

ANALISIS KOMPETITOR PERUMAHAN AMARANTA RESIDENCE SUKABUMI

Rifa Agustiani Rahmat
Program Studi Teknik Sipil, Fakultas Sains dan Teknologi,
Universitas Muhammadiyah Sukabumi, Sukabumi.
rifaagustiani56@gmail.com

ABSTRAK

Keterbatasan lahan menjadikan perumahan sebagai hunian yang sangat populer menjadi incaran masyarakat di era saat ini. Perumahan sering diartikan sebagai rumah dengan model yang hampir sama dan dibangun lebih dari satu secara berderet disuatu wilayah yang disebut dengan kompleks. Para pengembang perumahan saat ini sangat banyak dan saling bersaing dalam hal pembangunan perumahan dengan cara memberikan strategi penjualan yang beragam agar konsumen tertarik dan membeli hunian tersebut. Dengan melihat daya saing para pengembang perihal pembangunan perumahan, penelitian dilakukan di lokasi perumahan Amaranta Residence Sukabumi sebagai pusat penelitian dan perumahan lain yang berada di sekitar lokasi penelitian, peneliti memakai metode observasi. Perhitungan *Break Event Point* dilakukan di pusat penelitian untuk melihat titik impas perumahan tersebut. Hasil dari penelitian ini adalah Analisis kompetitor pada perumahan Amaranta Residence Sukabumi ini dilihat dari perbandingan dengan perumahan yang berada di sekitar lokasi perumahan, bahwa perumahan Amaranta Residence Sukabumi ini mempunyai harga jual lebih tinggi dibandingkan 2 perumahan yang sudah disebutkan. Namun, target marketnya yaitu masyarakat kalangan menengah ke atas tetapi perumahan Amaranta Residence Sukabumi memiliki angsuran lebih rendah karena pengembang menawarkan angsuran hingga 25 tahun dan Perhitungan *Break Event Point* pada perumahan Amaranta Residence Sukabumi yaitu 16 unit dari keseluruhan.

Kata kunci : perumahan, analisis kompetitor, BEP

ABSTRACT

Limited land makes housing a very popular place to be sought after by people in the current era. Housing is often interpreted as a house with almost the same model and built more than one in a row in an area called the complex. Today's housing developers are very numerous and compete with one another in terms of housing development by providing a variety of sales strategies so that consumers are interested and buy the dwellings. By looking at the competitiveness of the developers regarding housing construction, the study was conducted at the Amaranta Residence Sukabumi housing location as a research center and other housing located around the research location, the researcher used the observation method. Break event point calculations are carried out at the research center to see the Break Even Point of the housing. The results of this study are competitor analysis of the Amaranta Residence Sukabumi housing seen from a comparison with housing around the housing location, that the Amaranta Residence Sukabumi housing has a higher selling price than the 2 housing mentioned. However, the target market is middle to upper-class society but Amaranta Residence Sukabumi housing has lower installments because the developer offers installments of up to 25 years and Break Event Point Calculation at Amaranta Residence Sukabumi could it sold 16 units of the entire.

Keywords : housing, competitor analysis, BEP.

I. PENDAHULUAN

1.2 Latar Belakang

Pengertian perumahan sering diartikan dengan pembangunan rumah dengan jumlah lebih dari satu oleh pihak pemerintah atau swasta dengan model yang hampir sama atau bahkan mirip. Jumlah unit rumah ini tidak tentu, bisa sampai ratusan rumah. Modelnya pun tidak terpaku dengan satu lantai saja, yang berderet secara horizontal, tetapi ada juga bangunan bertingkat yang sering disebut rumah susun. Kebutuhan akan hunian yang layak tentunya

merupakan hal yang wajib bagi setiap warga Indonesia. Dengan bertambahnya jumlah penduduk tentu bertambah pula tingkat kebutuhan akan hunian/perumahan. Pengadaan perumahan dan pemukiman diakui selama ini belum dapat mengatasi semua permasalahan yang ada karena harga jual kadang tidak sesuai dengan pendapatan masyarakat. Hal ini pula yang terjadi di Kota Sukabumi yang tiap tahunnya selalu memiliki tingkat kebutuhan hunian atau perumahan yang cukup tinggi. Penelitian yang dilakukan yaitu melakukan analisis kompetitor pada perumahan Amaranta

Residence Sukabumi dengan perumahan yang ada di sekitar lokasi penelitian diantaranya ada perumahan Graha Taman Sukabumi dan perumahan The Emerald Residence.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang di atas didapat rumusan masalah yaitu

1. Bagaimana analisis kompetitor pada perumahan Amaranta Residence Sukabumi ?
2. Bagaimana analisis *Break Event Point* pada perumahan Amaranta Residence Sukabumi ?

1.3 Tujuan Penelitian

Penelitian ini mempunyai tujuan untuk melengkapi analisis investasi kelayakan perumahan Amaranta Residence Sukabumi.

II. TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Perumahan dan pemukiman

Menurut UU No.1 Tahun 2011 perumahan merupakan “kumpulan rumah sebagai bagian dari pemukiman, baik perkotaan maupun pedesaan, yang dilengkapi dengan prasarana, sarana, dan utilitas umum sebagai hasil upaya pemenuhan rumah layak huni”. Sedangkan pemukiman merupakan “ bagian dari lingkungan hunian yang terdiri atas lebih dari satu satuan perumahan yang mempunyai prasarana, sarana, utilitas umum, serta mempunyai penunjang kegiatan fungsi lain di kawasan perkotaan atau pedesaan”.

2.2 Rumah

Menurut UU No.1 Tahun 2011 rumah merupakan “bangunan gedung yang berfungsi sebagai tempat tinggal yang layak huni, sarana pembinaan keluarga, cerminan harkat dan martabat penghuninya, serta asset bagi pemiliknya”.

2.3 Analisis Kompetitor

Analisis kompetitor merupakan hal penting yang harus dimiliki dan diamati oleh pengembang guna memenangkan persaingan (disamping fasilitas dan aksesibilitas). Analisis kompetitor hampir mirip dengan analisis SWOT, melihat sebuah perusahaan melalui kekuatan, kelemahan, peluang dan ancamannya, tetapi didalam analisis kompetitor, anda mendefinisikan perusahaan anda berdasarkan kompetitor lain. (jujubandung, 2012)

2.4 Break Event Point

Break Event Point (BEP) adalah titik impas dimana biaya yang dikeluarkan seimbang dengan pendapatan, sehingga pada saat itu investasi tidak mengalami kerugian maupun keuntungan. Analisis *Break Event Point* (BEP) juga merupakan salah satu cara yang dapat digunakan untuk membantu menetapkan sasaran perusahaan atau organisasi jasa. Pada analisis *Break Event Point* kita perlu menghitung seluruh biaya yang diperlukan. Komponen biaya yang perlu dipertimbangkan yaitu Biaya Tetap dan Biaya Variabel. Secara sistematis *Break Event Point* dihitung dengan berbagai rumus, yaitu dengan pendekatan matematis. Untuk mencapai kondisi *Break Event Point*, maka penerimaan harus sama dengan biaya total. (Wahyu Ramadhan, 2014)

$$BEP = TR = TC$$

Dimana = TR = Total Revenue

TC = Total Cost

III. METODOLOGI PENELITIAN

3.1 Lokasi Penelitian

Perumahan Amaranta Residence Sukabumi terletak pada Jalan Taman Bahagia RT.04/08 Kelurahan Benteng Kecamatan Warudoyong Kota Sukabumi 43131.



Gambar 3.1 Denah Lokasi Amaranta Residence
 Sukabumi

3.2 Metode Penelitian

Metodologi penelitian yang digunakan adalah observasi, mengambil data yang dibutuhkan, melakukan studi kepustakaan dan pengolahan data, menganalisis data yang diperoleh.

IV. HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1 Analisis Kompetitor

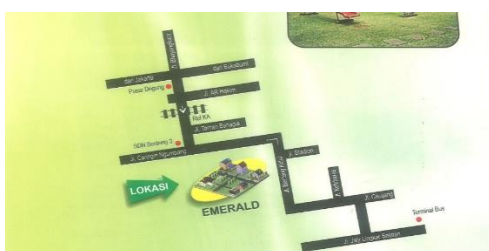
1. Analisis Harga

Analisis harga jual perumahan yang direncanakan oleh pengembang harus mempertimbangkan harga jual perumahan lainnya yang sedang berjalan di daerah sekitar perumahan, karena itu akan menjadi perbandingan bagi calon pembeli, selain harga jual, lokasi perumahan pun akan menjadi pertimbangan bagi calon pembeli.. Berdasarkan survey yang dilakukan di lokasi sekitar perumahan Amaranta Residence Sukabumi yang dijadikan tempat penelitian didapatkan Graha Taman Sukabumi yang beralamat di Jl. Bhineka Karya/Kopeng, Karamat, Gunungpuyuh Kota Sukabumi.



Gambar 4.1 Denah Lokasi Graha Taman
 Sukabumi

- 1) The Emerald Residence yang beralamat di Jl. Benteng Kidul Km. 1 No. 120 Kota Sukabumi.



Gambar 4.2 Denah Lokasi The Emerald
 Residence

Para pengembang mengeluarkan harga jual berbeda-beda dan akan disajikan di tabel di bawah ini.

Tabel 4.2 Harga Perumahan di sekitar Lokasi Penelitian

Nama perumahan	Tipe	Harga Jual
Graha Taman Sukabumi	36/80	Rp.369.000.000
The Emerald Residence	36/72	Rp.243.000.000
Amaranta Residence Sukabumi	36/84	Rp.477.900.000

Berdasarkan tabel di atas, apabila dibandingkan dengan harga jual perumahan yang ada di sekitar lokasi penelitian, harga jual perumahan Amaranta Residence Sukabumi dengan tipe 36/84 itu seharga Rp. 477.900.000 dipatok lebih mahal dibandingkan perumahan yang ada di sekitar lokasi penelitian, tetapi perumahan yang berada di sekitar lokasi penelitian itu jauh lebih dulu dibangun dibandingkan perumahan Amaranta Residence Sukabumi ini. Sehingga dengan harga yang dikeluarkan oleh pengembang perumahan Amaranta Residence Sukabumi di tahun 2018 ini akan dikatakan wajar karena setiap tahun harga bangunan akan meningkat. Meskipun dengan harga yang mahal perumahan Amaranta Residence Sukabumi ini memiliki keunggulan dari sisi lokasi yang lebih strategis, arsitektur lebih modern dan elegan.

2. Target Market

- 1) Graha Taman Sukabumi

Proyek pembangunan perumahan Graha Taman Sukabumi dengan tipe 36/76 m² dengan harga jual Rp.359.000.000. Pembeli menggunakan KPR (Kredit Kepemilikan Rumah) sebesar 90% dari harga jual, maka KPR yang digunakan adalah sebesar Rp. 323.100.000, berdasarkan harga jual tersebut dengan asumsi bunga sebesar 8.25 % pertahun (Sumber : BTN) dengan jangka waktu pinjaman terlama yaitu 20 tahun, maka angsuran yang dibayar oleh konsumen yaitu sebesar Rp.

3.567.562 perbulan. Secara umum, alokasi dana angsuran biasanya sekitar 40% dari pendapatan, maka target market pembeli perumahan Graha Taman Sukabumi adalah kelompok yang berpenghasilan diatas Rp. 9.000.000 per bulan, sedangkan Upah Minimum Kota (UMK) Sukabumi sebesar Rp. 2.331.752,50 dan Upah Minimum Kabupaten (UMK) Sukabumi sebesar Rp. 2.791.016,23.

2) The Emelard Residence

Proyek The Emelard Residence dengan tipe terkecil yaitu 36/72 m² dengan harga jual Rp. 254.650.000. Pembeli menggunakan KPR (Kredit Pemilikan Rumah) sebesar 90% dari harga jual, maka KPR yang digunakan adalah sebesar Rp. 229.185.000, berdasarkan harga tersebut, dengan asumsi bunga 8.25% pertahun (Sumber : BTN) dengan jangka waktu pinjaman 15 tahun, maka angsuran yang dibayar oleh konsumen adalah Rp. 2.848.900 perbulan. Secara umum, alokasi dana angsuran biasanya sekitar 40% dari pendapatan, maka target market pembeli perumahan Amaranta Residence Sukabumi adalah kelompok yang berpenghasilan diatas Rp. 7.500.000 per bulan, sedangkan Upah Minimum Kota (UMK) Sukabumi sebesar Rp. 2.331.752,50 dan Upah Minimum Kabupaten (UMK) Sukabumi sebesar Rp. 2.791.016,23

3) Amaranta Residence Sukabumi

Proyek pembangunan perumahan Amaranta Residence Sukabumi dengan tipe terkecil yaitu 29/52 m² dengan harga jual Rp. 322.200.000. Pembeli menggunakan KPR (Kredit Pemilikan Rumah) sebesar 80% dari harga jual, maka KPR yang digunakan adalah sebesar Rp. 257.760.000. berdasarkan harga tersebut, dengan asumsi bunga 8.25% pertahun (Sumber : BTN) dengan jangka waktu pinjaman 25 tahun, maka angsuran yang dibayar oleh konsumen adalah Rp. 2.631.300 perbulan. Secara umum, alokasi dana angsuran biasanya sekitar 40% dari pendapatan, maka target market pembeli perumahan Amaranta Residence Sukabumi adalah kelompok yang berpenghasilan diatas Rp. 7.000.000 per bulan, sedangkan Upah Minimum Kota (UMK) Sukabumi sebesar Rp. 2.331.752,50 dan Upah Minimum Kabupaten (UMK) Sukabumi sebesar Rp. 2.791.016,23.

Jadi, setiap perumahan yang termasuk kelas residence ini memiliki target market yang sama yaitu masyarakat kalangan menengah ke atas dengan penghasilan di atas UMK Kota Sukabumi. Namun, angsuran KPR dengan asumsi bunga 8.25% ini memiliki angsuran yang berbeda sesuai harga jual dan perhitungan biaya-biaya lain yang ditentukan oleh pengembang dan pihak bank.

3. Strategi Penjualan

Setiap pengembang yang membangun perumahan akan memiliki strategi penjualan masing-masing. Pihak pengembang perumahan Amaranta Residence Sukabumi dan 2 perumahan yang berada di sekitar lokasi mencantumkan strategi penjualannya masing-masing agar mencapai target. Strategi yang dikeluarkan oleh pihak pengembang akan dijelaskan sebagai berikut :

1) Graha Taman Sukabumi

Graha Taman Sukabumi memiliki strategi penjualan sebagai berikut :

- (1) Bisa *Booking fee* terlebih dahulu
- (2) Bisa memesan unit dengan model Hook dengan syarat tertentu.
- (3) Pengembang menyediakan berbagai pilihan cara pembayaran dimulai dari Cash, Cash bertahap dan KPR.
- (4) Uang muka jika KPR yaitu sebesar 10%.
- (5) Pihak pengembang mengeluarkan harga jual yang sudah termasuk Bea Perolehan Hak atas Tanah dan Bangunan (BPHTB), Akta Jual beli (AJB), Sertifikat Hak Milik (SHM), Izin Mendirikan Bangunan (IMB), Listrik dan PDAM.

2) The Emerald Residence

The Emerald Residence memiliki strategi penjualan sebagai berikut :

- (1) Bisa *Booking fee* terlebih dahulu
- (2) Uang muka di perumahan The Emerald Residence ini 10%, bisa dibayar dan dilunasi sampai 30 hari semenjak *Booking fee*.

- (3) *Booking fee* dan uang muka tidak akan hangus jika pengajuan KPR ditolak oleh pihak bank, maka *Booking fee* dan uang muka akan dikembalikan kepada konsumen.
- (4) Bisa pindah blok/kavling dengan syarat tertentu
- (5) Pihak pengembang mengeluarkan harga jual yang sudah termasuk Hak Guna Bangunan (HGB), Akta Jua Beli (AJB), Izin Mendirikan Bangunan (IMB).

3) Amaranta Residence Sukabumi

Amaranta Residence Sukabumi memiliki strategi penjualan sebagai berikut :

- (1) Bisa *Booking fee* terlebih dahulu.
- (2) Uang muka di perumahan Amaranta Residence Sukabumi ini sebesar 20% dan pihak depelover memberi keringanan bisa membayar sampai 14 hari terhitung dari hari setelah *Booking fee*.
- (3) Pihak developer melakukan penjualan rumah dengan sertifikat Izin mendirikan Bangunan (IMB), Akta Jual Beli (AJB), Bea Balik Nama (BBN) dan Pajak Bumi dan Bangunan (PBB).
- (4) Pihak developer terkadang melakukan promo penjualan lewat media online atau lewat pemasangan *banner*.

Jadi, strategi penjualan yang ditawarkan oleh pihak developer itu hampir sama antara perumahan satu dan perumahan lainnya. Maka dari itu semua tergantung calon penghuni untuk memilih sesuai ketertarikannya, selain lokasi dan fasilitas yang dijadikan bahan pertimbangan untuk dijadikan rumah tinggal.

4.2 Analisis Break Even Point

Analisis BEP adalah salah satu cara yang dapat digunakan untuk membantu menetapkan sasaran perusahaan atau organisasi jasa. Pada analisis *Break Event Point* kita perlu menghitung seluruh biaya yang diperlukan. Komponen biaya yang perlu dipertimbangkan yaitu Biaya Tetap dan Biaya Variabel.

Secara sistematis *Break Event Point* dihitung dengan berbagai rumus, yaitu dengan pendekatan matematis. Untuk mencapai kondisi break event point, maka penerimaan harus sama dengan biaya total.

$$BEP = TR = TC$$

Dimana = TR = *Total Revenue*

TC = *Total Cost*

1. Biaya Tetap

Biaya tetap itu merupakan biaya yang konsisten atau tidak dipengaruhi oleh volume produksi dan tetap akan dikeluarkan meskipun pembelian tidak sesuai dengan target.

Tipe	Unit	Biaya tetap
36/84	12	Rp. 2.203.448.571
36/82	1	Rp. 183.620.714
36/86	2	Rp. 367.241.428
29/52	1	Rp. 183.620.714
30/55	1	Rp. 183.620.714
30/58	1	Rp. 183.620.714
30/61	1	Rp. 183.620.714
36/77	1	Rp. 183.620.714
36/81	2	Rp. 367.241.428
81.6/57.6	6	Rp. 1.101.724.285
Total	28	Rp. 5.141.380.000

2. Biaya Variabel

Biaya variabel yaitu biaya yang meliputi keseluruhan rencana anggaran biaya konstruksi tiap masing-masing tipe perumahan yang tersedia.

Tipe	Unit	Biaya konstruksi
36/84	12	Rp. 126.478.000
36/82	1	Rp. 126.478.000
36/86	2	Rp. 126.478.000
29/52	1	Rp. 102.954.500
30/55	1	Rp. 106.315.000
30/58	1	Rp. 106.315.000
30/61	1	Rp. 106.315.000
36/77	1	Rp. 126.478.000
36/81	2	Rp. 126.478.000
81.6/57.6	6	Rp. 293.180.800
Total	28	

3. Analisis Break Event Point (BEP)

Rumusan untuk mendapatkan nilai Break Event Point (BEP) sebagai berikut :

$$BEP = \frac{\text{Biaya tetap}}{\text{Harga jual} - \text{Biaya variabel}}$$

Sehingga *Break Event Point* untuk masing-masing tipe rumah dapat dijabarkan sebagai berikut :

Tipe rumah	BEP unit
36/84	6
36/82	1
36/86	1
29/52	1
30/55	1
30/58	1
30/61	1
36/77	1
36/81	1
81.6/57.6	2
Total	28

Setelah selesai menghitung BEP disetiap unitnya, maka dapat diketahui bahwa BEP tipe 36/84 yaitu 2 unit dari 9 unit, tipe 36/82 yaitu 1 unit dari 1 unit, tipe 36/86 yaitu 1 unit dari 2 unit, tipe 29/52 yaitu 1 unit dari 1 unit, tipe 30/55 yaitu 1 unit dari 1 unit, tipe 30/58 yaitu 1 unit dari 1 unit, tipe 30/61 yaitu 1 unit dari 1 unit, tipe 36/77 yaitu 1 unit dari 1 unit, tipe 36/81 yaitu 1 unit dari 2 unit dan tipe 81.6/57.6 yaitu 2 unit dari 6 unit. Sehingga jika ditotalkan BEP ini berada ketika penjualan mencapai 16 unit dari keseluruhan.

V. KESIMPULAN

Dari pembahasan di atas dapat disimpulkan sebagai berikut :

1. Analisis kompetitor pada perumahan Amaranta Residence Sukabumi ini dilihat dari perbandingan dengan perumahan yang berada di sekitar lokasi perumahan, yang dapat disimpulkan yaitu perumahan Amaranta Residence Sukabumi ini mempunyai harga jual lebih tinggi dibandingkan 2 perumahan yang sudah

disebutkan. Namun, dari sisi lokasi Amaranta Residence Sukabumi ini mempunyai lokasi yang lebih dekat dengan pusat perkotaan. Target marketnya yaitu masyarakat kalangan menengah ke atas dan strategi penjualan perumahan Amaranta Residence Sukabumi memiliki angsuran lebih rendah karena pengembang menawarkan angsuran hingga 25 tahun.

2. Perhitungan *Break Event Point* pada perumahan Amaranta Residence Sukabumi berdasarkan tipe rumah masing-masing didapat titik impas pada tipe 36/84 yaitu 2 unit dari 9 unit, tipe 36/82 yaitu 1 unit dari 1 unit, tipe 36/86 yaitu 1 unit dari 2 unit, tipe 29/52 yaitu 1 unit dari 1 unit, tipe 30/55 yaitu 1 unit dari 1 unit, tipe 30/58 yaitu 1 unit dari 1 unit, tipe 30/61 yaitu 1 unit dari 1 unit, tipe 36/77 yaitu 1 unit dari 1 unit, tipe 36/81 yaitu 1 unit dari 2 unit dan tipe 81.6/57.6 yaitu 2 unit dari 6 unit. Sehingga jika ditotalkan BEP ini berada ketika penjualan mencapai 16 unit dari keseluruhan.

UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis mengucapkan terima kasih kepada pihak marketing di perumahan Amaranta Residence Sukabumi yang telah membantu penulis, kepada orang tua yang selalu mendoakan dan kepada teman-teman seperjuangan yang selalu memberi semangat.

DAFTAR PUSTAKA

- Manopo, S.F.J., J. Tjakra, R. J. M. Mandagi, M. Sibi. 2013. *Analisis Biaya Investasi Pada Perumahan Griya Paniki Indah*. Jurnal Sipil Statik, Vol.1 No.5, Hal.377-381
- Ramadhan, Wahyu Dan Hesna, Yervi. 2004. *Analisis Biaya Keuntungan Developer Dari Harga Jual Berbagai Tipe Rumah Ada Bangunan Perumahan*. Jurnal Rekayasa Sipil. Volume 10 No.2.

Warsika, Putu Dharma. 2009. *Studi Kelayakan Investasi Bisnis Properti (Studi Kasus: Ciater Riung Rangga)*. Jurnal Ilmiah Teknik Sipil, Vol. 13, No. 1, hal.32-38.

Jujubandung. 2012. *Analisis Kompetitor*. Data diambil dari <https://www.google.com/amp/s/jujubandung.wordpress.com/2012/11/27/analisis-kompetitor/amp/>. Yang diakses pada tanggal 2 Agustus 2019 : 20.00)

Undang-undang RI Nomor 1 tahun 2011 *Tentang Perumahan dan Kawasan Pemukiman*.