

B A D V
INSTITUSIILAN SAMA GABAH

1. Kesiapan

Beri uraian yang telah diterangkan dalam bab dua - yang termasuk, cara dapat dicapai untuk kesiapan cara ini berikut :

1. Diharapkan analisis cara kelayakan kerja terhadap bahwa dengan kebijaksanaan harga yang tepat ditetapkan agar volume penjualan akan cukup-cukup yakni PT.Sabah dan Nas lebih meningkat, sehingga kemandirian dan kelembagaan tidak pernah dalam terjamin.

Dalam penetapan kebijaksanaan harga jual untuk masing-masing runch PT.Sabah Nas berdasarkan atas dasar Cost Plus Pricing dengan proses produksi laba yang berstandarisasi dengan tingkat daya hasil maksimal.

Ternyata harga jual untuk susah type C (costsheet) = proses produksi laba yang diharapkan terlalu tinggi, sehingga penyebabnya barang jualnya pun juga laba tinggi dan suatu perubahan dan pengembangan proses produksi = cara volume penjualannya akanlah menurun.

2. Masing-masing bahan masalah perusahaan mencakup yang penting bagi manajer, maka PT.Sabah Nas yang bersifat dibidang real estate ini ikut mengikuti peran pentingnya dan berpartisipasi dalam pembangunan

- rumah-rumah untuk berbagai golongan adalah menyukar.
3. Dengan adanya peningkatan perstruktur bahan untuk sebesar agak 1 rumah type A (rumah) harus dilengkapi dengan menggunakan 3 rumah type B (rumah) dan 6 rumah type C (kediaman), maka produksi rumah type C inilah yang paling banyak dan yang masih belum terjual sampai akhir tahun 1980 mencapai 100 buah karena prosesnya dari volume penjualan yang sedikit.
 4. Landasan pemikiran dari pembeli galangan yang ekonomi kurang adalah tingginya harga marupatua jauhan serta dari sentu premi, sedangkan bagi yang membeli lahan = kendaraan peralihan adalah produk yang baik dengan harga yang acrendah sangat.
 5. Rata-rata saja adalah perbedaan tingkat peningkatan laba yang ditetapkan untuk dasar-dasar type rumah produk Pt. Tumbuhan Nasional dalam kobilisasi harga belum secara korrekta diilustrasikan.
 6. Pada rata-rata diperoleh peningkatan harga yang tinggi ini adalah akibat tingginya harga tanah dan harga bahan bangunan sebagian besar. Pendek lebar dari penjualan rumah type A (rumah) dan rumah type B (rumah) cukup besar, tetapi karena banyaknya type C (kediaman) yang tidak terjual, rentabilitas usaha tahun 1977 dari 21,5 % turun menjadi 20,5 % pada tahun 1980 akibatnya peningkatan kobilisasi harga yang tidak tepat.

6. Total kerja tambahan yang diperlukan pada tahun 1977 sebesar Rp.263.423.719,03 dan pada tahun 1980 untuk kerja tambahan yang diperlukan turun menjadi - Rp.237.355.299,07 dikini untuk kerja condong dengan sumbu dasar dalam jangka waktu yang panjang berdimensio perbaikan terus-menerus.
7. Strategi kegiatan relawan & project yang dilakukan oleh PT.Sinch Rus untuk produk-produk yang dibuatkan, termasuk untuk rancangan type C (condong).
Dengan desainan yang dihasilkan kurang dapat menjawab kebutuhan produk yang dibutuhkan ditentukan rumah-rumah yang dilaksanakan oleh perusahaan lain.

2. Saran

Dari keadaan yang diperlukan, perlu dicatat bahwa kebutuhan sumber daya perekonomian adalah satu komponen yang ada pada penilaian, dengan tujuan agar cara perekonomian ini berhasil bagi PT.Sinch Rus dalam operasi berjalan, sehingga bagi perusahaan ini senilai dengan terpenuhinya kebutuhan yang diinginkan berarti kondisinya berjalan sesuai dengan perencanaan untuk mendapatkan laba.

Bagi perusahaan dan menyadari terjadinya kembalihnya operasi PT.Sinch Rus sebagai perusahaan real estate, berarti caranya mencapai kesuksesan perekonomian yang dibutuhkan. Dengan kata lain terpenuhinya kebutuhan yang dibutuhkan oleh PT.Sinch Rus akan menguntungkan bagi banyak pihak.

Dari pemikiran penulis yang dapat diberikan sebagai berikut :

1. Ketentuan Pemerintah dalam hal membangun rumah untuk tiap-tiap type (A,B,C) merupakan suatu hal yang tidak mungkin dihindari. Oleh karena itu cara yang dilakukan oleh PT. Tanah Mas didalam memecahkan persoalan yang dihadapi maka secara penulis sebaiknya untuk rumah Type Sederhana (C) dibagi pula atas 2 macam Type lagi yaitu Type yang murah yang hampir menyamai Type rumah Perumnas dan Type sederhana menurut Standard Tanah Mas.
2. Adanya Perumnas sebenarnya bukan merupakan penghambat dalam hal penjualan rumah-rumah produk PT.Tanah Mas apabila dilakukan pengenalan-pengenalan yang lebih cendramalam dan meluas; sehingga dapat diketahui oleh masyarakat perbedaan antara produk yang dihasilkan oleh Perumnas dan produk-produk yang dihasilkan oleh PT.Tanah Mas. Dilegakan pemasangan iklan pada surat-surat Kabar atau Majalah lebih sering kali terutama pada waktu-waktu setelah pendaftaran penjualan rumah Perumnas ditutup.
3. Dengan merubah penetapan harga yang dilakukan selama ini dimana harga jual untuk masing-masing type rumah sebesar :

Harga Jual Type A : Biaya Produksi + 40 % Laba.

Harga Jual Type B : Biaya Produksi + 25 % Laba.

Harga Jual Type C : Biaya Produksi + 15 % Laba.

3. kerana didalam penentuan harga yang dilakukan, diberikan kepada kebijaksanaan harga yang berbeda-beda untuk masing-masing type barang yang diproduksi.

Cedangkan ini dicantik pula dengan adanya peningkatan distribusi masayarakat, yaitu bahwa bagi masayarakat yang hanya banyak barang yang masih ditengah datang jadi cukup atas barang yang ditawarkan, dan bagi golongan masayarakat yang kurang atau tidak akan membilang atau bukan, dilakukan pada penilaian barang dengan barang yang paling rendah dengan saat yang paling besar, sebaik kebijaksanaan yang dipakai oleh Pt. Semen Ria ini yang konsisten dilakukan, sehingga perlu dilakukan penambahan - penambahan.

Tutuk itu sebaiknya harga jual ditetapkan sebagai berikut :

Harga Jual Type A : Biaya Produksi + 50 % Laba

Harga Jual Type B : Biaya Produksi + 35 % Laba

Harga Jual Type C : Biaya Produksi + 5 % Laba

Dengan adanya ketentuan prosentase laba untuk setiap-rumah type A & B, ditambah dengan yang diambil dari penjualan yang dilakukan, atau sebagian barang-barangnya adanya rumah-rumah type C yang tidak ideal.

Jumlah tambahan prosentase laba yang diperoleh dari penjualan rumah type A dan B diharapkan akan memberikan hasil kerone untuk rumah type A yang diproduksi dapat terjual se banyaknya, sedangkan untuk rumah type B kecil sekali jumlah yang belum terjual.

Untuk type C, prosentase laba diturunkan dengan harapan agar menurunkan harga jual, dengan demikian akan membuka kemungkinan bertambahnya volume penjualan.

Dengan bertambahnya volume penjualan, maka perputaran modal kerja lebih terjamin.

Sebagai contoh apabila harga jual telah dilakukan perubahan dengan menggunakan angka = angka produksi dan penjualan tahun 1980 akan diperoleh gambaran sebagai berikut :

Tahun 1980

Penjualan :

Type A : $36 \times \text{Rp. } 21.428.571,42 = \text{Rp. } 771.428.571,42$

Type B : $110 \times \text{Rp. } 10.800.000,- = \text{Rp. } 1.188.000.000,-$

Type C : $161 \times \text{Rp. } 3.880.434,73 = \text{Rp. } 624.749.999,58$

Hasil yang diperoleh dari

penjualan Rp. 2.584.178.571,-

Besarnya Biaya Produksi :

Type A : $36 \times 14.285.714,28 = 514.285.714,28$

Type B : $115 \times 8.000.000,- = 920.000.000,-$

Type C : $228 \times 3.695.625,17 = 842.698.695,65$

Rp. 2.276.894.409,93

Selisih hasil Penjualan dengan

biaya produksi Rp. 307.284.161,07

Citandilangan dengan persentase laba yang ditentukan untuk analis-casing type rumah, maka dengan persentase baru ini akan terdapat perbedaan yang lebih menguntungkan sebesar Rp. 307.294.161,07 - Rp. 227.353.520,07 = Rp. 79.928.671,- .

Jumlah tersebut belum termasuk apabila dengan perturunan persentase laba untuk type C diturunkan yang akan mengakibatkan turunnya harga rumah type C, akan membuahkan pengaruh komplikasi volume penjualan rumah untuk type tersebut.

Caro tersebut dilihat dapat dipertanyakan keseksian karena dengan persentase yang baru dapat dilihat perkiraan Buku Lala untuk tahun 1980 sebagai berikut :

Penjualan :

Type A : 36 x 21.428.571,42	= Rp. 771.428.571,42
" B : 110 x 10.800.000,-	= Rp. 1.188.000.000,-
" C : 161 x 3.390.434,78	= Rp. 624.749.999,58
<hr/>	

Basil yang diperoleh dari penjualan = Rp. 2.594.173.571,-

Pengeluaran pembelian th 1980 :

Type B: 23 x 3.000.000,- = Rp. 184.000.000,-

" C: 180 x 3.695.652,27 = 665.217.390,-

Rp. 849.217.390,60

Rp. 3.433.395.963,60

Rp. 3.433.395.961,60

Bunga produksi th. 1990

Type A :	36 buah = Rp. 934.295.714,23
" " B :	115 buah " 920.000.000,-
" " C :	229 buah " 842.693.695,65
<hr/>	
Rp. 2.276.394.409,93	

Persediaan awal '90

Type B:	18x3.000.000= 144.000.000,-
" " C:	113x3.693.695,65+17.603.695,21
<hr/>	
Rp. 2.339.503.105,14	
<hr/>	
Rp. 594.892.856,46	

Bunga penjualan/Pemasaran + bunga pinjaman
perusahaan + entertaim + bunga pen-
jualan/pajak

penjualan/Pemasaran	Rp. 49.156.250,-
<hr/>	<hr/>
Laba sebelum pajak	Rp. 546.736.605,46
<hr/>	<hr/>

Jika ditandaiangkau antara Laba sebelum pajak untuk th.1990 dengan adanya perubahan kebijaksanaan yang baru maka terlihat :

Laba sebelum pajak '80 (lama)	= Rp. 466.809.035,73
Laba sebelum pajak '80 (baru)	" 546.736.605,46
<hr/>	<hr/>
Kenaikan Laba	Rp. 79.929.570,73
<hr/>	<hr/>

Jadi dengan kebijaksanaan yang baru disesuaikan akan mendapatkan laba yang lebih besar, juga diperkirakan volume - penjualan tidak akan berubah.

Stabilitas usaha (setelah adanya perbaikan kebi - jaksanaan yang baru adalah 24,01 % dan apabila ditandingkan dengan kebijaksanaan harga yang lama (20,5 %), ada kenaikan sebesar $24,01 \% - 20,5 \% = 3,6 \%$, hal ini dapat menjamin konsistensi perusahaan untuk masa mendatang .

4. Apabila terpaksa ada rumah-rumah type C yang belum terjual dalam jangka waktu lebih dari 3 bulan setelah selesai dibangun, maka untuk mengurangi beban bunga pokok-harganya sebaiknya dilakukan jalan keluar dengan misalnya : mengontrakkan untuk jangka waktu pendek (1 tahun) dengan tarif yang tidak terlalu tinggi.

Hanya wakon kepada sekelompok masyarakat atau para pekerja-pekerja yang berada dari luar kota untuk tempat pemuk - dikan.