunga anuitas. Dalam kasus di atas, tabel perhitungan akan muncul sebagai berikut :

Table. 7.2. Metode Anuitas

Bulan	Saldo	Bunga Anuitas	Angsuran Pokok	Total Angsuran
0	24.000.000	0	0	0
1	23.092.522	200.000	907.478	1.107.478
2	22.177.481	192.438	915.040	1.107.478

Bunga Anuitas bulan 1 :

$$= \text{Rp } 24.000.000,00 \times 10 \% \times (30 \text{ hari}/360 \text{ hari})$$

$$= \text{Rp } 200.000,00$$

Angsuran pokok dan bunga pada bulan 1 adalah :

$$= \text{Rp } 907.478,00 + 200.000$$

$$= \text{Rp } 1.107.478,00$$

Bunga anuitas bulan 2 :

$$= \text{Rp } 23.092.522,00 \times 10 \% \times (30 \text{ hari}/360 \text{ hari})$$

$$= \text{Rp } 192.438,00$$

Angsuran pokok dan bunga pada bulan 2 adalah :

$$= \text{Rp } 915.040,00 + 192.438,00 = \text{Rp } 1.107.478,00$$

Terlihat bahwa angsuran bulan kedua sama dengan angsuran bulan pertama dan seterusnya dimana besarnya angsuran akan tetap sama sampai dengan selesainya jangka waktu kredit.

- **Menggunakan Metode Flat**

Dalam metode ini, perhitungan bunga selalu menghasilkan nilai bunga yang sama setiap bulan, karena bunga dihitung dari : prosentase bunga dikalikan pokok pinjaman awal.

Rumus perhitungannya adalah :

$$\text{Bunga per bulan } (P \times i \times t) = \text{jb}$$

Dengan :

P = pokok pinjaman awal

i = suku bunga per tahun

t = jumlah tahun jangka waktu kredit

jb = jumlah bulan dalam jangka waktu kredit.

Karena bunga dihitung dari pokok awal pinjaman, maka biasanya suku bunga flat lebih kecil dari suku bunga efektif.

Dalam contoh kasus di atas misalkan bunga flat sebesar 5,3739 % per tahun.

Bunga flat tiap bulan selalu sama

$$= (\text{Rp } 24.000.000,00 \times 5,3739\% \times 2) : 24$$

$$= \text{Rp } 107.478,00 \text{ Angsuran Pinjaman bulan}$$

Angsuran pokok dan bunga pada bulan 1 adalah

$$= \text{Rp } 1.000.000,00 + 107.478,00$$

$$= \text{Rp } 1.107.478,00$$

Angsuran pinjaman bulan 2 Angsuran pokok dan bunga pada bulan 2 adalah

$$= \text{Rp } 1.000.000,00 + 107.478,00$$

$$= \text{Rp } 1.107.478,00$$

b. Konsep Nilai Adalah Uang

Apabila seseorang diminta untuk memilih apakah mendapatkan Rp 1.000,00 (Seribu rupiah) pada hari ini atau Rp 1.000,00 (Seribu rupiah) sebulan kemudian sudah tentu orang tersebut akan lebih menyukai mendapatkan Rp 1.000,00 (seribu rupiah) pada hari ini. Preferensi individu tersebut menunjukkan adanya nilai waktu dari uang.

Dengan perkataan lain, apabila seseorang memiliki sejumlah uang dan uang tersebut digunakan sebagai modal usaha, maka orang itu tentu mengharapkan keuntungan dari usaha tersebut.

Dengan demikian penggunaan uang untuk tujuan produktif ini harus dapat memberikan “biaya sewa” dari uang

Nilai waktu dari uang dapat diuraikan sebagai berikut :

- Seseorang tentu lebih menyukai memperoleh Rp 1.000,00 (seribu rupiah) hari ini daripada Rp 1.000,00 (Seribu rupiah) bulan depan.
- Preferensi ini disebabkan oleh :

Nilai Rp 1.000,00 (Seribu rupiah) sekarang lebih besar dari nilai Rp1.000 (seribu rupiah) bulan depan.

Dengan perkataan lain :

Nilai Rp 1.000,00 (seribu rupiah) sekarang = nilai Rp 1.000,00 (seribu rupiah) bulan depan + imbalan.

Persamaan di atas dapat dinyatakan sebagai berikut :

Imbalan :

$$= \text{Nilai Rp } 1.000,00 \text{ sekarang} + \text{Nilai Rp } 1.000,00 \text{ bulan depan}$$

= Nilai waktu dari uang

Dengan demikian, nilai waktu dari uang memperlihatkan imbalan minimum yang masih dapat diterima seseorang untuk menunda mengkonsumsi uangnya.

Dalam kegiatan investasi dikenal konsep biaya modal yang menjelaskan bahwa modal juga harus dikenakan biaya.

Apabila sumber dana yang digunakan untuk investasi berasal dari kredit bank, Sebagai contoh, seseorang memiliki uang sebesar Rp 100.000,00 (seratus ribu rupiah) dan uang itu disimpan dalam tabanas dengan suku bunga 15% per tahun.

Dengan demikian, pada akhir tahun orang tersebut akan memperoleh :

$$\begin{aligned} &= \text{Pokok simpanan} + \text{bunga tabanas} \\ &= \text{Rp } 100.000,00 + 15\% \times \text{Rp } 100.000,00 \\ &= (1+0,15) \text{ Rp } 100.000,00 \\ &= \text{Rp } 115.000,00 \end{aligned}$$

Dari contoh di atas bunga yang diterima orang tersebut besarnya adalah Rp 15.000,00 (lima belas ribu rupiah). maka perusahaan harus membayar bunga sebagai biaya modal.

c. Konsep Keekvivalenan

Untuk lebih memahami mekanisme bunga dan untuk memperluas pengertian mengenai keekvivalenan ekonomi, kita perhatikan suatu keadaan yang pada keadaan ini kita meminjam Rp.1.000.000,- dan setuju untuk membayar kembali dalam waktu 5 tahun pada tingkat bunga 15 % per tahun.

Berangkat dari pengertian nilai waktu dari uang, secara teoritis dikenal empat metode dasar pembayaran kembali kredit pinjaman. keempat metode tersebut ekuivalen satu sama lain seperti yang diperlihatkan pada tabel bawah ini ini

Table. 7.3. Metode ekuivalen

Metode	Akhir Tahun	Bunga pada Akhir Tahun	Pembayaran Cicilan Pengembalian pada akhir Tahun	Jumlah Pembayaran pada Akhir Tahun	Saldo pinjaman pada Akhir Tahun
I	0	150.000			1.000.000
	1	150.000	0	150.000	1.000.000
	2	150.000	0	150.000	1.000.000
	3	150.000	0	150.000	1.000.000
II	0				1.000.000
	1	150.000	200.000	350.000	800.000
	2	120.000	200.000	320.000	600.000
	3	90.000	200.000	290.000	400.000
III	0				1.000.000
	1	150.000	148.315,5	298.315,5	851.684,5
	2	127.753	170.562,5	298.315,5	681.122
	3	102.168	196.147,5	298.315,5	484.974,5
IV	0				1.000.000
	1	150.000	0	0	1.150.000
	2	172.500	0	0	1.322.500
	3	198.375	0	0	1.520.875

Keempat metode tersebut adalah:

- Metode I: Bunga dibayar setiap tahun dan seluruh pokok pinjaman dilunasi akhir jangka waktu pinjaman.
- Metode II: Bunga dan cicilan pengembalian pokok pinjaman dibayarkan setiap tahun. Besarnya cicilan pengembalian pokok pinjaman adalah:

$$\text{Jumlah pokok pinjaman} \\ = \frac{\text{Jumlah pokok pinjaman}}{\text{Jangka waktu pinjaman}}$$

- Metode III : Bunga dan cicilan pengembalian pokok pinjaman dibayarkan secara merata (uniform) setiap tahun selama waktu pinjaman.
- Metode IV: Bunga dan pokok pinjaman dibayarkan sekaligus pada akhir jangka waktu pinjaman.

7.3. Evaluasi Kelayakan Investasi Proyek Perumahan

Dengan bertambahnya penduduk dunia yang membutuhkan kebutuhan dasar salah satunya adalah rumah. Hal ini memberikan peluang yang baik dalam usaha pembangunan perumahan.

Fillmore (dalam Priyo 2012) menjelaskan bahwa karakteristik investasi pembangunan perumahan memiliki dua kategori, yaitu karakteristik ekonomi dan fisik. Karakteristik

ekonomi adalah faktor yang mempengaruhi nilai investasi dan berkaitan juga dengan konsep nilai waktu dari uang (time value of money). Karakteristik fisik berupa tanah bersifat unique, artinya bersifat tetap dimana posisi tanah satu dengan lainnya tidak bisa dipindahkan.

Perumahan bersifat komersial, sehingga investor baik institusional maupun perseorangan menginginkan adanya timbal balik yang memadai dari setiap rupiah modal yang telah diinvestasikan pada proyek perumahan. Dengan demikian keputusan finansial harus dilandaskan pada evaluasi kelayakan investasi yang cukup mendalam. Hal ini sangat relevan bila dikaitkan dengan sifat dan karakteristik risiko investasi infrastruktur swasta yang sangat spesifik, yang berbeda dengan industri lainnya. (Wibowo dalam Priyo 2012).

Oleh karena itu diperlukan perhitungan yang dapat meramal terhadap kas keluar (biaya) dan kas masuk (manfaat) pada konsep aliran dana yang timbul akibat kondisi tidak pasti.

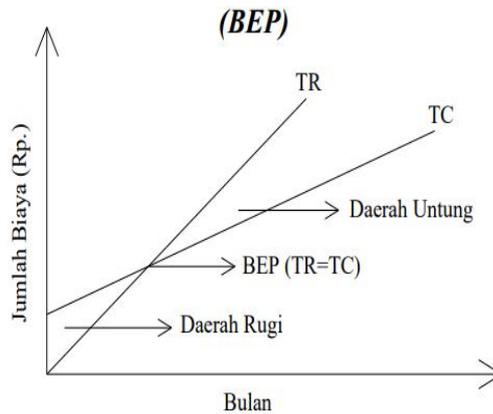
Kriteria penilaian investasi untuk mengetahui kelayakan finansial suatu proyek infrastruktur bisa menggunakan beberapa metode, di antaranya adalah metode ; Break Event Point (BEP) , Net Present Value (NPV), Internal Rate of Return (IRR), Payback Period (PP), Profitability Index (PI), dan Return On Investment (ROI)

a. Break Event Point (BEP)

Titik impas (Break Event Point) adalah titik dimana total biaya produksi sama dengan pendapatan. Titik impas menunjukkan bahwa tingkat produksi telah menghasilkan pendapatan yang sama besarnya dengan biaya produksi yang dikeluarkan. Dimana dalam BEP ini akan diketahui kapan akan terjadi titik impas pengembalian modal yang telah dikeluarkan dalam proyek pembangunan perumahan tersebut.

Titik impas terjadi apabila total biaya produksi yang dikeluarkan (total cost = TC) sama dengan total pendapatan (total revenue = TR) seperti ditunjukkan pada Persamaan :

$$\text{Total Cost } TC = \text{Total Revenue } TR$$



Gambar 7.2. bagan Skema BEP

b. Net Present Value (NPV)

merupakan metode untuk menghitung selisih antara nilai investasi dengan nilai sekarang penerimaan kas bersih di masa yang akan datang. Dalam memperhitungkan nilai sekarang perlu ditentukan dahulu tingkat bunga yang relevan. Apabila nilai sekarang penerimaan kas bersih di masa yang akan datang lebih besar dari nilai investasi sekarang, maka proyek dikatakan menguntungkan, sehingga proyek dapat dikatakan layak dan apabila NPV yang didapatkan mempunyai nilai kas penerimaan yang lebih kecil dari nilai investasi maka proyek tersebut tidak diterima.

Secara matematis rumus menghitung nilai NPV adalah sebagai berikut :

$$NPV = \sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{(1 + k)^t} - I_0$$

dengan :

NPV = Net Present Value

CF_t = Arus kas pada tahun ke – t

I₀ = Pengeluaran awal

k = Biaya modal/tingkat bunga

n = Umur proyek

t = 1,2,3,4 dst

Pada metode NPV, tolok ukur yang digunakan adalah sebagai berikut :

- NPV > 0, proyek menguntungkan dan layak diusahakan
- NPV < 0, proyek tidak layak diusahakan
- NPV = 0, netral atau berada pada Break Event Point (BEP)

c. Internal Rate Of Return (IRR)

Metode Internal Rate of Return (IRR) merupakan metode untuk mengukur tingkat pengembalian hasil. IRR merupakan tingkat bunga antara aliran kas keluar dengan aliran kas masuk yang diharapkan. Metode ini memperhitungkan nilai waktu uang, jadi arus kas didiskontokan atas dasar tingkat suku bunga.

Rumus yang digunakan sama dengan nilai sekarang bersih atau Net Present Value (NPV), perbedaannya adalah dalam metode tingkat kembali investasi atau Internal Rate of Return (IRR) nilai i (bunga) tidak diketahui dan harus dicari dengan cara trial and error.

Persamaan untuk menghitung IRR adalah sebagai berikut :

$$IRR = \sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{(1+k)^t} - I_0$$

Maka nilai IRR dapat diperkirakan dengan formula sebagai berikut :

$$IRR = i_1 + \frac{NPV_1}{NPV_1 - NPV_2} \cdot (i_2 - i_1)$$

dengan :

IRR = tingkat pengembalian internal

NPV1 = nilai sekarang bersih discount rate i_1 NPV2 = nilai sekarang bersih discount rate i_2

i_1 = discount rate percobaan pertama

i_2 = discount rate percobaan kedua

Berdasar metode IRR, tolok ukur yang digunakan adalah sebagai berikut :

IRR \geq MARR, maka proyek investasi diterima, 2. IRR $<$ MARR, maka proyek investasi ditolak.

d. Payback Periode (PP)

dapat diartikan lamanya waktu yang dibutuhkan untuk mengembalikan biaya investasi.

Metode Payback Periode adalah suatu periode yang diperlukan untuk menutup kembali pengeluaran investasi (initial cash investment) dengan menggunakan aliran kas, dengan kata lain Payback Periode merupakan rasio antara initial cash investment dengan cash inflow-nya yang hasilnya merupakan satuan waktu. Semakin pendek Payback Period dari periode yang diisyaratkan perusahaan, maka proyek investasi tersebut dapat dikatakan layak.

Dari definisi di atas, Payback Period (PP) dapat dicari menggunakan 2 (dua) cara, yaitu :

- Rumus periode pengembalian apabila cash flow dari proyek investasi sama setiap tahun.

$$\text{Payback Period} = \frac{\text{investasi awal} \times 1 \text{ tahun}}{\text{ arus kas}}$$

- Rumus periode pengembalian apabila cash flow dari proyek investasi berbeda setiap tahun.

$$\text{Payback Period} = n + \frac{a-b}{c-b} \times 1 \text{ tahun}$$

dengan :

n = tahun terakhir dimana jumlah arus kas masih belum bisa menutup investasi mula – mula

a = jumlah investasi mula – mula

b = jumlah kumulatif arus kas pada tahun ke – n

c = jumlah kumulatif arus kas pada tahun ke n+1

e. Profitable Index (PI)

Merupakan perbandingan antara nilai sekarang penerimaan bersih di masa yang akan datang dengan nilai investasi proyek.

Proyek dikatakan menguntungkan bila nilai Profitability Index (PI) lebih besar dari 1.

Sebaliknya bila nilai kurang dari satu maka proyek kurang menguntungkan.

Evaluasi Profitability Index (PI) berguna mengetahui besarnya tingkat profit atau keuntungan suatu perusahaan sebagai indikator kemampuan manajemen dalam mengelola usahanya (Salvatore, 1996).

f. Return Of Investment (ROI)

merupakan pengukuran kemampuan proyek secara keseluruhan didalam menghasilkan keuntungan dengan jumlah keseluruhan aktiva yang tersedia didalam proyek.

terdapat 2 faktor yang dapat mempengaruhi ROI diantaranya :

Tingkat perputaran aktiva dalam kegiatan operasional perusahaan.

Profit margin, adalah besarnya keuntungan operasi yang dinyatakan dalam bentuk persentase dan jumlah penjualan bersih. Profit margin dapat mengukur tingkat keuntungan perusahaan dengan dihubungkan dengan penjualannya.

Rumus menghitung ROI adalah :

$$\text{ROI} = \frac{\text{Laba Atas Investasi} - \text{Investasi Awal}}{\text{Investasi awal}} \times 100\%$$

5.4. Studi Kasus Kelayakan investasi Proyek Perumah

Dalam studi kasus ini diambil sebuah pada penelitian dari Ir. Mandiyo Priyo, MT terhadap evaluasi kelayakan proyek pembangunan di sebuah perumahan.

Namun pembahasan diambil hanya dari bagian menghitung rencana kelayakan dari proyek tersebut dari segi :

- Metode Break Event Point (BEP)

- Metode Net Present Value (NPV)
- Metode Internal Rate of Rate (IRR)
- Metode Payback Period (PP)
- Metode Profitability Index (PI)

Data umum dan data teknis didapatkan dari Proyek Pembangunan Perumahan AURA TIRTA GRAHA Banjarnegara

Data tersebut adalah :

- Nama : Proyek Pembangunan Perumahan Aura Tirta Graha Banjarnegara
- Lokasi Proyek : Jl. Raya Banjarnegara – Karangobar Km. 4, Banjarnegara, Jawa Tengah
- Luas Tanah Rencana : 19.695 m² d. Jumlah Rencana Hunian : 129 Unit
- Kontraktor Umum : PT. Titra Madani Banjarnegara
- Jenis Bangunan : Rumah berlantai dasar
- Spesifikasi Bangunan
 - Tipe : Tipe 30/60 ,Tipe 36/75 dan Tipe 45/82,5
 - Pondasi : Pondasi Batu Kali
 - Lantai : Keramik
 - Rangka Atap : Kayu Tahun
 - Penutup Atap : Genteng Plentong
 - Kusen : Kayu Tahun
 - Plafond : Gypsum
 - Sanitair : INA
 - Air : Sumur
 - 10.Daya Listrik : PLN 900 Watt
 - Jalan Lingkungan : Aspal
 - Fasum : Jalan Lingkungan, pos keamanan, gapura, lapangan olah raga, Play Ground dan Makam

Dalam proyek konstruksi perlu adanya suatu perencanaan yang baik dalam rangka mencapai tujuan yang diharapkan.

Perencanaan tersebut antara lain :

- a. Time Schedule

Time schedule dibuat untuk menentukan urutan pekerjaan agar sesuai kebutuhan dan kemampuan yang ada, sehingga pelaksanaan berjalan dengan lancar dan mendeteksi keterlambatan pelaksanaan pekerjaan dan apabila terjadi keterlambatan dapat dicegah sedini mungkin agar tidak mengganggu kelancaran pekerjaan lain.

Table 7.4. Time Schedule Pembangunan Proyek

JENIS PEKERJAAN	Rumah Contoh	Tahap I	Tahap II	Tahap III	Tahap IV	Jumlah
Pembangunan Rumah T30/60	1	3	14	13	13	44
Pembangunan Rumah T36/75	1	9	17	17	16	60
Pembangunan Rumah T45/82,5	1	0	8	8	8	25
Jumlah	3	12	39	38	37	129

b. Tahapan Pemasaran

Pada proyek perumahan perlu merencanakan jadwal tahapan pemasaran, sehingga penjualan rumah per unit dapat dicapai sesuai target yang direncanakan

c. Rencana Anggaran Biaya (RAB)

Rencana Anggaran Biaya (RAB) untuk jangka waktu pendek, menengah dan jangka panjang memerlukan perkiraan biaya yang akan perusahaan keluarkan selama periode tertentu.

Pembiayaan yang layak untuk setiap pengeluaran disesuaikan dengan kegiatan dan keadaan finansial perusahaan.

Table 7.5. RAB Pembangunan Proyek

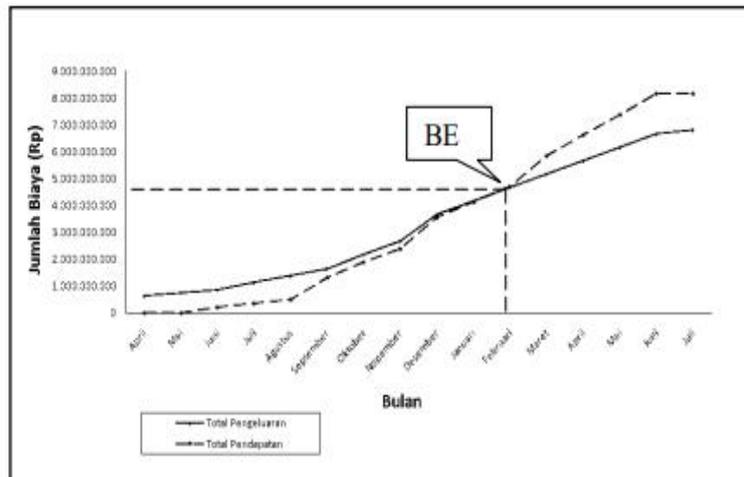
NO	JENIS PEKERJAAN	VOLUME	SAT	KEBTHN	SAT	HARGA	JUMLAH
		PEK		LAIN		SATUAN	
1	Pembebasan Tanah	19.695	m2			47,708,000	939,609,060
2	Perencanaan Bisnis dan Pembangunan	1	Pkt			50,000,000	50,000,000
3	Land Clearing	19.695	m2			4,000,000	78,780,000
4	Pameran dan Publikasi	2	Pkt			20,000,000	40,000,000
PER. TERBANGUN							
1	Pembangunan Rumah T30/60	44	Unit	2.640	m2	22,898,000	1,007,512,000
2	Pembangunan Rumah T36/75	60	Unit	4.5	m2	27,175,000	1,630,500,000
3	Pembangunan Rumah T45/82,5	25	Unit	2.063	m2	33,763,000	844,075,000
	JUMLAH	129	Unit	9.203	m2		
FASILITAS UMUM							
1	Jalan Lingkungan	1	Ling.	4.333	m2	75,000,000	324,975,000
2	Pos Keamanan Lingkungan	1	Unit	2	m2	2,000,000	4,000,000
3	Gapura Masuk	1	Unit	32	m2	10,000,000	10,000,000
4	Lahan Untuk Tempat Ibadah	-	Unit	403	m2	-	-
5	Lapangan Olah Raga	1	Unit	150	m2	6,000,000	6,000,000
6	Lapangan Terbuka/Play Ground	1	Unit	100	m2	75,000	7,500,000
7	Tanah Makam Warga	1	Komp.	-	m2	10,000,000	10,000,000
8	Tempat Pembuangan Sampah	4	Unit	32	m2	500,000	2,000,000
	Kebutuhan Lahan Fasilitas Umum			5.052	m2		

	Sisa lahan untuk penghijauan			3.000	m2		
PEK. INFRASTRUKTUR							
1	Jaringan Listrik Kawasan	1	Komp.			60,000,000	60,000,000
2	Travo	2	Unit			43,000,000	86,000,000
3	Penyambungan Listrik Kawasan	1	Unit			10,300,000	10,300,000
4	Penyambungan Listrik PLN	129	Unit			1,800,000	232,200,000
5	Penyediaan Air Bersih Saluran Induk	129	Unit			2,000,000	258,000,000
6	Pembuangan Air Kotor	1,370	m ³			200,000	274,000,000
7	Pembuatan Talud Jalan	1	Unit			100,000,000	100,000,000
PEKERJAAN NON FISIK							
1	IMB	129	Unit			250,000	32,250,000
2	Sertifikat dan Akte Jual Beli	129	Unit			1,250,000	161,250,000
3	Biaya Pemasaran Dan Birokrasi	129	Unit			500,000	64,500,000
4	Operasional	129	Unit			2,000,000	258,000,000
5	Pajak (PPH25, PPH21, PPN)	129	Unit			500,000	64,500,000
6	Ijin prinsip dan ijin Lokasi	1	ls			100,000,000	100,000,000
7	Biaya Margin Pinjaman	1	ls			150,000,000	150,000,000
						TOTAL PRODUKSI	6,805,951,060
RENCANA PENJUALAN							
1	Rumah T30/60	44	Unit			41,500,000	1,826,000,000
2	Rumah T36/75	60	Unit			55,000,000	3,300,000,000
3	Rumah T45/82,5	25	Unit			79,000,000	1,975,000,000
4	Kelebihan Kavling	1,750	m2			300,000	513,000,000
5	Kavling Komersial	730	m2			500,000	365,000,000
6	Booking Fee T30/60	44	Unit			1,000,000	44,000,000
7	Booking Fee T36/75	60	Unit			1,000,000	60,000,000
8	Booking Fee T45/82,5 dan hook	25	Unit			1,500,000	37,500,000
9	Administrasi dan Pendaftaran semua type	129	Unit			300,000	38,700,000
TOTAL PENJUALAN							8,159,200,000
							1,353,248,940
DIBULATKAN							1,353,249,000
TERBILANG : SATU MILYAR TIGA RATUS LIMA PULUH TIGA JUTA DUA RATUS EMPAT PULUH SEMBILAN RIBU RUPIAH							

d. Analisa Data

- Metode Break Event Point (BEP)

Jumlah pendapatan dan pengeluaran (Net Cash Flow) perusahaan dapat dilihat pada Tabel



Gambar 7.3. bagan BEP proyek

Perhitungan Interpolasi BREAK EVENT POINT (BEP)

Diketahui :

TRJAN (Y1) = Rp 4.115.566.667,-

TCJAN (Y1) = Rp 4.159.547.663,-

TRFEB (Y2) = Rp 4.686.083.333,-

TCFEB (Y2) = Rp 4.664.574.784,-

X1 = JANUARI (bulan ke- 10)

X2 = FEBRUARI (bulan ke- 11)

Persamaan I (PENDAPATAN):

$$\frac{x - x_1}{x_2 - x_1} = \frac{y - y_1}{y_2 - y_1}$$

$$\frac{x - 10}{11 - 10} = \frac{y - 4.115.566.667}{4.686.083.333 - 4.115.566.667}$$

$$\frac{x - 10}{1} = \frac{y - 4.115.566.667}{570.516.667}$$

$$570.516.667X - 5.705.166.667 = Y - 4.115.566.667$$

$$570.516.667X - Y = 1.589.600.000 \dots\dots\dots(1)$$

Persamaan II (PENGELUARAN):

$$\frac{x - x_1}{x_2 - x_1} = \frac{y - y_1}{y_2 - y_1}$$

$$\frac{x - 10}{11 - 10} = \frac{y - 4.159.547.663}{4.664.574.784 - 4.159.547.663}$$

$$\frac{x - 10}{1} = \frac{y - 4.159.547.663}{505.027.122}$$

$$505.027.122X - 5.050.271.218 = Y - 4.159.547.663$$

$$505.027.122X - Y = 890.723.555 \dots\dots\dots(2)$$

Dari persamaan I dan II :

$$570.516.667X - Y = 1.589.600.000$$

$$\underline{505.027.122X - Y = 890.723.555 \quad -}$$

$$65.489.545 \quad X = 698.876.445$$

$$X = \frac{698.876.445}{65.489.545}$$

$$X = 10,6715 \approx \text{Hari ke - 21}$$

Nilai X dimasukkan ke persamaan (1)

$$570.516.667 \times (10,6715) - Y = 1.589.600.000$$

$$6.088.310.132 - Y = 1.589.600.000$$

$$Y = 6.088.310.132 - 1.589.600.000$$

$$Y = 4.498.710.132$$

Koordinat (X,Y) adalah (21 ; 4.498.710.132)

Dari hasil perhitungan interpolasi di atas, perusahaan mengalami BEP (Break Event Point) rencana pada tanggal 21 Februari 2008 dengan total pendapatan Rp. 4.498.710.132,-.

- Metode Net Present Value (NPV)

Hasil perhitungan Net Present Value (NPV) dari total pendapatan dan pengeluaran rencana perusahaan periode tahun 2008 s/d 2009, selengkapnya disajikan pada Tabel

Table 7.6. Nilai Sekarang Pendapatan Perusahaan
Tahun 2008 s/d 2009

Bulan	Bulan ke-	Pendapatan (cash in) (Rp)	Discount Factor	PV Pendapatan (Rp)
April	0	0	1	0
Mei	1	0	0,9950	0
Juni	2	201.450.000	0,9901	199.455.645
Juli	3	144.550.000	0,9851	142.396.205
Agustus	4	144.550.000	0,9802	141.687.910
September	5	844.950.000	0,9754	824.164.230
Oktober	6	542.700.000	0,9705	526.690.350
Nopember	7	501.200.000	0,9657	484.008.840
Desember	8	1.189.650.000	0,9609	1.143.134.685
Januari	9	546.516.667	0,9561	522.524.585
Februari	10	570.516.667	0,9513	542.732.505
Maret	11	1.159.066.667	0,9466	1.097.172.507
April	12	771.350.000	0,9419	726.534.565
Mei	13	771.350.000	0,9372	722.909.220
Juni	14	771.350.000	0,9326	719.361.010
Juli	15	0	0,9279	0
JUMLAH				7.792.772.257

Table 7.7. Nilai Sekarang Pengeluaran Perusahaan
Tahun 2008 s/d 2009

Bulan	Bulan ke-	Pengeluaran (cash out) (Rp)	Discount Factor	PV Pengeluaran (Rp)
April	0	629.249.447	1	629.249.447
Mei	1	109.444.917	0,9950	108.897.692
Juni	2	109.444.917	0,9901	108.361.412
Juli	3	266.199.122	0,9851	262.232.755
Agustus	4	266.199.122	0,9802	260.928.379
September	5	266.199.122	0,9754	259.650.623
Oktober	6	512.659.788	0,9705	497.536.325
Nopember	7	512.659.788	0,9657	495.075.558
Desember	8	982.464.318	0,9609	944.049.964
Januari	9	505.027.122	0,9561	482.856.431
Februari	10	505.027.122	0,9513	480.432.301
Maret	11	505.027.122	0,9466	478.058.673
April	12	492.635.455	0,9419	464.013.335
Mei	13	492.635.455	0,9372	461.697.949
Juni	14	492.635.455	0,9326	459.431.825
Juli	15	158.442.788	0,9279	147.019.063
JUMLAH				6.539.491.732

Berdasarkan Tabel table sebelumnya dapat dilakukan perhitungan NPV sebagai berikut :

NPV = PV Pendapatan – PV Pengeluaran

$$= \text{Rp } 7.792.772.257 - \text{Rp } 6.539.491.732$$

$$= \text{Rp } 1.253.280.524$$

Dari hasil perhitungan NPV di atas, didapatkan NPV rencana perusahaan adalah positif Rp 1.253.280.524.

Hal tersebut berarti nilai investasi rencana perusahaan telah kembali seluruhnya dan perusahaan memperoleh keuntungan sebesar Rp. 1.253.280.524,-.

- Metode Internal Rate of Rate (IRR)

Metode Internal Rate of Return (IRR) adalah mengetahui tingkat suku bunga, sehingga nilai Total Present Value Benefit harus sama dengan Total Present Value Cost.

Total Present Value Cost adalah jumlah seluruh biaya yang diinvestasikan proyek. Pada perhitungan IRR proyek akan menggunakan cara trial and error, cara ini digunakan sampai mendapatkan nilai Present Value = 0.

Adapun nilai pendapatan dan pengeluaran pada suku bunga 10% dapat dilihat pada Tabel

Table 7.8. Nilai Pendapatan pada tingkat suku Bunga 10%

Bulan	Pendapatan (cash in) (Rp)	i%	N	Discount Factor (P/F,i%,N)	Rk Pendapatan (Rp)
April	0	10,0	0	0	0
Mei	0	10,0	1	0,9091	0
Juni	201.450.000	10,0	2	0,8264	166.478.280
Juli	144.550.000	10,0	3	0,7513	108.600.415
Agustus	144.550.000	10,0	4	0,6830	98.727.650
September	844.950.000	10,0	5	0,6209	524.629.455
Oktober	542.700.000	10,0	6	0,5645	306.354.150
Nopember	501.200.000	10,0	7	0,5132	257.215.840
Desember	1.189.650.000	10,0	8	0,4665	554.971.725
Januari	546.516.667	10,0	9	0,4241	231.777.718
Februari	570.516.667	10,0	10	0,3855	219.934.175
Maret	1.159.066.667	10,0	11	0,3505	406.252.867
April	771.350.000	10,0	12	0,3186	245.752.110
Mei	771.350.000	10,0	13	0,2897	223.460.095
Juni	771.350.000	10,0	14	0,2633	203.096.455
Juli	0	10,0	15	0,2397	0
JUMLAH(SRK)					3.547.250.935

Table 7.9.. Nilai Pengeluaran pada tingkat suku Bunga 10%

Bulan	Pengeluaran (cash out) (Rp)	i%	N	Discount Factor (P/F,i%,N)	Ek Pengeluaran (Rp)
April	629.249.447	10,0	0	0	629.249.447
Mei	109.444.917	10,0	1	0,9091	99.496.374
Juni	109.444.917	10,0	2	0,8264	90.445.279
Juli	266.199.122	10,0	3	0,7513	199.995.400
Agustus	266.199.122	10,0	4	0,6830	181.814.000
September	266.199.122	10,0	5	0,6209	165.283.035
Oktober	512.659.788	10,0	6	0,5645	289.396.451
Nopember	512.659.788	10,0	7	0,5132	263.097.003
Desember	982.464.318	10,0	8	0,4665	458.319.605
Januari	505.027.122	10,0	9	0,4241	214.182.002
Februari	505.027.122	10,0	10	0,3855	194.687.955
Maret	505.027.122	10,0	11	0,3505	177.012.006
April	492.635.455	10,0	12	0,3186	156.953.656
Mei	492.635.455	10,0	13	0,2897	142.716.491
Juni	492.635.455	10,0	14	0,2633	129.710.915
Juli	158.442.788	10,0	15	0,2397	37.978.736
JUMLAH (Sek)					3.430.338.356

Berdasar table diatas dilakukan perhitungan IRR sebagai berikut :

$$PW = 0$$

$$= \text{total pendapatan} - \text{total pengeluaran}$$

$$= \sum R_k - \sum E_k$$

$$= \text{Rp } 3.547.250.935 - \text{Rp } 3.430.338.356$$

$$= \text{Rp } 116.912.579$$

- Metode Profitability Index (PI)

Besarnya tingkat keuntungan atau profit yang direncanakan menggunakan metode Profitability Index (PI) yang direncanakan perusahaan periode tahun 2008 s/d 2009, selengkapnya disajikan pada Tabel

Table 7.10. Nilai Profitibility Index pada tingkat suku Bunga 10%

Bulan	Bulan ke-	Discount Factor	Arus Kas (Rp)	Arus Kas Diskonto (Rp)
April	0	1,000	-629.249.447	-629.249.447
Mei	1	0,995	-109.444.917	-108.897.692
Juni	2	0,990	92.005.083	91.094.233
Juli	3	0,985	-121.649.122	-119.836.550
Agustus	4	0,980	-121.649.122	-119.240.469
September	5	0,975	578.750.878	564.513.607
Oktober	6	0,971	30.040.212	29.154.025
Nopember	7	0,966	-11.459.788	-11.066.718
Desember	8	0,961	207.185.682	199.084.721
Januari	9	0,956	41.489.545	39.668.154
Februari	10	0,951	65.489.545	62.300.204
Maret	11	0,947	654.039.545	619.113.833
April	12	0,942	278.714.545	262.521.230
Mei	13	0,937	278.714.545	261.211.271
Juni	14	0,933	278.714.545	259.929.185
Juli	15	0,928	-158.442.788	-147.019.063
JUMLAH Nilai Sekarang (PV)				1.253.280.524
Investasi Awal (OI)				629.249.447
Nilai sekarang bersih/NPV (PV-OI)				624.031.078

Dengan menggunakan metode Profitibility index (PI) langkah perhitungannya adalah sebagai berikut :

$$\begin{aligned}
 \text{Profitibility Index} &= \frac{\text{Present value}}{\text{Investasi awal}} \\
 &= \frac{1.253.280.524}{629.249.447} \\
 &= 1,992 > 1
 \end{aligned}$$

Proyek diterima dan dikatakan layak

Berdasarkan analisa studi kelayakan ekonomi pada proyek perumahan Aura Tirta Graha dapat diambil kesimpulan :

- Pada Rencana Anggaran Biaya (RAB), perusahaan merencanakan keuntungan sebesar Rp. 1.353.248.940,-
- Hasil perhitungan pada perencanaan proyek BEP (Break Event Point) rencana terjadi pada tanggal 21 Februari 2009 dengan total pendapatan Rp. 4.498.710.132,-
- Rencana nilai Net Present Value (NPV) diperoleh sebesar Rp. 1.253.280.524,-

- Internal Rate of Return (IRR) rencana didapatkan nilai sebesar 11,878 %
- Lamanya waktu yang direncanakan untuk mengembalikan biaya investasi menggunakan metode Payback Period (PP) terjadi pada tanggal 26 Februari 2009 dan periode pengembalian dengan memperhatikan tingkat suku bunga bank terjadi pada tanggal 2 Maret 2009.
- Besarnya tingkat keuntungan atau profit yang direncanakan menggunakan metode Profitability Index (PI) yang direncanakan perusahaan adalah 1,992 Proyek dapat dikatakan layak dan dapat diterima karena $PI > 1$.

RANGKUMAN

Ekonomi teknik adalah suatu obyek yang menarik karena ilmu ini merupakan persinggungan antara Ilmu Ekonomi dan Ilmu Teknik khususnya Teknik Sipil dan Arsitektur. Ekonomi Teknik pada rekayasa pembangunan dipakai sebagai alat untuk mengevaluasi dalam pengambilan kebijakan pembangunan dari sudut pandang ekonomi.

Ekonomi Teknik adalah disiplin ilmu yang berkaitan dengan aspek-aspek ekonomi dalam teknik, yang terdiri dari evaluasi sistematis dari biaya-biaya dan manfaat-manfaat usulan-usulan proyek-proyek teknik (Degarmo, 1997).

Konsep Dasar Ekonomi antara lain :

- a. Konsep bunga
- b. Konsep Nilai adalah uang
- c. Konsep Keekivalenan

Kriteria penilaian investasi untuk mengetahui kelayakan finansial suatu proyek infrastruktur bisa menggunakan beberapa metode, di antaranya adalah metode ;

- a. Break Event Point (BEP)
- b. Net Present Value (NPV)
- c. Internal Rate of Return (IRR)
- d. Payback Period (PP)
- e. Profitability Index (PI)

f. Return On Investment (ROI)

LATIHAN

Diketahui disebuah perusahaan developer akan menyelenggarakan pembangunan rumah sederhana dengan rincian kondisi sebagai berikut (rincian pada hand out). Hitunglah Break Even Point (BEP) perusahaan tersebut

TEST

1. Apa yang dimaksud dengan Ekonomi Teknik?
2. Apa saja konsep dasar ekonomi yang anda ketahui dan uraikan?
3. Sebutkan dan uraikan rumusan metode metode yang anda ketahui untuk mengetahui kelayakan finansial suatu proyek infrastruktur!



BAB VIII CONTOH TUGAS BESAR REAL ESTATE

HASIL PEMBELAJARAN UMUM

Setelah menyelesaikan, melengkapi tugas-tugas dan latihan-latihan dari bab ini, mahasiswa mampu mahami dan mengerjakan tugas besar Real Estate

HASIL PEMBELAJARAN KHUSUS

Keberhasilan saudara dalam menyelesaikan bab ini dapat di ukur dengan kriteria sebagai berikut :

1. Mahasiswa mampu memahami dan menjelaskan tahapan dalam proses penyusunan tugas real estate
2. Mahasiswa mampu mendata dan menganalisa sebuah kasus perumahan

URAIAN MATERI

8.1. Latar Belakang

Perkembangan kota semakin pesat yang tidak diimbangi oleh penataan yang baik dari berbagai aspek kehidupan termasuk aspek fisik kota menyebabkan terjadinya ketidak teraturan dan kekumuhan yang mengakibatkan turunnya kenyamanan, keamanan dan kesehatan fisik dan mental bagi warganya.

Lingkungahn perumahan sebagai salah satu bagian aspek fisik kota yang berfungsi sebagai wilayah permukiman merupakan salah satu elemen penting fisik kota yang berfungsi sebagai sebuah Kawasan yang memberikan penyediaan kebutuhan dasar masyarakat perkotaan dimana dapat mempengaruhi perkembangan keamanan, Kesehatan dan kenyamanan kota. Tidak terkecuali dengan perumahan perumahan di kota Pontianak dimana kondisi saat ini sebagian besar masih belum memenuhi aspek keamanan, Kesehatan dan keindahan serta kelengkapan sarana prasarana.

Untuk mencapai kearah penataan perumahan dan permukiman yang baik diperlukan tenaga ahli yang menguasai perencanaan dan perancangan wilayah kota. Oleh karena hal tersebut

diatas Politeknik Negeri Pontianak melalui Jurusan Arsitektur khususnya Program Studi Desain Kawasan Binaan (DKB) menyelenggarakan pendidikan yang selaras dengan pengembangan perencanaan dan perancangan kawasan wilayah dan kota.

Salah satu contoh TOR tugas yang diberikan kepada mahasiswa DKB semester IV pada mata Kuliah Real Estat adalah Tugas Penyusunan Data dan Analisa Perumahan di Pontianak yang dikerjakan secara berkelompok, dimana masing-masing kelompok mendapatkan lokasi yang dipilih.

Harapan dari adanya tugas pada mata kuliah ini adalah mahasiwa terlatih dan memiliki pengalaman dalam menyusun data dan Analisa khususnya pada wilayah perumahan sehingga dikemudian hari memiliki ilmu untuk diimplementasikan pada saat berkarya dikemudian hari baik pada saat menempuh mata kuliah selanjutnya maupun pada saat berkerja nanti.

Penyusunan Dokumen didasarkan pada :

- a. UU RI no 5 tahun 1992 Tentang Benda Cagar Budaya;
- b. Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor 10 tahun 1993 tentang Pelaksanaan Undang-undang Nomor 5 tahun 1992 tentang Benda Cagar Budaya;
- c. UU RI no 28 tahun 2002 Tentang Bangunan Gedung
- d. Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor 36 tahun 2005 tentang Peraturan Pelaksanaan Undang-undang Nomor 28 tahun 2002 tentang Bangunan Gedung.
- e. Peraturan Menteri PU Nomor 29/PRT/2006 tentang Pedoman Persyaratan Teknis Bangunan Gedung.
- f. Peraturan Menteri PU Nomor 30/PRT/M/2006 tentang Persyaratan Teknis Fasilitas dan Aksesibilitas pada Bangunan Umum dan Lingkungan.
- g. UU RI no 26 tahun 2007 Tentang Penataan Ruang
- h. Peraturan Menteri Pekerjaan Umum Nomor 06/PRT/M/2007 tentang Pedoman Umum Rencana Tata Bangunan dan Lingkungan.
- i. Peraturan Daerah Kota Pontinak Nomor 2 tahun 2013 tentang Rencana Tata Ruang Wilayah Kota Pontinak tahun 2013-2033.
- j. UU RI no 32 Tahun 2009 Tentang Perlindungan Dan Pengelolaan Lingkungan Hidup
- k. UU RI no 1 Tahun 2011 Tentang Perumahan Dan Kawasan Permukiman

1. SNI 03-1733-2004 tentang Tata Cara Perencanaan Lingkungan Perumahan di Perkotaan.
- m. Peraturan Menteri Pekerjaan Umum Nomor : 05/PRT/M/2008 Tentang Pedoman Pemanfaatan Ruang Terbuka Hijau dikawasan Perkotaan.

8.2. Maksud Dan Tujuan

Maksud Penyusunan Tugas REAL ESTATE adalah sebagai dokumen Tugas Besar hasil Perkuliahan Tugas REAL ESTATE sekaligus sebagai referensi pada tugas Studio Rancang Kota 03 Desain Kawasan Binaan Jurusan Arsitektur Pontianak.

Tujuan dari tugas ini adalah penerapan teori REAL ESTATE dalam pendataan dan Analisa perumahan di Kota Pontianak

8.3. Sasaran

Sasaran yang ingin dicapai dari tugas ini adalah

1. Tersusunnya laporan pendahuluan dan tinjauan Pustaka
2. Terlaksananya survey lokasi pengamatan
3. Tersusunnya laporan data dan Analisa lokasi pengamatan

8.4. Lokasi Pekerjaan

Kegiatan dilaksanakan pada sebuah perumahan yang telah terbangun di wilayah Administrasi Kota Pontianak. Dimana masing masing Kelompok mencari lokasi yang berada diwilayah salah satu domisili mahasiswa kelompok tersebut.

8.5. Sumber Pendanaan

Kegiatan ini dibiayai dari sumber pendanaan PNBPN Politeknik Negeri Pontianak Tahun Anggaran 2021 dan swadana mahasiswa.

8.6. Lingkup Tugas

Adalah Pendataan dan Analisa Wilayah Amatan

A. Data Perumahan

Dalam penyusunan data perumahan kelompok mahasiswa akan diminta untuk mencari sebuah Kawasan perumahan yang sudah ada atau sudah selesai proses pembangunannya untuk didata hal hal berikut ini :

1. Lokasi Perumahan

- a. Nama Perumahan
- b. Alamat Perumahan (Lengkapi Foto Udara Google Map)
- c. Jumlah Penduduk (Perkiraan)
- d. Pola Penataan Kapling
- e. KDB Dan GSB

2. Penentuan Bangunan

- a. Langgam / Style Bangunan (Lengkapi Foto-foto)
- b. Type Bangunan
- c. Pola Konstruksi Dan Spesifikasi Rumah
- d. Jumlah Unit Rumah
- e. Komposisi Bangunan

3. Sarana Prasarana

- a. Sarana
 - 1) Sarana Taman
 - 2) Sarana Olah Raga
 - 3) Sarana Peribadatan
 - 4) Sarana Pendidikan
 - 5) Lainnya
- b. Prasarana
 - 1) Prasarana Jalan
 - 2) Prasarana Drainase/ Air Hujan
 - 3) Prasarana Air Bersih
 - 4) Prasarana Sampah
 - 5) Prasarana Jaringan Listrik

Prasarana Pemadam Kebakaran

B. Analisa Perumahan

Pada tahapan Analisa ini mahasiswa diminta untuk menganalisa berdasarkan kondisi lapangan yang sudah didata. Menggunakan alat Analisa bersumber dari teori teori yang telah diberikan pada buku ini terutama pada proses penyelenggaraan perumahan sederhana dan literatur literatur lainnya yang diberikan berkaitan mengenai :

1. Lokasi Perumahan

- a. Nama Perumahan
 - b. Alamat Perumahan dilengkapi peta dan Foto Udara
 - c. Jumlah Penduduk
 - d. Pola Penataan Kapling
 - e. KDB Dan GSB
2. Penentuan Bangunan
- a. Langgam / Style Bangunan dilengkapi foto dokumentasi
 - b. Type Bangunan
 - c. Pola Konstruksi dan Spesifikasi Rumah
 - d. Jumlah Unit Rumah
 - e. Komposisi Bangunan
3. Sarana Prasarana
- a. Sarana
 - 1) Sarana Taman
 - 2) Sarana Olah Raga
 - 3) Sarana Peribadatan
 - 4) Sarana Pendidikan
 - 5) Lainnya
 - b. Prasarana
 - 1) Prasarana Jalan
 - 2) Prasarana Drainase/ Air Hujan
 - 3) Prasarana Air Bersih
 - 4) Prasarana Sampah
 - 5) Prasarana Jaringan Listrik
 - 6) Prasarana Pemadam Kebakaran

8.7. Keluaran

keluaran dari tugas ini adalah dokumen Penyusunan Data dan Analisa Perumahan Terbangun di Pontianak Real Estate Desain Kawasan Binaan Jurusan Teknik Arsitektur

8.8. Pelaporan

Penyusunan Dokumen Program bangunan dan lingkungan meliputi:

- Halaman Judul
- Bab I. Pendahuluan

Berisi Latar Belakang, Maksud dan Tujuan,

- Bab II. Tinjauan Pustaka :

Berisi Teori Pengertian, proses pembangunan, perijinan dan peraturan, perencanaan lahan, penentuan bangunan, sarana dan prasarana pembangunan perumahan .

- Bab III. Data Wilayah Pengamatan

Berisi Data Wilayah Amatan

- Bab IV. Analisa Wilayah Pengamatan

Berisi Analisa Wilayah Amatan

- Bab V. Penutup

Berisi Kesimpulan dan Saran

8.9. Format Penyajian

Format laporan berupa file PDF Laporan Ukuran A4 (Portrait)

6.10. Jadwal Pelaksanaan

Tabel 8.1 Jadwal Pelaksanaan Tugas

Tahap	Kegiatan/Minggu Ke	1	2	3	4
I	PENYUSUNAN HALAMAN JUDUL, BAB I DAN II	■			
II	PENYUSUNAN BAB III		■		
III	PENYUSUNAN BAB IV			■	
IV	PERBAIKAN BAB I, II, III, IV DAN PENYUSUNAN BAB V				■

RANGKUMAN

Salah satu contoh TOR tugas yang diberikan kepada mahasiswa pada mata Kuliah Real Estat adalah Tugas Penyusunan Data dan Analisa Perumahan di Pontianak yang dikerjakan secara berkelompok, dimana masing-masing kelompok mendapatkan lokasi yang dipilih.

Harapan dari adanya tugas pada mata kuliah ini adalah mahasiwa terlatih dan memiliki pengalaman dalam menyusun data dan Analisa khususnya pada wilayah perumahan

sehingga dikemudian hari memiliki ilmu untuk diimplementasikan pada saat berkarya dikemudian hari baik pada saat menempuh mata kuliah selanjutnya maupun pada saat berkerja nanti.

LATIHAN

Buatlah Tugas Besar Real Estate sesuai TOR yang diberikan (hand Out)!

TEST

1. Sebutkan dan Uraikan Langkah-langkah dalam penyusunan pendataan dan analisa pada sebuah Kawasan perumahan !



DAFTAR PUSTAKA

- Bank Tabungan Negara, Ketentuan Minimal Penyelenggaraan Pembangunan Perumahan Dan Rumah Sederhana Sehat, 2003, Jakarta.
- Budihardjo, Eko, Tata Ruang Perkotaan, Alumni, 1997, Bandung.
- Budiyanto, Ari, 2018, Perencanaan Investasi Pembangunan Perumahan “Asteria Residence” Ditinjau dari Ekonomi dan Kebutuhan Pasar , Tugas Akhir Program Studi Teknik Sipil Fakultas Teknik Universitas Muhammadiyah Surakarta
- Departemen Pekerjaan Umum Dirjend Cipta Karya, Pedoman Teknik Pembangunan Perumahan Sederhana Tidak Bersusun, 1986, Jakarta.
- Direktorat Jenderal Pemerintahan Umum Kemendagri, Agung Mulyana, properti, kompas.com, 2015
- Giatnan, 2011, Ekonomi Teknik, Radja Grafindo Persada , Jakarta
- Hariyanto. 2020. Mau coba Investasi dibidang Realstate? Ini 6 Caranya. <https://ajaib.co.id>. Diakses 14 Juni 2021
- <https://www.hestanto.web.id/pembiayaan-syariah-dan-agunan-syariah/> diakses 3 juni 2021
- <https://www.hestanto.web.id/pengertian-pembiayaan/> diakses 2 juni 2021
- <https://www.simulasikredit.com/apa-itu-hipotek-definisi-hipotek/> diakses 5 juni 2021
- Keputusan Menteri Kesehatan No : 829/MENKES/SK/VII/1999, Tentang Persyaratan Kesehatan Perumahan, 2002, Jakarta.
- Keputusan Menteri Negara Perumahan Rakyat, Nomor: 06/KPTS/1994 Tentang Pedoman Umum Pembangunan Perumahan Bertumpu Pada Kelompok. (1994), Jakarta.
- Keputusan Menteri Permukiman Dan Prasarana Wilayah Republik Indonesia No : 403/KPTS/M/2002, Tentang Pedoman Teknis Pembangunan Rumah Sederhana Sehat. 2002, Jakarta.
- Ketua Dewan Komisiner Otoritas Jasa Keuangan. 2017. Peraturan Otoritas Jasa Keuangan Nomor 64 /Pojk.04/2017 Tentang Dana Investasi Real Estat Berbentuk Kontrak Investasi Kolektif. Otoritas Jasa Keuangan. Republik Indonesia. Jakarta

- Kotler, Philip. & Armstrong, G. (2012), Prinsip- Prinsip Pemasaran Edisi 12 penerbit Erlangga
- Kotler, Philip, 2002, Manajemen Pemasaran, Edisi Millenium, Jilid 2, PT Prenhallindo, Jakarta
- Kurniawan , Kanada.2020 <https://projasaweb.com/pengertian-pemasaran/> diakses 31 mei 2021
- Kurniawan, Andre. 2020. 6 Tujuan Investasi : Kenali Jenis dan Para Pelakunya. <https://www.merdeka.com>. diakses 14 Juni 2021
- Okta, 2021, <https://distribusipemasaran.com/5-konsep-dasar-dalam-manajemen-pemasaran/> diakses 31 mei 2012
- Peraturan Menteri Dalam Negeri Nomor 9 Tahun 2009 Tentang Pedoman Penyerahan Prasarana, Sarana, dan Utilitas Perumahan dan Permukiman Di Daerah, Republik Indonesia 2009, Jakarta
- Peraturan Menteri Dalam Negeri Nomor 9 Tahun 2009 Tentang Pedoman Penyerahan Prasarana, Sarana, dan Utilitas Perumahan dan Permukiman Di Daerah, Republik Indonesia 2009, Jakarta
- Prastiwi, Andini Dkk, 2013, Analisa Investasi Perumahan Green Semanggi Mangrove Surabaya, Jurnal Teknik Pomits Vol. 2, No. 2
- Priharto, Sugi. 2020. <https://aksaragama.com/pemasaran/pembahasan-rencana-pemasaran/> diakses 31 Mei 2021
- Priyo, Mandoyo,2012, Ekonomi Teknik, Penerbit LP3M UMY, Yogyakarta
- Purnamasari,Citra . 2020. Panduan Property : Tips Property Pengertian dan Cara Investasi Property yang Wajib Anda Ketahui. <https://www.rumah123.com> . diakses 12 Juni 2021
- Republik Indonesia.2007.Peraturan Menteri Dalam Negeri Nomor 42 Tahun 2007 Tentang Pengelolaan Pasar Desa. Jakarta. Kementrian Dalam Negeri.
- Robert. S Pindyck dan Daniel.L Rubinfeld, Mikro Ekonomi Edisi Delapan. Jakarta penerbit Erlangga, 2012) h.8
- Tanjung, a Asriman . 2021. <https://asriman.com/ini-dia-sumber-pendanaan-proyek-properti-anda/> diakses 1 juni 2021
- Zahnd, Markus, Perancangan Kota Terpadu, Kanisius, 2003, Yogyakarta.

RENCANA PEMBELAJARAN SEMESTER (RPS)
THN 2019
JURUSAN TEKNIK ARSITEKTUR PROGRAM DESAIN KAWASAN BINAAN
POLITEKNIK NEGERI PONTIANAK



Nama Mata Kuliah	REAL ESTATE							
Kode	DKB35216							
Semester	IV (EMPAT)							
Beban Kredit	2 SKS							
Tim Dosen	ACHMAD EKO YANUAR ST., MT							
Deskripsi Mata Kuliah	Pada matakuliah ini mahasiswa belajar tentang teori teori real estate perkembangan proses pembangunan, peraturan dan perundang undangan , proses penyelenggaraan dan ekonomi teknik serta pembuatan tugas besar real estate							
Hasil Pembelajaran Umum	Mahasiswa memiliki pengetahuan dan keterampilan serta penerapan tentang real estate”.							
Metode dan Bobot Penilaian	(Aktivitas, 10%), (Tugas Terstruktur, 40%), (Ujian Tengah Semester, 20%) dan (Ujian Akhir Semester, 30%)							
JADWAL PELAKSANAAN								
Hari, Tanggal	Waktu/ jam	Capaian pembelajaran (tujuan)	Bahan kajian (materi ajar)	Bentuk pembelajaran (metode)	Dosen	Indikator/kriteria penilaian	Bobot penilaian (%)	Buku Rerefensi
Minggu 1 - 2	8	mampu memahami pengertian real estat	Pengertian real estate	Tatap Muka (Ceramah, diskusi, tanya jawab, memberikan ilustrasi atau contoh kasus); Tugas Mandiri mencari referensi terkait materi praktek dalam bentuk laporan)	Dosen 1	ketepatan menjelaskan	11,11	1). Synder dkk, Pengantar Arsitektur. Penerbit Erlangga. 1985.. Jakarta 2).Zahnd, Markus, Perancangan Kota Terpadu, Kanisius, 2003,Yogyakarta.
Minggu 3-4	8	mampu memahami perkembangan real estat	Perkembangan Real estate	Tatap Muka (Ceramah, diskusi, tanya jawab, memberikan ilustrasi atau contoh kasus); Tugas Mandiri mencari referensi terkait materi praktek dalam bentuk laporan)	Dosen 1	ketepatan menjelaskan	11,11	1).Zahnd, Markus, Perancangan Kota Terpadu, Kanisius, 2003,Yogyakarta. 2).Keputusan Menteri Negara Perumahan Rakyat, Nomor: 06/KPTS/1994 Tentang Pedoman Umum pembangunan Perumahan Bertumpu Pada Kelompok. (1994), Jakarta.

Minggu 5-6	8	Mampu menguraikan dan menjelaskan proses pembangunan real estat	proses pembangunan real estat	Tatap Muka (Ceramah, diskusi, tanya jawab, memberikan ilustrasi atau contoh kasus); Tugas Mandiri mencari referensi terkait materi praktek dalam bentuk laporan)	Dosen 1	ketepatan menjelaskan	11,11	1). Synder dkk, Pengantar Arsitektur. Penerbit Erlangga. 1985.. Jakarta
Minggu 6 - 7	8	Mampu menguraikan Peranan dan Persyaratan Seorang Manejer	Peraturan dan perundang undangan	Tatap Muka (Ceramah, diskusi, tanya jawab, memberikan ilustrasi atau contoh kasus); Tugas Mandiri mencari referensi terkait materi praktek dalam bentuk laporan)	Dosen 1	ketepatan menjelaskan	11,11	1).Direktorat Jenderal Pemerintahan Umum Kemendagri, Agung Mulyana, properti, kompas.com, 2015 2).Peraturan Menteri Dalam Negeri Nomor 9 Tahun 2009 Tentang Pedoman Penyerahan Prasarana, Sarana, dan Utilitas Perumahan dan Permukiman Di Daerah, Republik Indonesia 2009, Jakarta
Minggu 8 - 9	8	Mampu menguraikan dan memahami Pemasaran, Pembiayaan dan Investasi	Pemasaran, Pembiayaan dan Investasi	Tatap Muka (Ceramah, diskusi, tanya jawab, memberikan ilustrasi atau contoh kasus); Tugas Mandiri mencari referensi terkait materi praktek dalam bentuk laporan)	Dosen 1	ketepatan menjelaskan	11,11	1).Kotler,Philip, 2002, Manajemen Pemasaran, Edisi Millenium, Jilid 2, PT Prenhallindo, Jakarta 2).Kotler, Philip. & Armstrong, G. (2012), Prinsip- Prinsip Pemasaran Edisi 12 penerbit Erlangga 3).Hariyanto. 2020. Mau coba Investasi dibidang Realestate? Ini 6 Caranya. https://ajaib.co.id . Diakses 14 Juni 2021 4).Tanjung, a Asriman . 2021. https://asriman.com/ini-dia-sumber-pendanaan-proyek-properti-anda/ diakses 1 juni 2021

Minggu 10-12	12	Mampu menguraikan dan menguasai fungsi manajemen perencanaan dan pengorganisasian	Penyelenggaraan Pembangunan Rumah Sederhana Sehat	Tatap Muka (Ceramah, diskusi, tanya jawab, memberikan ilustrasi atau contoh kasus); Tugas Mandiri mencari referensi terkait materi praktek dalam bentuk laporan)	Dosen 1	ketepatan menjelaskan	16,67	1).Keputusan Menteri Permukiman Dan Prasarana Wilayah Republik Indonesia No : 403/KPTS/M/2002, <i>Tentang Pedoman Teknis Pembangunan Rumah Sederhana Sehat</i> . 2002, Jakarta.2).Keputusan Menteri Negara Perumahan Rakyat, Nomor: 06/KPTS/1994 Tentang Pedoman Umum Pembangunan Perumahan Bertumpu Pada Kelompok. (1994), Jakarta.
Minggu 13-14	8	Mampu menguraikan dan menguasai fungsi manajemen Pengarahan.	Ekonomi Teknik.	Tatap Muka (Ceramah, diskusi, tanya jawab, memberikan ilustrasi atau contoh kasus); Tugas Mandiri mencari referensi terkait materi praktek dalam bentuk laporan)	Dosen 1	ketepatan menjelaskan	11,11	1).Priyo, Mandoyo,2012, <i>Ekonomi Teknik</i> , Penerbit LP3M UMY, Yogyakarta 2).Giatrnan, 2011, <i>Ekonomi Teknik</i> , Radja Grafindo Persada , Jakarta
Minggu 15-18	12	Mampu menguraikan dan menerapkan teori teori dalam Tugas besar Real Estate	Tugas besar Real Estate	Tatap Muka (Ceramah, diskusi, tanya jawab, memberikan ilustrasi atau contoh kasus); Tugas Mandiri mencari referensi terkait materi praktek dalam bentuk laporan)	Dosen 1	ketepatan menerapkan tugas	16,67	Keputusan Menteri Kesehatan No : 829/MENKES/SK/VII/1999, <i>Tentang Persyaratan Kesehatan Perumahan</i> , 2002, Jakarta.
	72						100,00	