

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1 Paparan Data Hasil Penelitian

4.1.1 Gambaran Umum Obyek Penelitian

Awal mula perusahaan ini didirikan oleh sepasang suami dan istri yaitu Adhi Suwanto, ST., MM dan Diah Lucy Evawati, ST. Awal mula CV ini bergerak dalam bidang bisnis jual beli tanah dengan sitem kavlingdi tahun 2001 di daerah Patokan (Barat SD Al-Irsyad), kemudian berkembang ke bisnis kontraktor bangunan di tahun 2002 sampai saat ini.

Pada saat didirikan CV tersebut bernama CV Khatara Konstruksi yang didirikan pada Nopember 2002, berdasarkan Akte Notaris I Ketut Kariana, SH dengan nomor 19, tertanggal 16 Nopember 2002, berkedudukan dan berkantor pusat di Jalan Ir. H. Juanda No. 7, Kelurahan Patokan, Kecamatan Kraksaan, Kabupaten Probolinggo.

Dengan Legalitas perusahaan, antara lain :

- a. Surat Keterangan Terdaftar dari Departemen Keuangan RI Direktorat Jenderal Pajak nomor PEM-134/WPJ.12/KP.0603/2005 tanggal 3 Agustus 2005 dengan Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP) 02.266.099.7-625.000
- b. Tanda Daftar Perusahaan (TDP) Persekutuan Komanditer nomor TDP 13, 36, 3,74, 00456 dikeluarkan di Probolinggo tanggal 19 Maret 2008.

- c. Surat Ijin Usaha Perdagangan (SIUP) Menengah nomor 517/013.PM/426.510/2008 dikeluarkan di Probolinggo tanggal 19 Maret 2008
- d. Ijin Usaha Jasa Konstruksi (IUJK) nomor 601/115-IUJK/426.404/2008 ditetapkan di Probolinggo tanggal 29 Juli 2008.

Khatara Konstruksi selaku Developer/ Pengembang berupaya melayani kebutuhan masyarakat Kota Kraksaan dan sekitarnya akan perumahan yang layak huni dan berkualitas dengan harga terjangkau.

Tujuan dan Misi dari CV Khatara Konstruksi melihat prospek tersebut adalah:

Pemenuhan kebutuhan rumah sederhana sehat atau (RSH) adalah rumah sederhana yang didesain untuk keluarga kecil menengah kebawah, selain itu CV Khatara Konstruksi juga menciptakan rumah sederhana atau (RS) untuk keluarga menengah ke atas yang dapat ditargetkan sebagai berikut:

1. Mewujudkan pemenuhan kebutuhan RSH (Rumah Sederhana Sehat) bagi golongan penerima gaji sekitar Rp 2.500.000,00. dengan harga jual rata-rata Rp 100 juta.

Segmen pasar RSH adalah : Guru, Pegawai Negeri Sipil (PNS), pegawai level operator di PLTU Paiton, Pengusaha mikro, para Tamtama & Bintara di lingkungan POLRI dll.

2. Mewujudkan pemenuhan kebutuhan RS (Rumah Sederhana) bagi golongan penerima gaji di atas Rp 2.500.000,00 dengan harga jual diatas Rp. 100 juta.

Segmen pasar RS adalah : Guru dan PNS eselon III ke atas, para teknisi dan engineer di kawasan industry Paiton, pengusaha menengah ke atas, para Perwira di lingkungan POLRI dll.

Modal awal CV. Khatara Konstruksi untuk mendukung proyek pertama yang digarap sebesar Rp 250.000.000,00 (dua ratus lima puluh juta rupiah), dan saat ini sudah mencapai Rp 5,6 M, angka tersebut belum termasuk yang diinvestasikan ke beberapa bisnis prospektif yang sedang digarap.

Khatara Konstruksi Group berangkat dari sebuah pemikiran aktual setelah melihat perkembangan yang signifikan dari CV Khatara Konstruksi yang awalnya merupakan perusahaan dengan *core bussiness property (developer, general contractor & real estate)* dengan cakupan pekerjaan yang meliputi :

a. Pengembangan Tanah dan Bangunan.

- Bumi Konang Indah Tahap I
- Pondok Karang Asri
- Akhtara Residence
- Wisma Pengadengan Sejahtera Tahap I
- Wisma Pengadengan Sejahtera Tahap II (sedang berjalan & diperluas)
- The Kayane Square (segera dikerjakan)

b. Jasa Konstruksi Rumah, Ruko, Rukan, & Gudang.

- Kavling Siap Bangun (KSB) untuk hunian individu yang tidak dalam satu kompleks perumahan :
 - Kavling Patokan (Barat SD Al-Irsyad), Kraksaan (15 unit)

- Kavling daerah Kraksaan yang lain (lebih dari 100 unit)
- Kavling Daerah Mastrip, Probolinggo (8 Unit)
- Kavling Leces (1 Unit)
- Pergudangan

c. Jasa Konsultasi Design Rumah

Selain membuka jasa pembangunan rumah, CV Khatara Konstruksi juga sekaligus membuka pelayanan jasa konsultasi design rumah untuk pelanggan yang ingin memesan perumahan dengan design khusus atau sesuai dengan keinginan pelanggan sendiri. CV Khatara Konstruksi memberikan pelayanan konsultasi gratis pada setiap pelanggan maksimal tiga kali konsultasi sebelum pembangunan rumah dimulai.

Selain bergerak dalam bidang konstruksi CV Khatara Konstruksi juga mengembangkan usahanya hingga mengembangkan sayap ke berbagai bisnis prospektif di Kota Kraksaan dan Kota Probolinggo, antara lain:

- a. Penyediaan Logistik Bangunan berupa Toko Bangunan Raja Jaya terletak di Kompleks Ruko Perumahan AKHTARA RESIDENCE Blok D, Jalan Surabaya- Situbondo KM. 121, Kec. Kraksaan, Probolinggo.
- b. Penyediaan Komputer & Advertesing berupa Toko Komputer Omega Comp & Advertencies di Jalan Cokroaminoto, Kota Probolinggo.
- c. Meubelair berupa Toko Mebel Furnits di di Kompleks Ruko Perumahan AKHTARA RESIDENCE Blok C, Jalan Surabaya- Situbondo KM. 121, Kec. Kraksaan, Probolinggo.
- d. Kuliner berupa Resto Mataradja di Jalan Juanda, Kraksaan, Probolinggo.

Seiring dengan pesatnya proyek yang ditangani CV Khatara Konstruksi di Kota Kraksaan maupun Probolinggo, daya dukung supply logistik sangat dibutuhkan untuk efisiensi & efektifitas. Sehingga di akhir tahun 2011 direncanakan mendirikan Toko Bangunan Raja Jaya 2, Toko Meubelair Furnits 2 di Kota Probolinggo, sebaliknya juga Omega Comp & Advertencies 2 akan didirikan di Kota Kraksaan.

Dengan tetap berkonsentrasi pada bisnis utama dengan *tagline* “*Onestop Property Solutions*”, CV Khatara Konstruksi secara berkesinambungan memperbaiki proses kerja penguatan SDM & sistem internal untuk kepuasan konsumen dan masyarakat, sekaligus dalam rangka mendukung tujuan pemerintah Indonesia pada umumnya, dan Pemerintah Daerah Kabupaten & Kota Probolinggo pada khususnya untuk mensejahterakan masyarakat di sektor pemenuhan PAPAN.

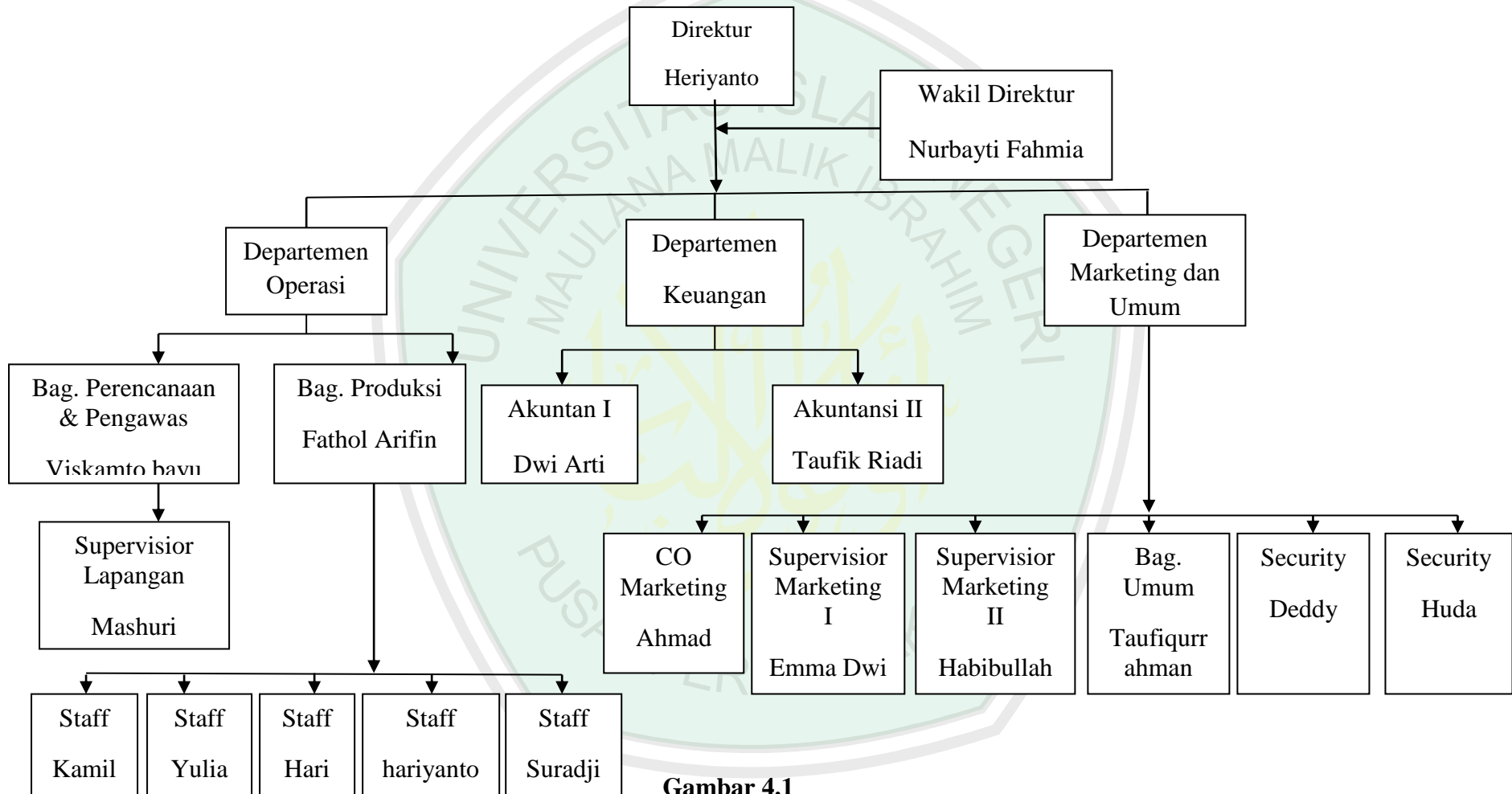
4.1.2 Struktur Organisasi

CV Khatara Konstruksi termasuk dalam usaha sangat besar karena telah berhasil menjalankan usaha dan mengembangkan usahanya ke dalam sektor bisnis lainnya. Untuk dapat menjalankan dan mensukseskan usaha tersebut, CV Khatara Konstruksi mempunyai beberapa karyawan yang diantaranya sebagai Direktur, Wakil Direktur, Bagian Operasi, Bagian Keuangan, dan Bagian Marketing, dari bagian-bagian tersebut maka perlu adanya struktur organisasi sebagai panduan tertulis dalam melaksanakan tugas dan wewenang masing-masing bagian dalam perusahaan.

Menurut Siswanto (2007:85) pentingnya struktur organisasi untuk menspesifikasikan kegiatan atau aktivitas kerja dalam perusahaan dan mengatur fungsi serta aktivitas yang beraneka macam sampai batas tertentu. Struktur organisasi juga menunjukkan hierarki dan kedudukan masing-masing karyawan.

Agar semua karyawan mampu menjalankan tugas dan wewenangnya secara benar dan terstruktur, maka sebuah perusahaan harus membuat struktur organisasi, seperti yang dilakukan oleh CV Khatara Konstruksi yang telah menyusun struktur organisasi untuk mengatur dan memberikan tanggungjawab kepada karyawannya yang digambarkan sebagai berikut:





Gambar 4.1

Struktur Organisasi CV Khatara Konstruksi



4.1.3 Job Description

Setelah struktur organisasi dibuat, maka untuk memperjelas dan lebih mempermudah dalam memahami tugas dan wewenang masing-masing karyawan dari CV Khatara Konstruksi, maka perlu adanya *job description* dari masing-masing karyawan tersebut, yang telah dibuat sebagai berikut:

a. Direktur (Heriyanto)

1. Menentukan kebijakan tertinggi perusahaan
2. Bertanggung jawab terhadap keuntungan dan kerugian perusahaan
3. Mengangkat karyawan perusahaan ke posisi yang lebih tinggi
4. Bertanggungjawab dalam memimpin dan membina perusahaan secara efektif dan efisien
5. Mewakili perusahaan mengadakan perjanjian-perjanjian, merencanakan dan mengawasi pelaksanaan tugas wakil direktur

a. Wakil Direktur (Nurbaity Fahmia)

1. Membantu Direktur dalam menjalankan tugas-tugasnya
2. Mengkoordinasi Manajer-manajer bidang dalam menjalankan fungsinya
3. Memotivasi Manajer-manajer bidang dalam menjalankan fungsinya
4. Mengontrol Manajer-manajer bidang dalam menjalankan fungsinya
5. Membuat kesimpulan dan detil laporan tertulis yang berasal dari semua bagian untuk disampaikan oleh Direktur ketika rapat
6. Memenuhi target perusahaan sesuai visi dan misi
7. Melakukan perekrutan dan pemberhentian karyawan
8. Menilai kinerja karyawan dan membuat laporan tertulis
9. Membuat dan mewadahi perjanjian dengan konsumen
10. Melaksanakan tugas lain yang diberikan atasan

b. Bagian Perencanaan (Viskamto Bayu)

1. Memberikan pengarahan baik untuk manajer maupun karyawan non manajerial
2. Menggambar gambar lengkap (denah, layout) untuk keperluan administrasi kantor maupun pembuatan IMB, kelengkapan konsumen
3. Merencanakan dan menggambar desain untuk marketing tool dan grand desain proyek
4. Mengontrol garansi dan fasum lewat Supervisor Perencanaan
5. Bekerjasama dengan bagian pemasaran dalam merencanakan produk yang akan dibuat dan pendistribusiannya
6. Membuat laporan tertulis untuk disampaikan ketika rapat
7. Membuat dan menandatangani perjanjian kerja dengan Subkontraktor
8. Melaksanakan tugas lain yang diberikan atasan

c. Supervisor Perencanaan (Mashuri)

1. Mengkoordinasi Bagian Umum dan Security dalam optimasi fasilitas umum
2. Menerima komplain konsumen dengan baik
3. Mengontrol garansi dan fasum langsung ke lapangan
4. Memberikan pelayanan garansi dengan baik kepada konsumen sesuai dengan
5. Melaksanakan tugas lain yang diberikan atasan

d. Bagian Operasi (Fathol Arifin)

1. Membuat tujuan jangka pendek yang berkenaan dengan kegiatan produksi
2. Melakukan pengawasan dan pengendalian terhadap volume dan kualitas produk
3. Membuat rencana pengadaan dan pemakaian bahan baku dan bahan-bahan pembantu lainnya (Supplies)

4. Menentukan standar kualitas bahan baku yang akan digunakan
5. Membuat laporan tertulis untuk disampaikan ketika rapat
6. Melaksanakan tugas lain yang diberikan atasan

e. Staf Operasi (Kamil)

1. Melakukan pengawasan di lapangan
2. Segera menghentikan pekerjaan di lapangan, apabila pekerjaan konstruksi tersebut dianggap merugikan perusahaan dengan melapor kepada Bagian Operasi
3. Melaporkan progress pembangunan kepada Bagian Operasi secara berkala
4. Melaksanakan tugas lain yang diberikan atasan

f. Staf Operasi (Yulia Masrufah)

1. Membuat rencana pengadaan dan pemakaian bahan baku dan bahan-bahan pembantu lainnya (Supplies)
2. Melakukan perhitungan stock barang secara berkala
3. Melakukan transaksi dengan supplier
4. Melaksanakan tugas lain yang diberikan atasan

g. Staf Operasi (Hari)

1. Membuat skedul perawatan mesin, peralatan produksi lain, inventaris kantor (mobil, motor)
2. Membawa kendaraan dengan hati-hati baik didalam maupun luar kota
3. Melakukan perhitungan stock barang secara berkala
4. Membawa material ke lapangan
5. Melaksanakan tugas lain yang diberikan atasan

h. Staf Operasi (Hariyanto)

1. Membawa material ke lapangan
2. Melakukan perhitungan stock barang secara berkala
3. Melaksanakan tugas lain yang diberikan atasan

i. Staf Operasi (Suradji)

1. Membuat stok kusen, daun
2. Melakukan pengecekan kualitas barang sebelum dikirim
3. Melaksanakan tugas lain yang diberikan atasan

j. Akuntan I (Dwi Arti)

1. Membuat rencana anggaran keuangan untuk satu tahun anggaran atau sesuai dengan jangka waktu pelaksanaan proyek
2. Membuat rencana *cash flow* berdasarkan perencanaan anggaran dari divisi marketing, konstruksi setiap minggu
3. Membuat laporan atau jurnal keuangan (neraca dan laporan rugi-laba) setiap bulan
4. Menjaga keseimbangan seluruh pengeluaran dan pembelanjaan yang dikeluarkan semua divisi di perusahaan
5. Menyiapkan kuitansi dan administrasi pendukung yang diperlukan oleh semua bagian
6. Mencatat dan membukukan seluruh transaksi keuangan juga di buku bank
7. Membuat opnam data keuangan setiap hari dan penyajiannya
8. Melaksanakan tugas lain yang diberikan atasan

l. Akuntan II (Taufik Readi)

1. Membuat laporan progress konstruksi secara berkala ke Bagian Operasi
2. Menghitung dan rekapitulasi penggajian karyawan berdasarkan check clock dan tukang
3. Membuat jadwal piket dan briefing

4. Mengambil dan menyetorkan seluruh transaksi keuangan dari dan kepada bank yang menjadi rekanan perusahaan, apabila terjadi penerimaan di luar jam operasional bank maka akan disetorkan pada hari berikutnya
5. Meminta perencanaan anggaran kepada seluruh divisi bagian lain
6. Merekap mutasi rekening setiap minggu (*print out internet banking* atau dari Bank)
7. Mengelola kas kecil untuk biaya operasional
8. Melaksanakan tugas lain yang diberikan atasan

m. Koordinator Marketing I (Ahmad Humaini)

1. Membantu melancarkan terlaksananya kegiatan di dalam tim unit demi terpenuhinya target Perusahaan
2. Mencari konsumen dan mengubah calon konsumen menjadi konsumen
3. Menjaga hubungan baik dengan konsumen dari awal TJ sampai realisasi
4. Memotivasi calon pelanggan agar segera melakukan transaksi
5. Meyakinkan atas manfaat dan kelebihan produk yang ditawarkan
6. Meyakinkan calon pelanggan yang diketahui ragu-ragu dalam mengambil keputusan atau menentukan pilihan
7. Mengumpulkan berkas beserta kelengkapannya untuk di cek BI-kan atau diajukan KPR
8. Memutuskan calon Konsumen layak/Tidak setelah di Cek BI dengan konsultasi terlebih dahulu
9. Memberitahukan sejak awal tentang cara pembayaran dan informasi lain yang berkenaan dengan konsumen.

n. Supervisor Marketing I (Emma Dwi)

1. Membantu melancarkan terlaksananya kegiatan di dalam tim unit demi terpenuhinya target Perusahaan
 2. Mencari konsumen dan mengubah calon konsumen menjadi konsumen
 3. Menjaga hubungan baik dengan konsumen dari awal TJ sampai realisasi
 4. Memotivasi calon pelanggan agar segera melakukan transaksi
 5. Meyakinkan atas manfaat dan kelebihan produk yang ditawarkan
 6. Meyakinkan calon pelanggan yang diketahui ragu-ragu dalam mengambil keputusan atau menentukan pilihan
 7. Mengumpulkan berkas beserta kelengkapannya untuk di cek BI-kan atau diajukan KPR
 8. Memutuskan calon Konsumen layak/Tidak setelah di Cek BI dengan konsultasi terlebih dahulu
 9. Memberitahukan sejak awal tentang cara pembayaran dan informasi lain yang berkenaan dengan konsumen
- o. Supervisor Marketing II (Habibullah)
1. Membantu melancarkan terlaksananya kegiatan di dalam tim unit demi terpenuhinya target Perusahaan
 2. Mencari konsumen dan mengubah calon konsumen menjadi konsumen
 3. Menjaga hubungan baik dengan konsumen dari awal TJ sampai realisasi
 4. Memotivasi calon pelanggan agar segera melakukan transaksi
 5. Meyakinkan atas manfaat dan kelebihan produk yang ditawarkan
 6. Meyakinkan calon pelanggan yang diketahui ragu-ragu dalam mengambil keputusan atau menentukan pilihan

7. Mengumpulkan berkas beserta kelengkapannya untuk di cek BI-kan atau diajukan KPR
8. Memutuskan calon Konsumen layak/Tidak setelah di Cek BI dengan konsultasi terlebih dahulu
9. Memberitahukan sejak awal tentang cara pembayaran dan informasi lain yang berkenaan dengan konsumen

p. Bagian Umum (Taufiqurrahman)

1. Melaksanakan aktifitas penyiapan ruang kerja (untuk meeting, briefing)& menyiapkan peralatan kantor untuk seluruh pegawai
2. Melakukan tugas surat menyurat, dokumentasi & pengarsipan
3. Membersihkan unit dan fasilitas umum dengan koordinasi bersama Supervisor Perencanaan
4. Memelihara dan mengamankan inventaris kantor
5. Menyalakan dan mematikan listrik
6. Melaksanakan tugas lain yang diberikan atasan

q. Security (Dedydan Huda)

1. Mengamankan unit WPS
2. Patroli di siang dan sore hari WPS (khusus Pak Dedi)
3. Mengarahkan konsumen ke kantor Holding
4. Mengarahkan tamu ke blok yang dicari
5. Memberhentikan kendaraan/orang yang dianggap mencurigakan ketika memasuki unit dan melaporkan ke Holding
6. Membantu menyebrangkan warga
7. Melaksanakan tugas lain yang diberikan atasan

4.1.4 Proyek Bangunan CV Khatara Konstruksi

Sejak awal didirikan hingga saat ini CV Khatara Konstruksi telah berhasil membuat dan membangun usaha yang bergerak di bidang konstruksi, berikut ini beberapa proyek (termasuk Kavling Siap Bangun/ KSB) yang sudah, sedang, dan akan digarap oleh CV Khatara Konstruksi antara lain :

a. Kavling Siap Bangun Griya Patokan Asri

Tahun : 2002

Lokasi : Jl. Mayjend Sutoyo, Patokan, Kraksaan, Kabupaten Probolinggo

Luas Lahan : ± 7.500 m²

Total Unit : 15 Unit

Type Rumah : Rata-rata Type 54

Harga : Rata-rata senilai Rp 60 juta/unit

b. Bumi Konang Indah Tahap I (kerjasama dengan pemilik tanah kavling)

Tahun : 2003

Lokasi : Desa Sidopekso, Kecamatan Kraksaan, Kabupaten Probolinggo

Luas Lahan : -

Total Unit : 22 Unit

Type Rumah : Rata-rata Type 54

Harga : Rata-rata senilai Rp 80 juta/unit

c. Pondok Karang Asri

Tahun : 2005

Lokasi : Desa Kebonagung, Kecamatan Kraksaan, Kabupaten Probolinggo

Luas Lahan : ± 17.765 m²

Total Unit : 85 Unit 48 belum laku

Type Rumah : Type 36 = 6 unit

Type 45 = 24 unit

Type 54 = 45 unit

Type 75 = 10 unit

g. The Kayane Square (sedang berjalan)

Tahun : April 2011

Lokasi : Jl. Slamet Riyadi, Kec. Kanigaran, Kota Probolinggo

Luas Lahan : ± 2.217 m²

Total Unit : 12 Unit Rumah dan 8 Unit Ruko

h. Kavling Siap Bangun (KSB)

Ratusan hunian yang memanfaatkan jasa konstruksi/ pembangunan rumah di wilayah Kraksaan & Probolinggo telah digarap oleh Khatara Konstruksi, diantaranya di daerah sekitar Jl. Mastrip-Probolinggo, di daerah Patokan-Kraksaan, dll.

i. Wisma Pengadengan Sejahtera III

Tahun : 2011

Lokasi : Desa Kebonagung, Kecamatan Kraksaan, Kabupaten Probolinggo

Luas Lahan : 14.250 m²

Total Unit : 104 Unit 8 belum laku

Type Rumah : Type 36 = 49 unit

Type 45 = 10 unit

Type 54 = 41 unit

Type 70 = 4 unit

j. Wisma Pengadengan Sejahtera IV

Tahun : November 2014

Lokasi : Desa Kebonagung, Kecamatan Kraksaan, Kabupaten Probolinggo

Luas Lahan : ± 2.860 m²

Total Unit : 25 Unit belum laku

Type Rumah : Type 36 = 20 unit

Type 45 = 2 unit

Type 54 = 3 unit

4.1.5 Spesifikasi Bangunan

Dalam memproduksi sebuah rumah CV khatara konstruksi mempunyai spesifikasi dan karakteristik bangunan yang digunakan, spesifikasi bangunan tersebut antara lain:

Pondasi : Strous

Struktur : Beton bertulang

Dinding : Batu bata dipleser dan dicat

| | |
|-------------------|--|
| Kusen pintu depan | : Kayu lokal |
| Daun pintu utama | : Panil (kayu full) |
| Daun pintu dalam | : Teakwood |
| Daun jendela | : Kayu lokal |
| Lantai | : Keramik 40 x 40 |
| Lantai KM/WC | : Keramik anti slip 20 x 25 |
| Penutup atap | : Genteng beton di cat |
| Plafond | : Asbes di cat |
| KM/WC | : Bak mandi, kloset jongkok untuk type rumah 36/72 dan kloset duduk untuk type rumah 45/84 |
| Air bersih | : Arthesis / sumur |
| Listrik | : 900 watt |

4.1.6 Pemasaran

a. Market Summary

Para marketing Wisma Pengadengan Sejahtera Cluster 4 berusaha menyediakan informasi penting tentang perumahan kepada pelanggan, dalam pemasaran ini peran market share sangat diperlukan untuk memperluas jaringan pemasaran dan mempercepat tingkat penjualan. Seperti yang kita ketahui bahwa harga perumahan satu dengan perumahan lainnya dapat berbeda dipengaruhi oleh letak atau lokasi perumahan, lingkungan perumahan, dan kualitas perumahan. Meyakinkan pelanggan dengan promosi melalui brosur, benner, dan membuka stand

pemasaran di pusat perbelanjaan seperti yang telah dilakukan sebelumnya pada Perumahan Wisma pengadenganSejahtera Cluster 1,2 dan 3

b. Target Markets

- PegawaiNegeriSipil
- Badan Usaha Milik Negara
- Badan Usaha MilikSwasta
- Umum dan Wiraswasta

c. Market Demographics

Profil konsumenWisma Pengadengan Sejahtera Cluster 4 secara umum terdiri dari faktor geografis, demografis, dan perilaku berikut :

- Geographics

Pemasaran Wisma Pengadengan Sejahtera Cluster 4 tidak membatasi wilayah sasaran geografis, yang artinya pemasaran akan dilakukan diseluruh wilayah Kraksaan Probolinggo termasuk ke dalam wilayah desa-desa kecil melalui promosi dengan brosur dan benner di pinggir jalan desa. Pemasaran dengan cara demikian bertujuan untuk memperluas pasar dan memberikan kesempatan bagi semua pelanggan yang ada di wilayah Kraksaan untuk mengetahui dan mendapatka informasi tentang Wisma Pengadengan Sejahtera IV. Wilayah pemasaran akan diperluas juga dengan penggunaan teknologi jaringan internet dan berbagai layanan yang ekspansif seperti pemasaran melalui facebook, group whatshap bagi para pelanggan CV khatara Konstruksi, layanan kantor pemasaran 6 hari kerja dari pukul 08.00 WIB hingga pukul 16.00 WIB, membukan jasa konsultasi desain rumah bagi para pelanggan

yang menginginkan desain rumah yang berbeda. Dengan berbagai cara pemasaran yang dilakukan, diharapkan CV Khatara Konstruksi mendapat memperluas wilayah pemasaran, dan pelanggan yang datang tidak hanya dari wilayah Kraksaan tetapi dari seluruh wilayah Probolinggo.

- *Demographics*

Faktor keadaan penduduk sekitar merupakan faktor penting yang harus diperhatikan dalam pemasaran Perumahan Wisma Pengadengan Sejahtera IV. Berusaha memahami keadaan dan keinginan pelanggan akan perumahan menjadi hal yang sangat penting agar target pemasaran dapat dilakukan secara tepat. Keinginan pelanggan yang menjadikan rumah sebagai investasi, hunian keluarga sederhana, kapasitas kredit 15 tahun, perpindahan pusat pemerintahan dari Dringu ke Kraksaan membuat pertumbuhan penduduk di Kraksaan semakin meningkat, serta berdirinya cabang pabrik rokok HM. Sampoerna di Kraksaan. Keadaan penduduk yang demikian menjadi peluang yang besar bagi CV Khatara Konstruksi untuk meningkatkan target pemasaran Perumahan Wisma Pengadengan Sejahtera IV.

- *Behavior Factors*

Wisma Pengadengan Sejahtera IV menerapkan sebuah konsep hunian *early living at onestop living* yang berusaha menarik perhatian pelanggan dengan konsep hunian yang aman dan nyaman saat pertamakali menempati rumah tersebut yang didukung dengan fasilitas umum perumahan seperti pos satpam, taman olahraga, kolam renang, dan fasilitas umum disekitar perumahan seperti Masjid Agung, Pom bensin, Hotel, dan Rumah makan.

4.1.6.1 Strategi Pemasaran

Dalam rangka mencapai pasar/ sasaran, diterapkan strategi pemasaran dengan tiga strategi, yaitu :

a. Strategi promosi melalui iklan :

- Pemasangan banner promosi kecil dan besar di sepanjang jalan pusat perkantoran, pertokoan dan keramaian.
- Pembuatan brosur dan penyebaran ke berbagai calon konsumen yang potensial
- Pemasangan umbul-umbul di lokasi perumahan
- Pemanfaatan pemasangan iklan gratis di *berniaga.com*, *tokobagus.com*, *instagram* dikarenakan beberapa calon pembeli sudah pintar untuk memilih dan mengambil keputusan yang saat ini terletak pada orang-orang muda dan sadar teknologi
- *Marketing by mouth* atau dari mulut kemulut dengan memanfaatkan database konsumen di masalalu

b. Strategi Promosi Melalui Kegiatan *Personal Selling* / Penjualan Langsung

Divisi Marketing melakukan promosi melalui presentasi kepada instansi pemerintah dan swasta.

c. Strategi Promosi Melalui Kegiatan *Sales Promotion* / Promosi Penjualan

Divisi Marketing melakukan kegiatan *Promotion Open Table* di Swalayan DIVA dan sekaligus memberi bonus kepada konsumen berupa *cashback* atau *furniture*.

4.1.6.2 Target Penjualan

Dengan diterapkannya strategi marketing oleh perusahaan secara konsekuen maka diharapkan selama waktu 1 (satu) tahun perusahaan mampu menjual semua unit rumah maupun ruko yang ditawarkan kepada pelanggan.

4.1.7 Karyawan dan Penggajian

Dalam usaha produksinya CV Khatara Konstruksi memiliki beberapa karyawan yang berperan untuk membantu perusahaan mencapai tujuannya. Jumlah seluruh karyawan CV Khatara Konstruksi adalah sebanyak 35 orang yang terdiri dari 18 orang karyawan kantor, 3 orang karyawan toko, dan 14 Tukang dan Kuli bangunan. Berikut ini adalah data karyawan berdasarkan tingkat pendidikannya.

Tabel 4.1
Pendidikan Karyawan
CV Khatara Konstruksi

| Tingkat Pendidikan | Jumlah |
|--------------------|--------|
| SMP | 14 |
| SMA | 17 |
| Sarjana / S1 | 4 |
| Total | 35 |

Sumber : CV Khatara Konstruksi

Upah tukang sebesar Rp 60.000 / hari dan kuli sebesar Rp 45.000 / hari dan gaji dibayarkan setiap minggu. Sementara untuk karyawan kantor dan karyawan toko gaji dibayarkan setiap bulan melalui transfer ke rekening masing-masing karyawan. Struktur penggajian karyawan dapat dilihat pada lampiran 10.

4.1.8 Kegiatan Produksi

Kegiatan produksi sebuah rumah dilakukan melalui beberapa tahapan, tahapan yang dilakukan rata-rata mempunyai persamaan antara setiap type rumah, hanya waktu pengerjaan dan penyelesaian yang berbeda, hal tersebut dikarenakan perbebaan desain rumah, luas rumah, bentuk dan model rumah, serta tahap finishing seperti kombinasi dan permainan warna dalam pengecatan untuk rumah type 45/84 memang agak sedikit bervariasi dibandingkan dengan

rumah type 36/72. Untuk pembuatan rumah type 36/72 lama pembangunan memakan waktu sekitar 2 bulan, sedangkan untuk type rumah 45/84 memakan waktu 3 bulan. Tahap pembangunan rumah akan dirinci berdasarkan uraian – uraian pekerjaan sebagai berikut:

a. Pemasangan Bowplank (patok kaviling)

Pada tahap awal pembangunan rumah, akan dilakukan terlebih dahulu pembersihan kavlin, kemudian setelah kavling dibersihkan maka akan dilakukan bowplank atau pemasangan patok kayu pada pinggiran kavling yang akan dibangun rumah.

b. Galian Tanah Pondasi dan Sloof

Setelah pemasangan bowplank selesai dilakukan, maka akan dilakukan penggalian tanah untuk pondasi rumah dengan kedalaman yang telah ditentukan. Dalam pembuatan pondasi akan ditanam rangka besi melintang yang disebut sloof.

c. Pemasangan Bata Merah Dinding dan Kusen

Setelah pekerjaan pondasi selesai dilakukan, maka akan dilanjutkan pada pekerjaan selanjutnya yaitu pemasangan bata merah dinding rumah sekaligus pemasangan kusen pintu dan jendela.

d. Pasang Rangka Atap dan Genteng

Setelah dinding dan kusen selesai dikerjakan, langkah selanjutnya adalah pemasangan rangka atap yang terdiri dari balok-balok kayu.

e. Pasang Genteng, Lisplank, Kulit dan Acian Dinding

Setelah rangka atap selesai, maka akan dilakukan pemasangan genteng, dan setelah genteng dipasang kemudian membuat lisplank sebagai penutup pinggir kayu bagian atas.

Setelah pekerjaan ini selesai akan dilanjutkan dengan kulitan dan acian dinding sebelum pengecatan.

f. Pembuatan Septictank

Septictank dibuat sebagai wadah pembuangan.

g. Pemasangan Plafond

Pemasangan plafond atau eternit dilakukan sebagai atap langit-langit rumah.

h. Pembuatan Teras

Setelah langit-langit rumah selesai, maka pekerjaan selanjutnya adalah pembuatan teras rumah.

i. Pemasangan Keramik

Sambil menunggu teras selesai, akan dilakukan pemasangan keramik dalam rumah, dapur, dan kamar mandi.

j. Pemasangan Keramik Teras dan Acian Teras

Setelah pemasangan keramik bagian dalam rumah selesai dilakukan, maka selanjutnya akan dilakukan pemasangan keramik teras sekaligus melakukan acian untuk teras.

k. Plamir Dinding dan Plafond

Setelah bagian teras selesai, maka langkah selanjutnya adalah plamir dinding dalam rumah dan plafond.

l. Pengecatan Dinding dan Pembersihan Lahan

Pengecatan dinding merupakan bagian dari finishing, setelah semua pekerjaan telah terselesaikan, maka pengecatan dinding dilakukan untuk membuat rumah menjadi indah dan bagus dengan warna-warna yang menarik. Sekaligus pembersihan sisa-sisa pembangunan, dan menata taman halaman rumah, sehingga rumah akan tampak cantik dan sempurna.

4.1.9 Biaya Produksi Rumah

- a. Biaya tanah meliputi : Harga beli tanah, biaya infrastruktur yang meliputi (urukan jalan, plengsengan, jembatan, pagar keliling, gapura, makadam, realisasi IPPT, artesys sistem, aspal, PLN, IMB dan sertifikat, penghijauan), dan biaya overhead yang meliputi (marketing, overhead kantor, biaya lain-lain).
- b. Biaya konstruksi meliputi: Biaya bahan baku dan biaya tenaga kerja yang meliputi bahan-bahan bangunan, kuli dan tukang sebagai berikut:

Tabel 4.2
Bahan Bangunan dan Tenaga Kerja Langsung
Wisma Pengadengan Sejahtera IV

| No | Bahan Bangunan |
|-----|----------------|
| 1. | Tanah urug |
| 2. | Pasir urug |
| 3. | Pasir pasang |
| 4. | Batu kali |
| 5. | Bata merah |
| 6. | Kapur gamping |
| 7. | Semen |
| 8. | Besi boton |
| 9. | Kayu reng |
| 10. | Kayu usuk |
| 11. | Papan lisplank |
| 12. | Plafon |
| 13. | Teakwood |
| 14. | Keramik |
| 15. | Genteng |
| 16. | Kloset |
| 17. | Kran |
| 18. | Soap holder |
| 19. | Flor drain |

| | |
|-----------------------|-------------|
| 20. | Cat tembok |
| 21. | Cat kayu |
| 22. | Cat genteng |
| 23. | Plamur |
| 24. | Kiat angin |
| 25. | Kaca |
| 26. | Saklar |
| 27. | Stop kontak |
| 28. | Pipa |
| 29. | Paku |
| 30. | Lem |
| Tenaga kerja langsung | |
| 1. | Kuli |
| 2. | Tukang batu |
| 3. | Tukang Besi |
| 4. | Tukang Cat |
| 5. | Tukang Kayu |

Sumber: CV Khatara Konstruksi

Tabel 4.3
Biaya Tetap
CV Khatara Konstruksi

| Keterangan | Jumlah |
|-----------------------------|--------------------|
| Beban Gaji Karyawan | 40.650.000 |
| Beban Marketing | 37.500.000 |
| Beban Operasional dan Admin | 86.271.420 |
| Beban perlengkapan | 87.000 |
| Beban Penyusutan | 20.194.375 |
| Beban pajak | 7.212.500 |
| Total Biaya Tetap | 191.915.295 |

Sumber: CV Khatara Konstruksi

4.1.10 Biaya Perolehan Tanah

Tabel 4.4
Biaya Perolehan Tanah
Wisma Pengadengan Sejahtera IV

| Biaya | Jumlah |
|--------------|---------------|
| Lahan | 300.000.000 |

| | |
|-----------------------------|-------------|
| Infrastruktur | 686.620.000 |
| Overhead | 182.500.000 |
| Total Biaya Perolehan Tanah | 869.120.000 |

Sumber : CV Khatara Konstruksi

Biaya perolehan tanah/m² = Total biaya : luas lahan efektif

$$= 869.120.000 : 2.226 \text{ m}^2$$

$$= 390.440 \text{ m}^2$$

Dari hasil perhitungan tersebut dapat diketahui bahwa biaya perolehan tanah per m² adalah Rp 390.440

4.1.11 Biaya Perolehan Tanah Type 36/72 dan 45/84

Tabel 4.5
Biaya Perolehan Tanah Type 36/72 dan 45/84
Wisma Pengadengan Sejahtera IV

| Type | L. Tanah | Biaya Perolehan Tanah /m ² | Jumlah |
|-------|-------------------|---------------------------------------|------------|
| 36/72 | 72 m ² | 390.440 | 28.111.680 |
| 45/84 | 84 m ² | 390.440 | 32.796.960 |

Sumber: CV Khatara Konstruksi

Dari biaya perolehan tanah per m² sebesar Rp 390.440 maka biaya tersebut akan dikalikan dengan luas tanah perumahan yaitu untuk type 36/72 dengan luas tanah 72 m² maka diperoleh biaya sebesar Rp 28.111.680, sedangkan untuk type rumah 45/84 dengan luas tanah 84 m² maka diperoleh biaya sebesar Rp 32.796.960

4.1.12 Biaya Produksi Bangunan

Tabel 4.6
Biaya Produksi Rumah Type 36/72
Wisma Pengadengan Sejahtera IV

| No. | Uraian Pekerjaan | Jumlah |
|-----|-------------------------------|---------------|
| 1. | Pekerjaan persiapan | 2.545.140,4 |
| 2. | Pekerjaan Tanah | 1.216.834 |
| 3. | Pekerjaan pasangan | 15.112.718,38 |
| 4. | Pekerjaan beton | 8.093.957,529 |
| 5. | Pekerjaan kayu dan atap | 17.223.023,36 |
| 6. | Pekerjaan gantungan | 806.400 |
| 7. | Pekerjaan lantai dan sanitasi | 7.073.281,706 |

| | | |
|----|-----------------------------------|---------------|
| 8. | Pekerjaan Finishing | 11.273.070,46 |
| 9. | Pekerjaan listrik | 3.035.694,4 |
| | Total biaya produksi | 66.380.120,24 |
| | Dibulatkan menjadi | 66.380.120 |
| | Biaya produksi per m ² | 1.843.892,229 |

Sumber: RAB CV Khatara Konstruksi

Dari hasil Rencana Anggaran Belanja rumah type 36/72 pada lampiran 3 dapat diketahui bahwa biaya produksi rumah adalah sebesar Rp 66.380.120,24 dan biaya per m² type rumah tersebut adalah sebesar Rp 1.843.892,229.

Tabel 4.7
Biaya Produksi Rumah Type 45/84
Wisma Pengadengan Sejahtera IV

| No. | Uraian Pekerjaan | Jumlah |
|-----|-----------------------------------|---------------|
| 1. | Pekerjaan persiapan | 2.846.828,6 |
| 2. | Pekerjaan Tanah | 1.438.686 |
| 3. | Pekerjaan pasangan | 19.090.079,32 |
| 4. | Pekerjaan beton | 10.225.785,42 |
| 5. | Pekerjaan kayu dan atap | 20.050.525,64 |
| 6. | Pekerjaan gantungan | 991650 |
| 7. | Pekerjaan lantai dan sanitasi | 8.301.169,226 |
| 8. | Pekerjaan Finishing | 14.984.528,96 |
| 9. | Pekerjaan listrik | 3.084.059,2 |
| | Total biaya produksi | 81.013.312,36 |
| | Dibulatkan menjadi | 81.013.312 |
| | Biaya produksi per m ² | 1.800.295,83 |

Sumber: RAB CV Khatara Konstruksi

Dari hasil Rencana Anggaran Belanja rumah type 45/84 pada lampiran 4 dapat diketahui bahwa biaya produksi rumah adalah sebesar Rp 81.013.312 dan biaya per m² type rumah tersebut adalah sebesar Rp 1.800.295,83

4.1.13 Total Biaya Produksi Per Unit

Tabel 4.8
Total Biaya Produksi Per Unit Rumah
Wisma Pengadengan Sejahtera IV

| Type | L.Tanah | Biaya Tanah | L.Bangunan | Biaya Bangunan | Total Biaya Produksi |
|-------|-------------------|-------------|-------------------|----------------|----------------------|
| 36/72 | 72 m ² | 28.111.680 | 36 m ² | 66.380.120 | 94.491.800 |

| | | | | | |
|-------|-------------------|------------|-------------------|------------|-------------|
| 45/84 | 84 m ² | 32.796.960 | 45 m ² | 81.013.312 | 113.810.272 |
|-------|-------------------|------------|-------------------|------------|-------------|

Sumber: CV Khatara Konstruksi

Setelah mengetahui harga pokok perolehan tanah dan biaya produksi per unit rumah maka dapat diketahui total biaya produksi untuk tanah dan bangunan sebesar Rp 94.491.800 per unit untuk rumah type 36/72 dan untuk rumah type 45/84 adalah sebesar Rp 113.810.272 per unit.

4.1.14 Daftar Harga Jual Perumahan Wisma Pengadengan Sejahtera IV

Berikut ini adalah daftar harga yang telah ditetapkan oleh CV Khatara Konstruksi untuk Perumahan Wisma Pengadengan Sejahtera IV Kraksaan Probolinggo pada Desember 2014

Tabel 4.9
Daftar Harga Jual Rumah Type 36/72 dan 45/84
Perumahan Wisma Pengadengan Sejahtera IV

| No. | Type | Biaya Produksi | Laba | Harga Jual |
|-----|-------|----------------|------------|-------------|
| 1. | 36/72 | 94.491.800 | 25.508.200 | 120.000.000 |
| 2. | 45/84 | 113.810.272 | 46.189.728 | 160.000.000 |

Sumber: CV Khatara Konstruksi

4.2 Pembahasan Hasil Penelitian

4.2.1 *Target Costing* sebagai Penentuan Harga Jual

Dari hasil penelitian yang dilakukan sebelumnya oleh Kristina (2009) tentang strategi penentuan harga jual berbasis *target costing* menyebutkan bahwa *target costing* dapat dijadikan metode sebagai penentuan harga jual dengan cara menurunkan harga jual.

Rudianto (2013: 145) menyebutkan bahwa dalam penentuan harga jual harus menganalisis pasar, pesaing, harga pasar, dan biaya produksi. Analisis tersebut merupakan langkah awal yang dilakukan dalam pendekatan *target costing* yaitu melihat harga pasar, daya beli pelanggan dan harga pesaing-pesaing. Oleh karena itu *target costing* dapat diterapkan sebagai penentuan harga

jual. Selain itu penentuan harga jual berbasis *target costing* juga dapat membantu perusahaan dalam mengatur biaya produksi, agar biaya produksi dapat tercapai sesuai dengan yang ditargetkan perusahaan.

Horngren, dkk (2006: 500) menyebutkan bahwa dalam menentukan harga jual harus diawali dengan harga target, harga target tersebut adalah harga yang bersedia dibayar oleh pelanggan. Konsep *target costing* adalah harga yang mempengaruhi biaya, jadi sebelum perusahaan melakukan kegiatan produksinya, sebelum itu perusahaan harus menentukan harga target terlebih dahulu, kemudian menentukan laba yang diinginkan baru kemudian muncul yang namanya *target costing*. Sehingga dengan melihat peran dan penerapan *target costing* tersebut, dapat dikatakan bahwa *target costing* dapat digunakan sebagai penentuan harga jual produk.

Penerapan *target costing* yang dilakukan oleh perusahaan pesawat Boeing dengan melakukan pengurangan biaya 25% hingga 30% dapat memberikan layanan yang hemat berupa harga jual yang lebih rendah. Penerapan *target costing* telah banyak dilakukan salah satu diantaranya yaitu yang dilakukan oleh perusahaan pesawat terbang Boeing yang menerapkan metode *target costing* sebagai cara dalam mengurangi biaya produksi. Apabila biaya produksi dapat dipekecil, tentunya akan berimbas pada penentuan harga jual suatu produk. Karena Boeing telah menerapkan *target costing* dalam pengurangan biaya produksi, dan biaya tersebut berhasil diturunkan, maka Boeing dapat menentukan harga jual yang lebih rendah dari biasanya.

Berdasarkan penelitian dan teori yang ada dapat dikatakan bahwa *target costing* dapat digunakan sebagai penentuan harga jual yang berorientasi pada pengurangan biaya produksi.

4.2.2 Implementasi *Target Costing*

1. Menentukan harga jual dengan melihat harga pasar, harga pesaing, dan daya beli pelanggan sekitar Kraksaan.

Dalam menentukan harga jual yang kompetitif perusahaan harus melihat harga pasar dan mempertimbangkan daya beli dan kemampuan masyarakat. Perusahaan harus memadukan kedua faktor tersebut untuk menetapkan harga jual. Berdasarkan data yang diperoleh dari hasil wawancara dengan wakil direktur CV Khatara Konstruksi harga pasar standart untuk rumah sehat sederhana (RSS) di wilayah Kraksaan adalah Rp 100.000.000 hingga Rp 120.000.000 untuk type rumah 36/72 dan untuk rumah type 45/84 Rp 150.000.000 hingga Rp 160.000.000. Harga rumah tersebut dapat bervariasi tergantung kualitas, lokasi perumahan, dan luas tanah per unit rumah. Berikut ini adalah data daftar harga pesaing perumahan disekitar Wisma Pengadengan Sejahtera IV.

Tabel 4.10
Daftar Harga Pesaing
Wisma Pengadengan Sejahtera IV

| Type | Harga WPS IV | Type | Harga Sukodadi Indah Residen | Type | Jogosari Permai |
|-------|--------------|--------|------------------------------|--------|-----------------|
| 36/72 | 120.000.000 | 36/77 | 115.000.00 | 36/72 | 135.000.000 |
| 45/84 | 160.000.000 | 45/125 | 180.000.000 | 45/112 | 200.000.000 |

Sumber : CV Khatara Konstruksi

Berdasarkan daftar harga pesaing yang ada harga perumahan satu dengan yang lainnya bervariasi dipengaruhi perbedaan luas tanah, lokasi perumahan, dan kebijakan perusahaan tentang penetapan harga jual rumah. Sehingga harga jual perumahan yang beredar di pasaran berbeda-beda mengikuti kualitas, lokasi, dan kebijakan perusahaan.

Menurut hasil survei yang telah dilakukan oleh pihak CV Khatara Konstruksi sebagai wujud pendekatan dan keterbukaan dengan masyarakat agar bisa menarik pelanggan lebih banyak, masyarakat menginginkan harga rumah Rp 100.000.000 hingga Rp 110.000.000 untuk type

36/72 dan Rp 140.000.000 hingga Rp 150.000.000 untuk type 45/84. Sumber ini juga diperkuat dengan hasil observasi langsung ke lapangan dengan melihat keadaan ekonomi masyarakat sekitar CV Khatara Konstruksi yang memang keadaan ekonominya menengah (sederhana). Melihat ada pesaing yang menentukan harga dibawah WPS IV, maka CV Khatara Konstruksi perlu menurunkan harga jual yang sudah ditetapkan sebelumnya, agar sasaran pelanggan dari CV Khatara Konstruksi tidak beralih ke perumahan pesaing. Akan tetapi CV Khatara juga tidak bisa menurunkan harga terlalu rendah mengingat harga bahan bangunan mengalami kenaikan setiap tahunnya, dan CV Khatara Konstruksi juga tetap memperhatikan kualitas bangunan sehingga CV Khatara Konstruksi belum bisa menentukan harga jual sesuai dengan keinginan masyarakat untuk itu laba yang ditentukan CV Khatara Konstruksi juga tidak terlalu tinggi. Penurunan harga jual juga pernah dilakukan oleh CV Khatara Konstruksi saat perumahan Wisma Pengadengan Sejahtera III, terbukti setelah penurunan harga tersebut seluruh rumah type 36/72 habis terjual dalam waktu singkat. Penetapan harga jual yang akan direkomendasikan kepada CV Khatara Konstruksi adalah sebagai berikut:

Tabel 4.11
Penentuan Harga Jual Baru
Wisma Pengadengan Sejahtera IV

| Type | Sukodadi Indah Residence | Type | Jogosari Permai | Type | WPS IV Baru |
|--------|--------------------------|--------|-----------------|-------|-------------|
| 36/77 | 115.000.000 | 36/72 | 135.000.000 | 36/72 | 116.000.000 |
| 45/125 | 180.000.000 | 45/112 | 200.000.000 | 45/84 | 155.000.000 |

Sumber : CV Khatara Konstruksi

Dengan melihat dan mempertimbangkan harga pesaing yang ada seperti Sukodadi Indah Residence yang menetapkan harga jual lebih rendah dari CV Khatara Konstruksi, maka perumahan ini dianggap sebagai pesaing utama dalam hal harga jual, perumahan ini menetapkan harga jual yang lebih rendah yaitu Rp 115.000.000 padahal luas tanahnya lebih luas dari WPS IV yaitu 36/77, akan tetapi lokasi perumahan Sukodadi Indah Permai ini sedikit jauh dari pusat kota

Kraksaan. Sedangkan harga yang ditentukan oleh Perumahan Jogosari Permai agak sedikit mahal yaitu Rp 135.000.000 untuk type 36/72 dikarenakan lokasi dari perumahan ini terletak di pusat aktivitas masyarakat seperti dekat dengan pasar, rumah sakit, dan pusat pendidikan, hal tersebutlah yang mempengaruhi tingkat harga perumahan tersebut. Oleh karena itu dengan melihat faktor kedua pesaing tersebut CV Khatara Konstruksi bisa menurunkan harga jual rumah type 36/72 yang semula Rp 120.000.000 menjadi Rp 116.000.000 karena alasan sebagai berikut:

- a. Adanya pesaing yang menetapkan harga Rp 115.000.000 tetapi lokasinya sedikit jauh sekitar 3 Km dari pusat kota Kraksaan, sedangkan Perumahan Wisma Pengadengan Sejahtera IV lebih dekat dengan pusat kota sekitar 1 Km dari pusat kota Kraksaan.
- b. Jika Perumahan Wisma Pengadengan Sejahtera IV tidak menurunkan harga jual, dikhawatirkan pelanggan akan memilih Pesaing dua yaitu Jogosari Permai yang harganya memang sedikit lebih mahal, tetapi lokasi perumahan ini terletak di pusat kegiatan sosial masyarakat seperti Alun-alun kota, kantor PEMDA, SMAN 1 Kraksaan, SMKN 1 dan 2 Kraksaan, SMPN 1 Kraksaan, SDN Patokan 1, RSUD Waluyo Jati, dan pasar Kraksaan wetan. Karena sebagian besar masyarakat mencari lokasi strategis agar mudah menjalankan aktivitas.

Sedangkan harga jual WPS IV untuk type rumah 45/84 CV Khatara Konstruksi juga melihat dari harga pesaing, yang memang memiliki kelebihan luas tanah seperti Sukodadi Indah Permai yang tanahnya lebih luas 41 m^2 dari WPS IV dengan harga Rp 180.000.000 unturumah type 45/125. Jika dihitung, dengan harga tanah CV Khatara Konstruksi Rp $390.440 \times 41 \text{ m}^2$ (selisih tanah Sukodadi Indah Permai dengan WPS IV) adalah sebesar Rp 16.008.040. seharusnya apabila luas tanah WPS IV sama dengan Sukodadi Indah Permai CV Khatara Konstruksi bisa menetapkan harga Rp 176.008.040. Akan tetapi jika ingin bersaing, berhubung luas tanah WPS

IV hanya 84 maka CV Khatara Konstruksi memang seharusnya menentukan harga lebih rendah Rp 160.000.000. Tetapi harga tersebut dianggap masih terlalu tinggi melihat daya beli sasaran pelanggan sekitar CV Khatara Konstruksi. CV Khatara Konstruksi juga perlu melihat pesaing dua yaitu Jogosari Permai dengan luas rumah 45/112 menentukan harga tinggi yaitu Rp 200.000.000 karena luas tanahnya lebih luas dibanding WPS IV dan lokasi perumahan Jogosari Permai ini terletak di pusat aktivitas sosial masyarakat. Berhubung luas tanah WPS IV 45/84 maka CV Khatara Konstruksi menurunkan harga rumah type 45/84 dari Rp 160.000.000 menjadi Rp 155.000.000 dengan alasan:

- a. Melihat pesaing satu Sukodadi Indah Permai yang memiliki keunggulan luas tanah dibanding WPS IV
- b. Melihat pesaing dua Jogosari permai yang memiliki kelebihan luas tanah dan lokasi yang lebih strategis, menjadi ancaman bagi WPS IV, sehingga mengharuskan CV Khatara Konstruksi menurunkan harga, agar sasaran pelanggan keluarga sederhana yang memprioritaskan harga murah lebih bisa memilih WPS IV dengan kualitas yang tidak terlalu jauh, dan lokasi yang tidak jauh dari pusat kota.

2. Menentukan Laba Per Unit

Dalam melakukan penjualan produk perusahaan akan menentukan laba per unit dari harga jual per unit sesuai dengan kebijakan dan tujuan perusahaan. CV Khatara Konstruksi menentukan laba untuk rumah type 36/72 adalah sebesar 25.508.200 per unit, dan untuk rumah type 45/84 adalah sebesar 46.189.728 per unit.

3. Menentukan *Target Costing*

Menurut Rudianto (2013: 149) Berdasarkan harga jual yang telah ditetapkan, kemudian dikurangi dengan laba per unit produk yang diinginkan oleh perusahaan, maka perusahaan dapat

menentukan target biaya yang diharapkan untuk menghasilkan sebuah produk. *Target costing* dapat ditentukan sebagai berikut:

$$\text{Target Costing} = \text{Harga Jual} - \text{Laba yang Diharapkan}$$

Berikut ini adalah perhitungan *target costing* untuk rumah type 36/72 dan 45/84.

Rumah type 36/72:

$$\text{Harga Jual} = \text{Rp } 116.000.000$$

$$\text{Laba} = 25.508.200$$

$$\begin{aligned} \text{Target Costing} &= \text{Rp } 116.000.000 - \text{Rp } 25.508.200 \\ &= \text{Rp } 90.491.800 \end{aligned}$$

Rumah type 45/84:

$$\text{Harga Jual} = \text{Rp } 155.000.000$$

$$\text{Laba} = 46.189.728$$

$$\begin{aligned} \text{Target Costing} &= \text{Rp } 155.000.000 - \text{Rp } 46.189.728 \\ &= \text{Rp } 108.810.272 \end{aligned}$$

Dari perhitungan *target costing* yang telah dilakukan dapat diketahui target biaya yang harus dicapai oleh CV Khatara Konstruksi dalam membangun sebuah rumah type 36/72 biaya yang harus tercapai adalah Rp 90.491.800 dan type 45/84 adalah Rp 108.810.272

4. Biaya Produksi

Setelah perusahaan menghitung besarnya *target costing* yang harus dicapai oleh perusahaan, maka perusahaan harus menurunkan biaya produksi rumah yang semula, menjadi biaya produksi rumah yang sesuai dengan *target costing*. Berikut ini perbandingan biaya produksi awal dengan *target costing* yang harus dicapai perusahaan:

Tabel 4.12
Tabel Biaya Produksi Awal dan *Target Costing*
Wisma Pengadengan Sejahtera IV

| Type | Biaya Produksi Awal | Target Costing |
|-------|---------------------|----------------|
| 36/72 | Rp 94.491.800 | Rp 90.491.800 |
| 45/84 | Rp 113.810.272 | Rp 108.810.272 |

Sumber: Data diolah

5. Rekayasa Nilai

Melihat biaya produksi yang dikeluarkan CV Khatara Konstruksi masih diatas biaya target maka CV Khatara Konstruksi perlu melakukan rekayasa nilai untuk menurunkan biaya produksi, agar biaya produksi dapat mencapai *target costing* yang ditentukan. Penurunan biaya produksi akan sedikit mengurangi kualitas tetapi rekayasa nilai ini tidak akan mengurangi kualitas dasar bangunan. Berikut ini adalah rekayasa nilai biaya produksi untuk rumah type 36/72 dan 45/84:

- a. Merekayasa penggunaan pasir Lumajang dengan pasir lokal. Pasir lumajang memang memiliki kualitas yang lebih bagus dari pasir lokal dengan hitungan harga Rp 155.000/m³, akan tetapi jika CV Khatara Konstruksi menggunakan pasir lumajang kelemahannya adalah akses bahan yang memerlukan waktu pengiriman dan juga harga yang lebih mahal, hal itu dapat terjadi pemborosan waktu dan biaya produksi dibandingkan dengan pasir lokal yang mudah diperoleh dan harga yang standart yaitu Rp 90.000/m³. Pasir lokal juga digunakan oleh penduduk setempat apabila sedang melakukan pembangunan, jadi mengganti pasir Lumajang

dengan pasir lokal tidak menjadi masalah, dan masih sesuai dengan standart pembangunan rumah yang berlaku.

- b. Merekayasa Pekerjaan Pasangan yaitu dengan mengganti semen gresik menjadi semen tiga roda untuk acian, plesteran, dan bahan adonan untuk dinding. Penggantian semen gresik ke semen tiga roda dilakukan karena harga semen tiga roda sedikit lebih murah dari semen gresik, dan biasanya masyarakat setempat jika melakukan pembangunan rumah seringkali menggabungkan dua semen tersebut untuk menghemat biaya, bahkan tidak jarang semen yang digunakan dalam pembangunan sepenuhnya menggunakan semen tiga roda. Perubahan dari semen gresik seharga Rp 58.300/zak menjadi semen tiga roda Rp 53.000/zak
- c. Merekayasa keramik lantai 40 x 40 keramik merk Hercules menjadi keramik lantai 30 x 30 merk Mulia. Ukuran keramik lantai yang biasa digunakan dalam pembangunan rumah adalah dua ukuran tersebut. Hanya saja dalam rekayasa nilai ini akan mengganti keramik Merk Hercules Rp 56.000/m² dengan kualitas keramik yang sama namun ukurannya lebih kecil yaitu merk Mulia dengan harga Rp 35.000/m²
- d. Mengganti keramik lantai kamar mandi merk Hercules yang awalnya seharga Rp 46.300/m² dengan merk Mulia seharga Rp 40.000/m². Keramik lantai kamar mandi memang lebih mahal dari pada keramik lantai biasa
- e. Mengganti keramik lantai dapur merk Hercules yang awalnya Rp 43.700/m² dengan merk Mulia Rp 32.000/m²
- f. Mengganti Kloset jongkok dengan merk Duti untuk rumah type 36/72 seharga Rp 115.000, dan mengganti kloset duduk Ex Lolo menjadi kloset jongkok merk INK seharga Rp 165.000 untuk rumah type 45/84. Penggantian kloset duduk menjadi kloset jongkok dilakukan karena

sebagian besar masyarakat setempat lebih memilih menggunakan kloset jongkok daripada kloset duduk.

- g. Mengganti Cat tembok Catylac seharga Rp 30.600/kg menjadi cat tembok Paragon Rp 18.000/kg. Penggantian cat tembok tersebut dirasa wajar dilakukan, karena cat tembok paragon adalah cat tembok yang biasanya sering digunakan masyarakat dalam pembangunan rumah.
- h. Mengganti Cat kayu Emco seharga Rp 70.000/kg menjadi merk Altec Rp 50.000
- i. Mengganti Kran plastik kamar mandi seharga Rp 20.000 menjadi kw II merk Amico seharga Rp 16.000
- j. Mengganti Soap holder besar seharga Rp 51.320 besar mengganti dengan soap holder kecil merk Mulia Rp 30.400. Mengingat bahwa fungsi soap holder ini hanya sebagai pelengkap dalam kamar mandi.
- k. Mengganti pintu kamar mandi Aluminium menjadi pintu kamar mandi Plastik merk Kita (untuk type rumah 36) seharga Rp 185.000
- l. Mengganti double saklar dengan merk Broko seharga Rp 15.000
- m. Semua bahan bangunan dibeli dalam jumlah besar dan pembelian bahan bangunan harus dilakukan di toko bangunan Raja Jaya karena toko tersebut merupakan salah satu usaha milik CV Khatara Konstruksi sehingga harga bahan bangunan yang diperoleh akan lebih murah dari harga bahan bangunan di toko yang lain.

Untuk hasil perhitungan rekayasa nilai atau perhitungan biaya produksi dapat dilihat pada lampiran 6 untuk daftar harga bahan baku, lampiran 7 untuk uraian pekerjaan, lampiran 8 untuk RAB rumah type 36/72, dan lampiran 9 RAB untuk rumah type 45/84. Setelah dilakukan perekayasa nilai untuk mengurangi biaya produksi, maka diperoleh hasil bahwa biaya produksi

untuk type rumah 36/72 adalah Rp 61.888.956 dan Rp 1.719.138/m², sedangkan untuk rumah type 45/84 adalah Rp 75.383.163 dan Rp 1.675.182/m². Berikut ini adalah biaya produksi setelah perekrasan nilai dalam upaya mencapai *target costing*.

Tabel 4.13
Biaya Produksi Rumah Type 36/72
Wisma Pengadengan Sejahtera IV
Setelah *Target Costing*

| No. | Uraian Pekerjaan | Jumlah |
|-----|-----------------------------------|---------------|
| 1. | Pekerjaan persiapan | 2.545.140,4 |
| 2. | Pekerjaan Tanah | 1.216.834 |
| 3. | Pekerjaan pasangan | 13.501.416,2 |
| 4. | Pekerjaan beton | 7.680.774,804 |
| 5. | Pekerjaan kayu dan atap | 17.043.222,11 |
| 6. | Pekerjaan gantungan | 806.400 |
| 7. | Pekerjaan lantai dan sanitasi | 5.961.251,723 |
| 8. | Pekerjaan Finishing | 10.142.922,46 |
| 9. | Pekerjaan listrik | 2.990.994,4 |
| | Total biaya produksi | 61.888.956,1 |
| | Dibulatkan menjadi | 61.888.956 |
| | Biaya produksi per m ² | 1.719.138 |

Sumber: Data diolah

Tabel 4.14
Biaya Produksi Rumah Type 45/84
Wisma Pengadengan Sejahtera IV
Setelah *Target Costing*

| No. | Uraian Pekerjaan | Jumlah |
|-----|-----------------------------------|--------------|
| 1. | Pekerjaan persiapan | 2.846.828,6 |
| 2. | Pekerjaan Tanah | 1.438.686 |
| 3. | Pekerjaan pasangan | 16.963.401 |
| 4. | Pekerjaan beton | 9.686.255,14 |
| 5. | Pekerjaan kayu dan atap | 20.037.724,4 |
| 6. | Pekerjaan gantungan | 991.650 |
| 7. | Pekerjaan lantai dan sanitasi | 6.748.537,03 |
| 8. | Pekerjaan Finishing | 13.466.022 |
| 9. | Pekerjaan listrik | 3.204.059,2 |
| | Total biaya produksi | 75.383.163,4 |
| | Dibulatkan menjadi | 75.383.163 |
| | Biaya produksi per m ² | 1.675.182 |

Sumber: Data diolah

Tabel 4.15
Total Biaya Produksi Setelah *Target Costing*

| Type | Luas Tanah | Biaya Tanah/m ² | Jumlah | Luas Bangunan | Biaya Bangunan/m ² | Jumlah | Total Biaya Produksi |
|-------|------------|----------------------------|------------|---------------|-------------------------------|------------|----------------------|
| 36/72 | 72 | 390.440 | 28.111.680 | 36 | 1.719.138 | 61.888.956 | 90.000.636 |
| 45/84 | 84 | 390.440 | 32.796.960 | 45 | 1.675.182 | 75.383.163 | 108.180.123 |

Sumber : Data diolah

Dari hasil rekayasa nilai untuk mengurangi biaya produksi yang telah dilakukan seperti tabel diatas, maka dapat diketahui bahwa:

- a. Total biaya produksi rumah type 36/72 sebelum dilakukan *target costing* adalah Rp 94.491.800 dan untuk type rumah 45/84 adalah Rp 113.810.272.
- b. *Target costing* untuk rumah type 36 adalah Rp 90.491.800 dan untuk rumah type 45/84 adalah Rp 108.810.272
- c. Total biaya produksi setelah dilakukan *target costing* untuk rumah type 36/72 adalah Rp 90.000.636 dan untuk rumah type 45/84 adalah Rp 108.180.123.
- d. Setelah implementasi *target costing* dilakukan terjadi penurunan total biaya produksi untuk rumah type 36/72 adalah sebesar Rp 4.491.164 dan untuk total biaya produksi rumah type 45/84 adalah sebesar Rp 5.630.149

Tabel 4.16
Perubahan Spesifikasi Bangunan Setelah *Target Costing*

| Spesifikasi Bangunan | Yang Digunakan |
|----------------------|-------------------------------|
| Pondasi | Strous |
| Struktur | Beton bertulang |
| Dinding | Batu bata dipleser, dan dicat |
| Kusen | Kayu lokal |

| | |
|------------------|---------------------------|
| Daun pintu utama | Panil (kayu full) |
| Daun pintu dalam | Teakwood |
| Daun jendela | Kayu lokal |
| Lantai | Keramik 30 x 30 |
| Lantai KM | Keramik anti slip 20 x 20 |
| Penutup atap | Genteng beton di cat |
| Plafond | Asbes dicat |
| Kamar mandi / WC | Bak mandi, Kloset jongkok |
| Air bersih | Arthesis / sumur |
| Listrik | 900 watt |

Sumber : Data diolah

4.2.3 Perbandingan Harga Jual Lama dengan Harga Jual Baru yang Menggunakan *Target Costing*

Perhitungan ini akan membandingkan perhitungan harga lama dengan harga baru yang berdasarkan *target costing*. Perhitungan ini akan menggunakan pendekatan margin kontribusi, agar dapat dilihat perbedaan laba/rugi yang diperoleh dari perhitungan harga lama dengan perhitungan harga yang baru.

Tabel 4.17
Perbandingan Penentuan Harga Jual
CV Khatara Konstruksi

| Harga Jual Normal | | | <i>Target Costing</i> | | |
|-------------------|----------------|-------------|-----------------------|-----------------------|-------------|
| Type | Keterangan | Jumlah | Type | Keterangan | Jumlah |
| 36/72 | Biaya produksi | 94.491.800 | 36/72 | Harga Jual | 116.000.000 |
| | Laba | 25.508.200 | | Laba | 25.508.200 |
| | Harga Jual | 120.000.000 | | <i>Target Costing</i> | 90.491.800 |
| 45/84 | Biaya Produksi | 113.810.272 | 45/84 | Harga Jual | 155.000.000 |
| | Laba | 46.189.728 | | Laba | 46.189.728 |
| | Harga Jual | 160.000.000 | | <i>Target Costing</i> | 108.810.272 |

Sumber: Data diolah

Tabel 4.18
Penurunan Biaya Produksi (Variabel)
CV Khatara Konstruksi

| Type | Biaya Produksi (Variabel) | |
|-------|---------------------------|-------------------------------|
| | Biaya Awal | Setelah <i>Target Costing</i> |
| 36/72 | 94.491.800 | 90.000.636 |
| 45/84 | 113.810.272 | 108.180.123 |

Sumber: Data diolah

Tabel 4.19
Perhitungan Margin Kontribusi dengan Harga Lama Type 36/72
CV Khatara Konstruksi

| Keterangan | Volume 20 Unit |
|-------------------|-------------------|
| Penjualan | 2.400.000.000 |
| Biaya Variabel | 1.889.836.000 |
| Margin Kontribusi | 510.164.000 |
| Biaya Tetap | 191.915.295 |
| Laba (Rugi) | 318.248.705 |

Sumber: Data diolah

Tabel 4.20
Perhitungan Margin Kontribusi dengan Harga Lama Type 45/84
CV Khatara Konstruksi

| Keterangan | Volume 2 Unit |
|-------------------|------------------|
| Penjualan | 320.000.000 |
| Biaya Variabel | 227.620.544 |
| Margin Kontribusi | 92.379.456 |
| Biaya Tetap | 191.915.295 |
| Laba (Rugi) | (99.535.839) |

Sumber: Data diolah

Tabel 4.21
Perhitungan Margin Kontribusi Setelah *Target Costing* Type 36/72
CV Khatara Konstruksi

| Keterangan | Volume 20 Unit |
|-------------------|-------------------|
| Penjualan | 2.320.000.000 |
| Biaya Variabel | 1.800.012.720 |
| Margin Kontribusi | 519.987.280 |
| Biaya Tetap | 191.915.295 |
| Laba (Rugi) | 328.017.985 |

Sumber: Data diolah

Tabel 4.22
Perhitungan Margin Kontribusi Setelah *Target Costing* Type 45/84
CV Khatara Konstruksi

| Keterangan | Volume 2 Unit |
|-------------------|------------------|
| Penjualan | 310.000.000 |
| Biaya Variabel | 216.360.246 |
| Margin Kontribusi | 93.639.754 |
| Biaya Tetap | 191.915.295 |
| Laba (Rugi) | (98.275.541) |

Sumber: Data diolah

Berdasarkan perbandingan diatas diketahui bahwa penentuan harga jual menggunakan metode *target costing* bisa memberikan kontribusi margin dan laba yang lebih tinggi dibandingkan dengan penentuan harga awal. Meskipun untuk type rumah 45/84 mengalami rugi, karena jumlah rumah 45/84 hanya 2 unit, dan dengan menggunakan metode *target costing* dapat memper kecil kerugian. Seperti pada tabel berikut ini:

Tabel 4.23
Perbandingan Sebelum dan Sesudah *Target Costing*
CV Khatara Konstruksi

| Sebelum <i>Target Costing</i> | | | | | |
|--------------------------------------|---------------|---------------|-------------------|-------------|--------------|
| Type | Penjualan | B. Variabel | Margin Kontribusi | Biaya Tetap | Laba |
| 36/72 | 2.400.000.000 | 1.889.836.000 | 510.164.000 | 191.915.295 | 318.248.705 |
| 45/84 | 320.000.000 | 227.620.544 | 92.379.456 | 191.915.295 | (99.535.839) |
| Setelah <i>Target Costing</i> | | | | | |

| Type | Penjualan | B. Variabel | Margin Kontribusi | Biaya Tetap | Laba |
|-------|---------------|---------------|-------------------|-------------|--------------|
| 36/72 | 2.320.000.000 | 1.800.012.720 | 519.987.280 | 191.915.295 | 328.017.985 |
| 45/84 | 310.000.000 | 216.360.246 | 93.639.754 | 191.915.295 | (98.275.541) |

Sumber: Data diolah

Total penjualan rumah type 36/72 sebanyak 20 unit sebelum *target costing* dapat memberikan margin kontribusi sebesar Rp 510.164.000 dan setelah *target costing* margin kontribusi naik menjadi Rp 519.987.280. Begitu juga untuk penjualan total rumah type 45/84 sebanyak 2 unit sebelum *target costing* dapat memberikan margin kontribusi sebesar Rp 92.379.456 dan setelah *target costing* naik menjadi 93.639.754 meskipun pada penjualan rumah type 45/84 CV Khatara mengalami rugi karena unit yang tersedia hanya 2 unit rumah dan dari hasil penjualan tersebut tidak dapat menutup biaya tetapnya.

4.2.4 Kaizen Costing

Kaizen costing merupakan cara untuk dapat mempertahankan penentuan harga jual dan penurunan biaya setelah target costing dilakukan. Perlu cara atau kebijakan – kebijakan yang harus dilakukan CV Khatara Konstruksi agar penentuan harga jual dan penurunan biaya yang telah dilakukan dapat berjalan dalam jangka waktu yang panjang. Akan tetapi berhubung biaya produksi untuk pembangunan rumah dapat dengan mudah berubah sewaktu – waktu seperti naiknya biaya bahan baku, harga tanah, dan upah tenaga kerja, juga harga jual perumahan yang bervariasi sesuai kualitas, lokasi, dan perkembangan pasar, hingga keadaan ekonomi masyarakat maka CV Khatara Konstruksi tidak bisa selalu menggunakan harga jual yang telah ditetapkan diatas, CV Khatara Konstruksi hanya bisa melakukan penyesuaian kembali harga jual berdasarkan keadaan pada saat itu yang dapat dilakukan dengan cara:

- a. Selalu melihat perkembangan harga biaya bahan baku dengan cara menjalin hubungan kerjasama dengan para suplier bahan bangunan, dengan adanya hubungan kerjasama tersebut dapat mempermudah CV Khatara Konstruksi dalam memperoleh informasi tentang harga bahan bangunan.

- b. Mempertimbangkan harga jual para pesaing. Pihak manajemen dapat menjalin komunikasi antar pemilik perumahan setempat, misalnya dengan mengadakan sharing antar pemilik perumahan atau rapat – rapat internal yang membahas tentang harga perumahan, dengan kegiatan tersebut dapat membuka wawasan bagi manajemen untuk mengetahui berapa harga yang akan ditetapkan oleh para pesaing – pesaingnya.
- c. Memperhatikan tingkat kesejateraan ekonomi masyarakat, hal ini dapat melihat dan mengamati gaya hidup masyarakat, selera masyarakat, bahkan bagian humas dapat mencari informasi tentang pertumbuhan ekonomi penduduk pada dinas kependudukan setempat terkait dengan pertumbuhan ekonomi masyarakat.
- d. Melihat keinginan masyarakat akan model dan desain rumah, semakin berkembangnya zaman modern berpengaruh pada budaya dan selera masyarakat, cara tersebut dapat dilakukan dengan mengakses desain – desain rumah modern terbaru melalui internet, pameran, yang tentunya desain rumah tersebut akan disesuaikan dengan budaya dan keinginan masyarakat. Memberikan kebebasan bagi pelanggan yang ingin menentukan desain rumah sendiri dengan memberikan jasa konsultasi gratis sebelum pembangunan rumah dilakukan.
- e. Memperhatikan peraturan tentang Ijin Mendirikan Bangunan seperti peraturan pajak, peraturan pemerintah setempat, hal tersebut menjadi dasar layak tidaknya pembangunan perumahan dilakukan

Semua aspek tersebut harus tetap diperhatikan CV Khatara Konstruksi dalam rangka menstabilkan harga jual dan biaya produksi yang harus dilakukan agar kebijakan dalam penentuan harga jual dapat bersaing dipasar dan diterima oleh masyarakat.

