

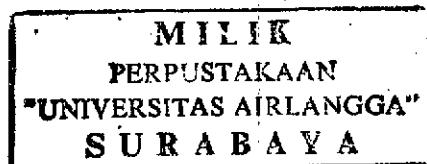
2
e.195/VI
Jan.
L.

KEBIJAKSANAAN HARGA DALAM PENINGKATAN PEGUNJALAN

RUMAH-RUMAH PADA PERUSAHAAN REAL ESTATE

PT. TANAH BES DI SEMARAKO DITINJAU

DARI SEDI MANAGEMENT PERUSAHAAN



SKRIPSI

Diajukan untuk Memperlengkapi Syarat-Syarat dalam
Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi Jurusan

Menejemen

Oleh :

RT. SAEDRA ROSWITA R.

Nrs. : 2275/VE

FAKULTAS EKONOMI UNIVERSITAS AIRLANGGA

1981



Surabaya,

Disetujui dan diterima baik

oleh :

Dosen Pembimbing :

A handwritten signature in black ink, appearing to read "Z.N.R".

(Dr. E. Ny. Z. Nexo Ruchim)

Ketua Jurusan :

A handwritten signature in black ink, appearing to read "M. Soeharto".

(Dr. Sc. M. Soeharto)

PATA PENGANTAR

Dengan mengucapkan syukur kepada Tuhan Yang Maha - Esa, berharaplah penulis menyusun Skripsi ini dengan judul : " Kebijaksanaan Harga Dalam Peningkatan Penjualan Rumah-Rumah Pada Perusahaan Real Estate PT.Tanah Nas di Samarang Ditinjau dari Sisi Manajemen Penjualan ".

Adapun Skripsi ini diciptakan untuk melengkapi Syarat dalam memperoleh gelar Sarjana Ekonomi Universitas Airlangga.

Penulis serasa ada banyak kekurangan-kekurangan dalam skripsi ini yang mana penulis menghargai adanya saran dan kritik yang bertanggung-

Melalui kesempatan yang baik ini, perkamankah penulis menyampaikan rasa terima kasih yang setengah-setengahnya kepada :

1. Ibu Drs. Ny. Z. Nuro Rachim, yang telah bersedia membimbing dan memberi petunjuk serta arahan-para yang sangat berguna dalam penyusunan skripsi ini.
2. Pak Rimpinan Fakultas, Pak dan Ibu Dosen serta asisten yang telah banyak membantukan pemudahkan dan bimbingan selama penulis kuliah di Fakultas Ekonomi Universitas Airlangga Surabaya.
3. Bapak Drs. Ed. Johnny, dari Perusahaan PT.Tanah Nas serta staf yang telah memberikan data dan fasilitas

Fasilitas yang sangat berguna.

4. Teman-teman yang telah ikut mengikuti dalam penyusunan skripsi ini serta seorang pihak lainnya yang tidak dapat disebutkan satu persatu.
5. Ibu, saudari serta saudara-saudara yang tercinta yang memberikan dorongan serta doa rindu dari tercinta-cita-cita.

Gloria Tuhan Yang Maha Pengasih dan Penyayang berkenan melimpahkan rachmat dan karunia serta makabala buat seluruh isi.

Penulis,

DAFTAR ISI

	Halaman
KATA PENGANTAR	i
DAFTAR ISI	ii
DAFTAR TABEL	v
DAFTAR GAMBAR	vi
 B A D :	
I. PENDAHULUAN	1
1. Pendekatan Umum	1
2. Penjelasan Judul	3
3. Alasan Pemilihan Judul	5
4. Tujuan Penyusunan	5
5. Sistematika Skripsi	6
6. Metodologi	7
6.1. Permasalahan	7
6.2. Hipotesis Kerja	7
6.3. Scope Analisa	9
6.4. Procedure Pengumpulan dan pengolahan Data	9
II. PEMERASAR SECARA TEORITIS	10
1. Pengertian Marketing	10
2. Pengertian Marketing Mix	14
3. Pengertian Kebijaksanaan Harga secara Umum	20

B A D A	Halaman
1. Tujuan Kebijaksanaan Harga	27
2. Fase-fase Kebijaksanaan Harga	33
III. GURUAN MENGENAI PERUSAHAAN REAL ESTATE PT. TAMAN HAS	39
1. Profil Usaha	40
2. Struktur Organisasi	46
3. Unsur-unsur Rumah yang Dihasilkan	49
4. Bahag-bahag Pelaksanaan Pembangunan & Bahan-Bahan yang Dipakai Untuk Herba - Guna	53
5. Prosedure Penjualan & Cicahi Penjualan.	53
6. Cara Penetapan & Kebijaksanaan Harga..	60
IV. ANALISA ATAS PELAKUKAN KEBIJAKSANAAN HARGA YANG DILAKUKAN OLEH PT.TAMAN HAS DAN PENGARUHNYA TERHADAP PENINGKATAN PEN- JUALAN	65
V. KESIMPULAN DAN SARAN	87
1. Kesimpulan	87
2. Saran	89
DIPSTIR KEPUSTAKAAN.	

DAFTAR TABEL

Nomor,	Halaman
1. Tabel Angsuran Bulanan dari BPN Bunga · 9 % setahun	57
2. Angsuran Bank N.I.B.P.	59
3. Perkembangan Harga Type-Type Rumah Standard PT. Tanah Nas Sekorang 1975-1980	64
4. Daftar Produkai Rumah PT. Tanah Nas Periode 1975 - 1980.	72
5. Daftar Realisasi Penjualan Rumah PT. Tanah Nas Periode 1975 - 1980	72
6. Sisa Persediaan Rumah dari Tahun 1975-1980.	75
7. Volume Penjualan Bulanan Tahun 1975-1980 untuk Rumah-rumah Type A-B-C	78

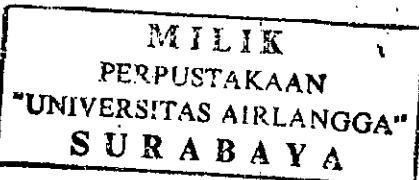
DAPTAR DAFTAR

Babakor.

Kalangan

I. Struktur Organisasi PY, Sasah Kas	48
---	-----------





B A B I

P E N D A H U L U A N

1. Pendahuluan

Sekarang ini negara sedang berkembang lainnya, maka bagi Indonesia masihlah permasalahan bagi warganya merupakan magnisih pokok yang belum terwujudkan secara baik, bahkan ada negara-negara sedang berkembang lainnya yang belum - sejauh sekarang ini sejoli manusia perumahan ini ditengah datang secara masih sifat akhirnya masih lain yang lebih penting yaitu pengguna.

Problem yang dihadapi oleh negara yang sedang berkembang-didalam perumahan manusia perumahan adalah karena angka kelahiran yang tinggi yang sebabnya akibat tingginya harga tanah, disamping itu dana yang diperlukan untuk membangun rumah sebagian jumlah yang cukup tinggi yang umumnya sulit terjangkau oleh daya beli masyarakatnya.

Jika dengan manusia perumahan karena membawa kesulitan yang penulis sebutkan diatas, maka Pemerintah Indonesia memberikan pertimbangan yang besar dengan dibentuknya satuan Kementerian yang mengurus, sehubungan dengan itu dibentuklah Pusama (Pusuhan Perumahan - Nasional).

Bagi masyarakat Indonesia, membangun atau mendapatkan perumahan merupakan suatu hal yang tidak mudah dicapai, ini

saingat bahan bali yang cukup belum dipenuhi sama-sama oleh masyarakat.

Bahwa hal kesulitan-kesulitan ini oleh Perumnas tetapnya adalah difokuskan menyediakan perumahan bagi masyarakat dengan anggotazakon bagi pegawai negri dengan cara-cara pembayaran yang mungkin sekalii akan dapat dilakukan oleh pegawai negri bahkan penjualan pegawai negri sekalipun.

Besil-besil yang dipercoba Perumnas masih jauh dibawah ketuntungan dan lagi pula bagi anggota masyarakat yang tidak berstatus sebagai pegawai negri tidak dapat ikut serta memiliki penyediaan perumahan oleh Perumnas, oleh karena itu tiabulaya perusahaan-perusahaan swasta didalam Bidang pembangunan rumah (Perusahaan Real Estate) merupakan acuan-fasilitasi masyarakat didalam berpartisipasi dalam pembangunan.

Perdagangan-perusahaan perumahan swasta ini menyediakan berbagai type rumah dari yang sederhana, cukup dan lainnya, sehingga dengan dominasi perusahaan-perusahaan-perumahan ini dapat memungkinkan kemandirian dari beberapa golongan social masyarakat.

Untuk golongan ekonomi lama, perusahaan-perusahaan tersebut sebaiknya sedemikian rupa sehingga masih dapat terbuka oleh mereka, alias tetapi bagi pihak perusahaan penjual ke rumah tersebut masih memberikan kematangan bagi para-

gabean sebagai dapat menjamin kontinuitasnya.

Dilain pihak dengan bantuan perusahaan-perusahaan Real Estate ini perkembangan pembangunan kota akan lebih mudah diatur, karena pola-karakter pembangunan perumahan oleh perusahaan-perusahaan Real Estate ini harus memenuhi syarat-syarat yang telah ditentukan oleh Pemerintah Kota setiap.

Konjungut calon pembeli rumah yang diproduksi oleh perusahaan Real Estate itu terdiri dari beberapa golongan ekonomi dicirikan casing-casing berbeda tingkat daya belinya, seka penetapan harga untuk casing-casing golongan konsumen harus bertanda-beda.

Pertimbangan harga untuk casing-casing type rumah dan juga - keterpatuhannya didalam penentuan kebijaksanaan harga yang dipakai merupakan faktor keberhasilan penjualan.

Hal yang demikian inilah yang dibadopi oleh PT. Taman Mas sebagai salah satu perusahaan Real Estate.

2. Penjelasan Judul

Pisini penulis memberikan penjelasan dari pada judul skripsi : KEBIJAKSANAAN HARGA DALAM PENINGKATAN PENJUALAN RUMAH-RUMAH PADA PERUMAHAN REAL ESTATE PT. TAMAN MAS DI SURABAYA DITINJAU DARI SISI KARAKTERISTIK PEMBELI.

Kebijaksanaan harga.

Yang dimaksud disini adalah kebijaksanaan harga sebagai salah satu bentuk dari marketing mix, selainkan manusia dari kebijaksanaan harga sendiri ada ber variasi yang dapat dipilih atau diterapkan sesuai dengan kondisi况況-casing-casing.

Peningkatan.

Yang dimaksud disini adalah peningkatan dalam arti - kuantitatifnya.

Penjualan rumah.

Yang dimaksud disini adalah penjualan rumah- rumah yang dihasilkan atau dibangunya, dan ini merupakan blangkuang operasi perusahaan.

Perusahaan Real Estate.

Sebuah perusahaan yang berguna dibidang pembangunan perumahan dimana arcai yang dilengkapi dengan sarana dan bangunan-bangunan yang menunjangnya sebagai tempat - pusatnya.

PT. Tumbuh Raya.

Adalah salah satu perusahaan Real Estate dikota - Semarang.

Jadi dengan judul diatas dikenakan sebagai judul ketepatan suatu kebijaksanaan harga yang telah ditetapkan sebabnya pengaruh terhadap tingkat penjualan rumah se-

bagai usaha perusahaan.

3. Alasan Penulisan Judul

Kesalahan perusahaan adalah masalah yang dirasakan oleh setiap anggota masyarakat, apalagi pada saat mereka memasuki kohidupan berkeluarga. Sehingga judul ini merupakan masalah yang mudah dilihat oleh semua anggota masyarakat. Penyelesaian masalah ataupun timbulnya problema-problema baru ditidang ini akan segera mengundang masyarakat untuk secara tertarik, oleh karena itulah penulis menulis judul tersebut diatas.

4. Tujuan Penulisan

Dengan penyusunan Skripsi ini penulis berkeinginan memperkenalkan bahwa perusahaan Real Estate itu merupakan salah satu penyedia-penyediaan kebutuhan rumah yang berarti ikut berpartisipasi dalam pembangunan.

Bagi penulis penyusunan ini merupakan manifest dalam hal lebih memahami masalah pembangunan rumah dan problema-problema yang dihadapi oleh perusahaan Real Estate dan berapresi penulis agar Skripsi ini beramifest untuk perkembangan perusahaan Real Estate itu sendiri.

5. Sifat-sifat Skripsi

Skripsi ini disusun sesuai sifat-sifat skripsi sebagai berikut :

BAB I. PENDAHULUAN

Dalam Bab ini memberikan gambaran umum mengenai permasalahan yang dibahas terdiri dari Pendahuluan Umum, Penjelasan Judul, Alasan Penulisan Judul, Tujuan Penyelesaian, Sistematika Skripsi, Metodologi yang terbagi pula dalam Permasalahan, Hipotesis Penelitian, Sasaran Analisa dan Prosedur pengumpulan dan pengolahan data.

BAB II. LANDASAN TEORI

Bab ini terbagi pula dalam Sub Bab yaitu : Pengertian Marketing, Percepatan Marketing Mix, Pengertian Kebijaksanaan Harga secara umum, Tujuan & Maksud Kebijaksanaan Harga, Kacau-cacau Kebijaksanaan Harga.

Dalam Bab ini penulis menggunakan kapan dasar-dasar teori yang berkaitan dengan masalah yang dibahas dan dapat dengking pembahagian analisanya.

BAB III. GAMBARAN MENGENAI PERUSAHAAN REAL ESTATE PT JAHAR

Bab ini terdiri dari Gambaran Umum, Struktur Organisasi, Macam-macam Bisnis yang dibasiskan, Tahap-tahap Pelaksanaan Pembangunan & Bahan-bahan yang dipakai untuk pembangunan, Prosedur Penjualan & Usaha Pemasaran, Cara Penetapan & Kebijaksanaan Harga.

Dalam Bab I ini penulis menguraikan kendala ekstrak yang dijalani oleh PT. Tanah Kas.

BAB IV. ANALISA ATAS PELAKUKAN KEBIJAKSANAAN HARGA YANG DILAKUKAN OLEH TP. TANAH KAS DAN PENGARUHNYA TERHADAP PENGEMBANGAN PENJUALAN

Bab ini membahas masalah yang dihadapi yaitu penetapan - kebijaksanaan harga yang dilakukan dan pengaruhnya terhadap kenaikan volume penjualan rumah sebagai usaha perusahaan berdasarkan teori-teori yang dipaparkan sebelumnya.

BAB V. KESIMPULAN DAN SARAN

Dari pembahasan diatas penulis berusaha mendapatkan kesimpulan-kesimpulannya untuk keadilan memberikan saran.

6. Metodologi

6.1. Penyelesaian.

Dengan adanya kenaikan harga bahan bangunan down-
side ini akan membuat pengaruh pulih kepada harga -
juml dari rumah-rumah PT. Tanah Kas, akan tetapi
ini macoloh bagaimana caranya menentukan harga -
juml rumah-rumah produk PT. Tanah Kas agar dapat
berdaing dengan rumah-rumah produk perusahaan lu-
lunya.

6.2. Hipotesis Penyeja.

Dengan kebijaksanaan harga yang tepat diharapkan-

agar volume penjualan atas rumah-rumah produk PT. Tanah Mas lebih meningkat sehingga keuntungan dan kelangsungan hidup perusahaan terjamin.

6.3. Scope Analisa.

Dalam pembahasan ini penulis membahas pada masalah yang timbul khusus pada perusahaan PT. Tanah Mas Semarang yang ditinjau dari segi manajemen Pemasaran.

6.4. Prosedure Pengumpulan dan Pengolahan Data.

6.4.1. Survey Kepustakanan.

Penulis berusaha sebelumnya dengan mencoba diperoleh literatur-literatur yang berhubungan dengan teori ataupun pelaksanaan atas masalah yang dibahas.

6.4.2. Pengumpulan Data.

Diperoleh dengan jalan melakukan survey ke perusahaan yang merupakan obyek, untuk kemudian melakukan wawancara dan mencari data tertulis intern.

6.4.3. Pengolahan Data.

Kenyusnan data yang diperoleh, kemudian mengadakan evaluasi serta analisa dengan menggunakan teori-teori dan literatur

**Literatur yang telah dipelajari.
Setelah itu mengambil kesimpulan dan memperiksa saran yang dipandang perlu.**



B A S III

GANDARAN MENGELAKI PERUSAHAAN REAL ESTATE

PT. TARAH MAS SEMARANG

I. Sambungan Ulang

Pada umumnya masalah perumahan adalah masalah politik yang patut dipikirkan, untuk menanggulangi masalah ini pemerintah telah banyak sekali campur tangan terbukti dengan adanya seorang Menteri Kuda bidang perumahan di dalam Kabinet.

Selain itu banyak pula ribak-ribak swasta yang ikut mengambil bagian dalam menangani masalah ini.

Kesulitan pokok didalam mencapai kebutuhan seayarakat untuk perumahan terletak pada biaya. Untuk mendapat tanah suatu rumah yang sederhana tetapi memenuhi syarat teknis, keselatan, diperlukan dana yang cukup besar yang sulit untuk dipenuhi oleh sebagian besar anggota masyarakat. Hal ini disebabkan karena daya beli masyarakat yang lemah disatu sisi dan juga karena mahalnya harga tanah serta bahan-bahan bangunan dilain faktor.

Salah satu sebab meningkatnya harga tanah di pulau Jawa ini disebabkan karena meningkatnya jumlah penduduk dalam jumlah yang cukup tinggi dari tahun ke tahun.

Perhatian pemerintah didalam mencapai kebutuhan perumahan-masyarakat masyarakat diwujudkan dengan pembangunan po-

rumah-perusahaan sedangkan oleh suatu perusahaan Perum - nae. Rumah-rumah yang dibangun oleh Perumana ini dalam beberapa ukuran/ type akan tetapi sesuaiya masih tergolong dalam rumah sederhana, karena bahan-bahan yang dipergunakan adalah bahan-bahan yang sederhana yang menggunakan temb - yuah yang dibasilkan dijual dengan harga yang relatif rendah dan terjangkau oleh anggota masyarakat. Rumah - rumah hasil produksi Perumana terutama dimaksudkan untuk pegawai Negri.

Pembinaan serta pembayaran dari rumah tersebut ini diatur oleh Bank Tabungan Negara dengan memberikan kredit kepada pegawai-pegawai Negri dengan cara angsuran bulanan.

Dengan demikian jelas bahwa apa yang dibasilkan Perumana itu tentu belum dapat memenuhi kebutuhan masyarakat akan perumahan. Perumana belum dapat memenuhi kebutuhan untuk seluruh pegawai negri, demikian pula untuk gelangan masyarakat yang bukan pegawai negri.

Adanya kebutuhan masyarakat yang meningkat mengakibat perusahaan membuka kesempatan bagi pengusaha-pengusaha swasta untuk ikut berusaha, sehingga tumbullah perusahaan Real Estate dibersbagai kota besar di Indonesia.

Perusahaan-perusahaan Real Estate ini bertujuan untuk membantu rumah-rumah disusutu daerah pemukiman lengkap dengan prasarana-prasarana yang diperlukan bagi suatu daerah tinggal seperti jalan, instalasi listrik

dan air, trichoring, mungkin juga tolpen bagi yang sempu. Digamping itu didalam daerah pemukiman tersebut dibangun-pula bangunan-bangunan pendukung seperti pasar, sekolah, tempat-tempat ibadah dan juga tempat-tempat rekreasi. Perusahaan Real Estate mungkin sekali membangun rumah-rumah tadi bukan hanya diakusidkan untuk suatu golongan-saja, akan tetapi untuk beberapa golongan masyarakat. Bagi golongan oknumi lemah perusahaan Real Estate ini - bermanfaat sekali karena biasanya mereka menjual rumah-rumah type sederhana dengan cara mengeangsut dengan barang yang cukup murah, meskipun tidak semurah seperti apa yang dilaksanakan oleh Perumnas.

Bagi orang-orang yang ekonominya cukup, membeli rumah sekalui perusahaan Real Estate mempunyai keuntungan-keuntungan antara lain bahwa rumah-rumah yang dibangun oleh perusahaan Real Estate, tertentu di daerah-daerah yang tidak mengalami akan terkona penggarisan-pengguuran. Hal seperti ini mungkin sekali akan dialami oleh pemilik rumah didaerah yang padat penduduknya ditengah kota yang memerlukan adanya pemboran jalan atau pembuatan jalan-jalan baru.

Selain satu diantara banyak perusahaan Real Estate yang telah ada dapat kita sebutkan PT. Tioneh Haga di Semarang.

Perusahaan ini berdiri pada tanggal 1 Mei 1975 - yang berusaha ditidang pembangunan perumahan dengan ijin

usaha dibidang pembangunan perusahaan dengan ijin usaha dan Dinas Tata Kota Kotamadya Baeroh Tingkat II Semarang - no. 191/bgn/76 sesuai dengan bentuk dari perusahaannya yaitu PT. (Perseroan Terbatas) maka tujuan utamaanya adalah mencari keuntungan, disamping menjangkung program Pemerintah yaitu memenuhi ketertiban masyarakat akan perusahaan, sesuai dengan lampiran Surat Keputusan Ketua Dandan Koordinasi Penanaman Modal No: 28/A/SK/BKPM/IX/1974 tgl.: 12-September 1974, yang antara lain berlai :

Kontenua rumum tentang proyek.

1. Tujuan utama adalah menyediakan perusahaan bagi penduduk yang berpenghasilan rendah dan sedang.
2. Selain karena itu jenis-jenis ruang yang dikembangkan ada juga jenis Perusahaan Murah dan jenis Perusahaan Kecil - Kecil.
3. Proyek dapat pula dipelengkap dengan rumah-rumah dan jenis lain, PEMERATAAN BERSAMA (MCMAS) asalkan tidak mengurangi tujuan utama tersebut diatas.
4. Proyek harus dibangun sebagai suatu DAERAH PEMUKIMAN yang dipelengkap dengan prasarana-prasarana lingkungan dan fasilitas-fasilitas sosial untuk menciptakan suasana lingkungan yang layak dan sehat bagi para penghuninya.
5. Lant Arsal ditetapkan secara ketentuan Bab IV No. 2 dan 3.

5. Ketentuan-ketentuan dasar yang akan diberikan perumahan untuk pembangunan perumahan tunggal dan tidak bertingkat adalah seperti ditawah ini (dimabil untuk prcyok dengan luas areal 10 ha) :

JENIS	Lung lung / Lungs /Anear-anear	Jenis/kota
PENJUAL-	tanah/ba-	tanah/harga jual
AH.	tinggap.	unit /uang- (1974)
		/per : an. 110 ha
PERUMAHAN	1) 2)	2)
SHURAH.	45 m ²	120 m ²
		Rp.2.000.000
PERUMAHAN	2)	2)
INHERITAS.	120 m ²	1240 m ²
		Rp.6.000.000
PERUMAHAN	2)	2)
INHERITAS/DE-	300 m ²	1750 m ²
ISAH.		

6. Ketentuan dasar mengenai daerah perumahan untuk perumahan bertingkat dan variasi pembangunan lainnya, disesuaikan dengan standart yang berlaku setempat.¹⁰

Daerah atau areal yang senjadi tempat usahanya adalah di sekitar jalur Raya Madura ditepi pantai Semarang. Daerah ini sebelumnya masih berupa sawah dan sebagian rawa-rawa sehingga untuk membangun perlu penyebaran tanah lebih dibulu dengan jalan mengurugnya dan pemadatan.

¹⁰ Lampiran surat keputusan Ketua Badan Koordinasi-Penanaman Madura, No: 28/A/83/DIPN/IX/1974, 12 September 1974. Bab V, hal 2 & 3.

Untuk arca ini diperkirakan akan memerlukan 3.500 buah rumah dari berbagai macam type.

Rumah-rumah yang dibangun diatas ini dijangkapi dengan :

1. Pasar.
2. Pintu gerbang.
3. Pusat pengasian.
4. Pusat manajemen.
5. Jalan.
6. Tempat Rekreasi.
7. Tempat Ibadah.
8. Gedung Pertemuan.
9. Air dan listrik dengan tegangan 220 V.
10. Jaringan Telepon.
11. Haji atas tanah dalam bentuk sertifikat.

Untuk pelaksanaan pembangunan ini setiap harinya dikorbankan kurang lebih 500 tenaga kerja yang diserap dari sekitar kota Samarang. Tenaga kerja ini kota nyakon terdiri dari tenaga-tenaga suda lulusan Sekolah Teknik. Karyawan-karyawan ini mendapatkan jaminan kesabtuannya sebesar setengah aktif bekerja.

Dalam pelaksanaannya karyawan-karyawan ini mendapatkan upah mereka yang dibitong harian. Akhir tetapi apabila diperlukan mungkin sekali untuk pembuatan sebuah rumah dibayarkan kepada sekelompok karyawan. Hal ini biasanya

apabila ada pencapaian yang harus segera dicapai-kna. Perlu diketahui pula bahwa pembangunan ruang yang dilaksanakan telah disesuaikan dengan rencana perluasan kota Samarang. Dengan dasar-kien PT. Tanah Kas ikut memungkinkan pembangunan daerah.

2. Struktur Organisasi

Kebutuhan tertinggi didalam perusahaan PT. Tanah Kas ini terletak ditengen Rapat Umum Pemegang Saham. Dalam pelaksanaannya perusahaan tersebut dipimpin oleh orang Direktur Utama yang dibantu dua orang Direktur yang masing-masing :

- Direktur Bidang Usaha & Keuangan.
- Direktur Bidang Teknik.

Direktur Bidang Usaha & Keuangan ini membawahi 3 bagian :

a. Bagian Kompania.

Yaitu bagian yang bertugas mengkoordinasi dan bertanggung jawab dibidang kompania perusahaan.

b. Bagian Usaha.

Bagian ini melaksanakan peabliau-peabliau dalam jumlah besar, urusan ruang tangga perusahaan.

c. Bagian Administrasi.

Bidang ini membawahi beberapa seksi antara lain sebagai berikut :

- Keuangan.
- Personalia.
- Gospotoriat.
- Bisnis.
- Infrastruktur.

Direktorat Bidang Teknik membawahi 3 bagian yaitu :

a. Bagian Teknik Sipil.

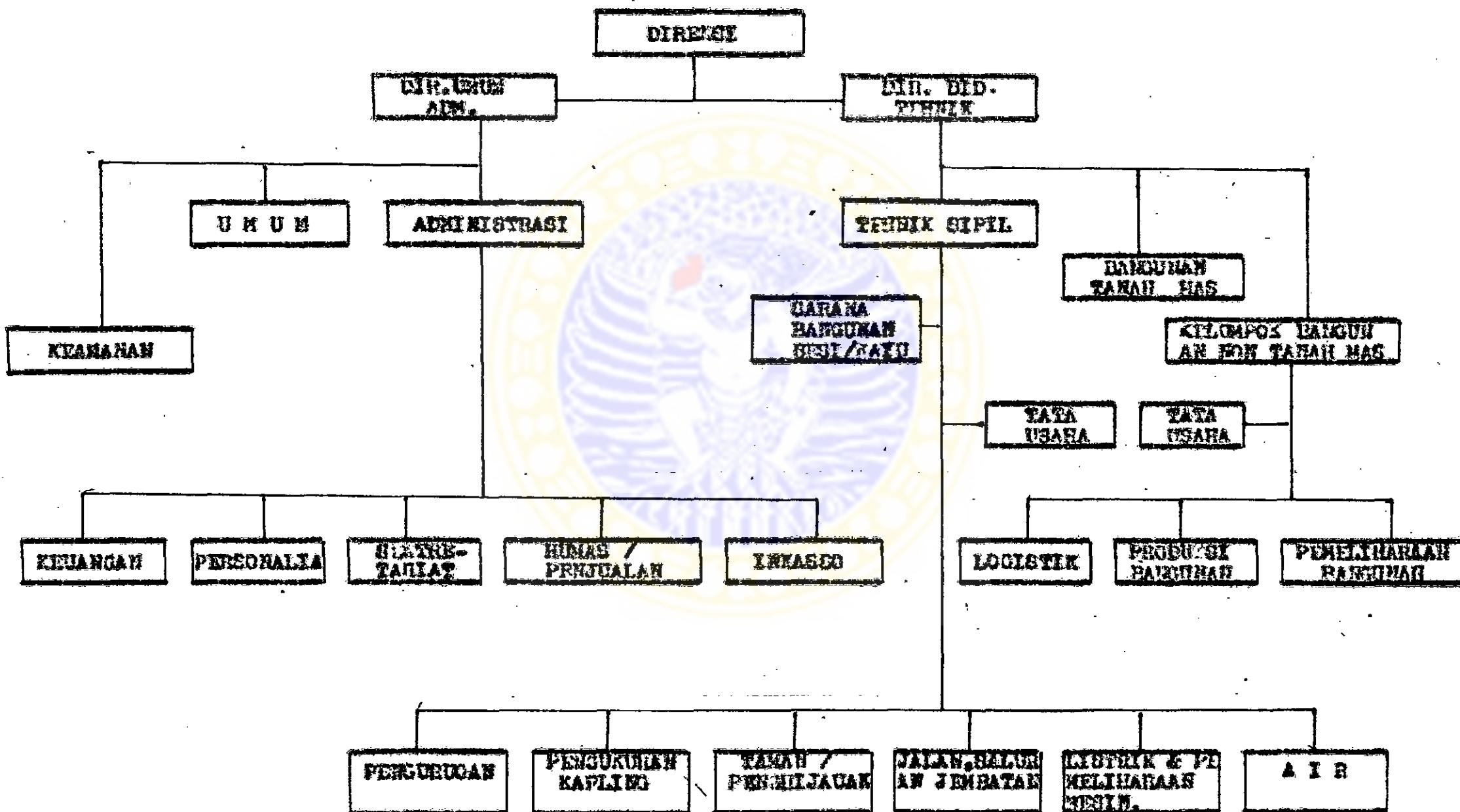
Tujuan membawahi teknisi-teknisi :

- Caranya Bangunan besi & kayu.
- Tata Usaha.
- Pengukuran Kapling.
- Pengurusan.
- Taman / penghijauan.
- Saluran, saluran dan jembatan.
- Listrik dan peralihan mesin.
- Air.

b. Bagian Bangunan Tanah Kus.

Bagian ini membawahi teknisi-teknisi sebagai berikut :

- Tata Usaha.
- Logistik.
- Produksi Bangunan.
- Peralihan bangunan yang berada didaerah tanah kus.

STRUKTUR ORGANISASI PT. TANAH MAS

c. Bangunan Non Tanah Nas.

Bagian ini adalah suatu bagian yang mengurangi dan mengoleksi bangunan-bangunan yang lokasinya diluar arcah Tanah Nas, sehingga kedudukannya berpindah-pindah sesuai letak proyek yang sedang ditanam.

3. Kecamatan Rumbia Yang Dihasilkan.

Berdasarkan ketentuan-ketentuan dari perintah yang antara lain mengharapkan agar pembangunan rumah bukan saja ditujukan kepada corak yang berpenghasilan tinggi yang biasanya memerlukan rumah-rumah yang bersama-sama PT. Tanah Nas didalam operasinya membangun dan menjual beberapa macam type rumah sebagai berikut :

a. Rumah Type A.

Rumah ini merupakan rumah sivaih yang ditangan di atas tanah kavling seluas : 14 x 30 m

Luas bangunan ± 200 m²

Harga yang ditetapkan Rp. 20.000.000,- per rumah.

b. Rumah Type B.

Rumah ini merupakan rumah untuk tingkat menengah yang dibangun diatas tanah kavling seluas 12 x 20m

Luas bangunan ± 120 m²

Harga yang ditetapkan Rp. 10.000.000,- per rumah.

c. Rumah Typo C.

Rumah ini merupakan rumah sederhana yang dibangun di atas tanah kavling seluas 12×8 m. Luas bangunan ± 50 m². Harga yang ditetapkan Rp. 4.250.000,- per rumah.

Harga untuk mejaing-casing Typo rumah tersebut diatas adalah harga untuk bangunan standard. Apabila calon pembeli menghendaki perombahan diluar fasilitas yang ditentukan, maka harga mengalami perombahan sesuai dengan perombahan-perombahan yang diinginkan.

4. Tahap-Tahap Pelaksanaan Penjualan & Pihak-Pihak Yang Diperlukan Untuk Membangun

Rumah-rumah yang ditawarkan oleh PT. Tanah Nas ditiadakan beratasan pada persyaratan rumah yang berasih dan sehat, sedangkan tahap pelaksanaan pembangunan rumah adalah sebagai berikut :

Tahap ke I :

- pengekoran kavling & boundary
- galiasi tanah
- pencang
- pasboliran plat, stek, sloof (gudang pool)
- cor plat, stek, sloof
- fondasi lajur, pemotongan relak

- urugan fondali
- pemutatan kusen

Tahap ke II :

- pasangangan bata, batako
- atel kusen
- plasteran kolom, ring balk
- cor kolom, ring balk
- buat septic tank, saluran, bek kontrol
- pasang kap ko gudang pool & persiapan peralatan instalasi listrik
- pasangangan instalasi air

Tahap ke III :

- atel kap, pasang usuk, ring, papan
- pasang genting, keramik, asbestos galtebang, sang go leutong.
- pasang korongka lengit-lengit, korongka lisplank, papan talang.
- plasteran, sepenangan, tali air, kol
- pasang talang (krol dipasang atulan lisplank)
- covong.
- buat ruja dapur, bak mandi, bak cuci.

Tahap ke IV :

- pasang atornit, lisplank, krol, ubin, porcelin.
- pasang paco, daun jendela, pintu dan kunci.

- pasang kaca
- pasang kran, wastafel, clesot
- perbaikan cat
- pembuatan pagar depan
- perolitik tembali terhadap soluruh pokeryaan
tercapuk pemborosan.

Bahan-bahan yang dipakai untuk pembangunan.

Bahan-bahan yang digunakan untuk pembangunan rumah adalah sebagai berikut :

- | | |
|----------------------------|----------------------|
| - Batu kali | - Besi tulangan |
| - Batu kerikil | - Bambu |
| - Batu merah | - Asbes gelombang |
| - Pasir urug | - Angkoer / besi duk |
| - Pasir pasang | - Koophaut |
| - Pasir boten | - Karplox |
| - Kapur pasang | - Threeplex |
| - Kapur sirih | - Papan Kalimantan |
| - Batu botten / bondrat | - Conteng Soko |
| - Gong gelombang BMG 29/30 | - Conteng Monior |
| - Gong plat SVO 29 / 30 | - Conteng Butting |
| - Paku | - Ruster |
| - Sunci dan cngael | - Bak candi Toraso |
| - Kayu jati no 2 | - Closot Duduk |
| - Kayu Kalimantan | - Closot Jongkok |
| - Meja / cat Deenpaint | - Porosolin |

- | | |
|----------------------|-------------------------------|
| - cat Tar | - Ubin Abu - abu |
| - Pioneer | - Kaca Naco |
| - Eternit cap kerong | - Kaca biasa |
| - Pvc Cap Tiga Roda | - Batako |
| - Pvc Cap Kijang | - Plywood |
| - Gorden scrab | - Papan Pralon cap Rusikn # 3 |
| | - Intikulp |

5. Procedure Penjualan & Metode Pengelolaan

Procedure penjualan rumah pada PT. Tanah Nas dibedakan antara :

5.1. Sistem penjualan langsung.

Dengan sistem ini pembeli berhubungan langsung dengan PT.Tanah Nas. Untuk itu telah ditentukan hal-hal sebagai berikut :

- a. Rumah yang sudah selesai dibangun dijual tunai.
- b. Untuk rumah-rumah yang masih dalam taraf pembangunan dapat dilakukan penjualan danaikan :
 - Pembeli membayar uang muka minimal 50 % dari harga rumah yang akan dibeli.
 - Cicangsur dalam waktu tiga bulan dengan jumlah angsuran yang tidak dibatasi.
 - Jangka waktu tiga bulan telah terlengkap sedangkan pembayaran belum lucas, dikurangkan bunga 3 % tiap bulan dihitung dari sisa yang

MILIK
 PERPUSTAKAAN
 "UNIVERSITAS AIRLANGGA"
 SURABAYA

sib harus dibayar. Keringanan ini hanya berlaku selama-lamanya selama satu tahun sejak pembayaran pertama.

- Apabila jangka waktu satu tahun telah terlewati sedangkan pembayaran tetap masih belum lunas, maka bank atau rumah yang akan dibekali akan diambil.

Jumlah uang yang telah disetor akan dikembalikan setelah diperhitungkan dengan biaya-biaya yang telah dikeluarkan.

5.2. Sistem penjualan secara tak langsung.

Sistem ini dimungkinkan karena adanya kerja sama yang erat antara Bank Pemerintah (dalam hal ini Bank Tabungan Negara) dengan Perusahaan Real Estate dan Pemerintah Daerah setempat.

Bank Tabungan dalam hal ini berlaku sebagai pembiaya-Kredit untuk pembelian rumah khusus untuk Type C saja. Jangka waktu kredit berkisar antara 5 sampai 15 tahun. Hal seperti ini bisa pastikan bahwa dapat dilaksanakan di Indonesia.

Dalam tahun-tahun setelunya fasilitas masih diberikan untuk hal-hal diluar perumahan.

Kredit ini diberikan kepada golongan masyarakat yang oknumnya lemah dan juga kepada pegawai negri sipil dan ADRI.

Harokah yang ingin menggunakan fasilitas ini dapat mengajukan perusahaan kepada Bank Tabungan Negara sebelum memperoleh jaminan atau pengesahan dari instansi dimana yang bersangkutan bekerja.

Jumlah usaha yang lebih mendapatkan kredit adalah sebanyak 50 orang. Pada umumnya angsuran setiap bulannya berkisar dalam jumlah antara Rp. 20.000,- sampai R. 70.000,- tergantung dari usia pemohon kredit dengan ketentuan bahwa selambat-lambatnya pada usia 55 tahun sudah harus lunas.

Pengajuan perusahaan kredit kepada Bank Tabungan Negara dapat dilakukan sebagai berikut :

- Membuat surat perusahaan.
- Mengisi daftar nominalis dalam rangkap dua.
- Membuat surat kuasa pemotongan gaji dalam rangkap dua.
- Surat keterangan untuk gaji yang diterima.
- Surat pernyataan kesabatan pemohon dari dokter.
- Foto copy kartu penduduk, kartu pesewai negosi, - kartu tanda anggota ABRI.
- Surat keterangan dari Kepala Desa yang mencantumkan bahwa pemohon belum memiliki rumah sendiri.
- Apabila si pemohon (suami atau istri) memperoleh penghasilan tambahan, sebagaimana disusulkan juga dalam kolom penghasilan tambahan.

- Apabila si pesanan dari pihak istri, maka pesanan harus selalu dipirkan surat nikah dan surat persetujuan suami.
- Daftar perincian gaji suami istri apabila kedua nya bekerja pada instansi pemerintah.
- Surat pernyataan yang menyatakan bahwa rumah yang danti akan diperoleh batal-batal akan ditempati sendiri.
- Apabila pesanan disetujui oleh Bank Tabungan Negara maka pesanan cukup membayar uang muka sebesar yang telah ditentukan. Dengan pembayaran uang muka tersebut pesanan sudah berhak menempati rumah. Besarnya angsuran tergantung pada persetujuan yang telah diajukan dan seperti yang tercantum dalam Tabel angsuran dari Bank Tabungan Negara. (Tabel 1)
- Bagi pesanan yang ingin memperoleh fasilitas kredit akan tetapi secara bukan pegawai negari / anggota ABRI, mereka dapat mengajukan persetujuan kepada Bank Milai Inti Cari Persimpangan (MISP) setelah mendapatkan referensi dari PT. Tanah Kasir bahwa yang bersangkutan batal-batal membeli rumah di prasyarat perusahaan PT. Tanah Kasir.
- Apabila persetujuan itu disetujui oleh Bank M.I.S.P. maka pesanan dibutuhkan membayar 50 % dari harga rumah yang hendak dibeli. Setelah pelunasan ini pe-

TABEL I

TABEL ANGSURAN HIDUPAN DARI RPT
Bunga 9 % setahun.

Uang muka (Rp.)	Jangka waktu angsuran (incl.bunga) (Rp.)
2.500.000,-	5 th. = 49.210,- 9 th. = 31.230,- 13 th. = 25.050,- 6 th. = 41.800,- 10 th. = 29.220,- 14 th. = 24.090,- 7 th. = 37.260,- 11 th. = 27.560,- 15 th. = 23.270,- 8 th. = 33.850,- 12 th. = 26.190,-
3.500.000,-	5 th. = 64.280,- 9 th. = 41.700,- 13 th. = 33.400,- 6 th. = 55.730,- 10 th. = 38.960,- 14 th. = 32.110,- 7 th. = 49.650,- 11 th. = 36.740,- 15 th. = 31.020,- 8 th. = 45.270,- 12 th. = 34.920,-

Keterangan :

a. Jumlah uang muka tersebut diatas adalah ketentuan minimum, sedang bagi mereka yang membayar lebih dari ketentuan, jumlah angsuran bulanan akan berkurang keroraknya.

<u>Persincian uang muka</u>	<u>Rp. 2.500.000,-</u>	<u>Rp. 3.500.000,-</u>
- Pokok	Rp. 250.000,-	Rp. 500.000,-
- Provisi Bank	Rp. 12.500,-	Rp. 17.500,-
- Biaya renumuran dan premi asuransi ketekaran tahun pertama	Rp. 5.000,-	Rp. 6.000,-
- Biaya pengikatan barang jaminan	Rp. 10.000,-	Rp. 10.000,-

P.T. TAHIR MAS - REAL ESTATE.

SEMARANG.

Sumber Intern dari PT. Tahir Mas Semarang.

achen sudah berhak menemati rumah. Gisa jumlah -
50 % dari harga rumah diangsur tiap bulan untuk wak
tu 1 sampai 2 tahun sesuai perjanjian, ditambah do
ngan ongkos-ongkos. Yang besar ongkosan serta ong
kosnya seperti yang tercantum dalam tabel ongkosan
Bank B.I.B.P. (Tabel II).

5.3. Usaha penyebarluasan.

Untuk memberikan pengenalan mengenai usaha perusahaan
PT. Tanah Nas dilakukan hal-hal sebagai berikut :

- membuat brosur-brosur sebanyak mungkin yang menc
at penjelasan mengenai usaha perusahaan, cara mem
peroleh, cara pembayaran serta penjelasan lain -
yang diperlukan untuk memperoleh rumah di PT. Ta
nah Nas.

Brosur-brosur tersebut diberikan kepada pemindat -
pemindat yang datang berkunjung kekantor PT. Tanah
Nas untuk memperoleh pemindat tersebut dan mungkin
dapat disertai tawaran kepada kenalan-kenalannya.

- Pemasangan iklan pada surat kabar terbitan Sera
ran, bantuan sekali-sekali saja.
- Pemasangan papar-papar Reklame didalam kota.

TABEL ANGSURAN BANK N.I.S.P./ TCE

Jumlah Kredit	Angsuran tiap bulan dalam jangka waktu							
	24 bl.	Rp.	18 bl.	Rp.	12 bl.	Rp.	9 bl.	Rp.
500.000,-	23 X 27.585,- 1 X 27.545,-)	17 X 34.625,- 1 X 34.675,-)	11 X 48.665,- 1 X 48.685,-)	8 X 62.755,- 1 X 62.760,-)
750.000,-	24 X 41.375,-		17 X 51.940,- 1 X 51.970,-)	12 X 73.000,-		8 X 94.135,- 1 X 94.120,-)
1.000.000,-	23 X 55.165,- 1 X 55.205,-)	17 X 69.255,- 1 X 69.265,-)	11 X 97.335,- 1 X 97.315,-)	8 X 125.510,- 1 X 125.520,-)
1.250.000,-	23 X 68.960,- 1 X 68.920,-)	17 X 86.570,- 1 X 86.560,-)	11 X 121.665,- 1 X 121.685,-)	8 X 156.890,- 1 X 156.880,-)
1.500.000,-	24 X 82.750,-		17 X 103.885,- 1 X 103.855,-)	12 X 146.000,-		8 X 188.265,- 1 X 188.280,-)
1.750.000,-	23 X 96.540,- 1 X 96.580,-)	17 X 121.195,- 1 X 121.235,-)	11 X 170.335,- 1 X 170.315,-)	8 X 219.645,- 1 X 219.640,-)
2.000.000,-	23 X 110.335,- 1 X 110.295,-)	17 X 138.510,- 1 X 138.530,-)	11 X 194.665,- 1 X 194.685,-)	8 X 251.020,- 1 X 251.040,-)
2.250.000,-	24 X 124.125,-		18 X 155.825,-		12 X 219.000,-		8 X 282.400,-	
2.500.000,-	23 X 137.915,- 1 X 137.955,-)	17 X 173.140,- 1 X 173.120,-)	11 X 243.335,- 1 X 243.315,-)	8 X 313.775,- 1 X 313.800,-)
2.750.000,-	23 X 151.710,- 1 X 151.670,-)	17 X 190.450,- 1 X 190.500,-)	11 X 267.665,- 1 X 267.685,-)	8 X 345.155,- 1 X 345.160,-)
3.000.000,-	24 X 155.500,-		17 X 207.765,- 1 X 207.795,-)	12 X 292.000,-		8 X 376.535,- 1 X 376.520,-)
3.250.000,-	23 X 179.290,- 1 X 179.330,-)	17 X 225.080,- 1 X 225.090,-)	11 X 316.335,- 1 X 316.315,-)	8 X 407.910,- 1 X 407.920,-)
3.500.000,-	23 X 193.085,- 1 X 193.045,-)	17 X 242.395,- 1 X 242.385,-)	11 X 340.665,- 1 X 340.685,-)	8 X 439.290,- 1 X 439.280,-)
3.750.000,-	24 X 206.875,-		17 X 259.710,- 1 X 259.680,-)	12 X 365.000,-		8 X 470.665,- 1 X 470.680,-)
4.000.000,-	23 X 220.665,- 1 X 220.705,-)	17 X 277.020,- 1 X 277.060,-)	11 X 389.335,- 1 X 389.315,-)	8 X 502.045,- 1 X 502.040,-)
4.250.000,-	23 X 234.460,- 1 X 234.420,-)	17 X 294.335,- 1 X 294.355,-)	11 X 413.665,- 1 X 413.685,-)	8 X 533.420,- 1 X 533.440,-)
4.500.000,-	24 X 248.250,-		18 X 311.150,-		12 X 438.000,-		8 X 596.175,-	
50.000,-	23 X 262.040,- 1 X 262.080,-)	17 X 328.965,- 1 X 328.945,-)	11 X 462.335,- 1 X 462.315,-)	8 X 596.775,- 1 X 596.700,-)
100.000,-	23 X 275.835,- 1 X 275.795,-)	17 X 346.275,- 1 X 346.325,-)	11 X 486.665,- 1 X 486.685,-)	8 X 627.555,- 1 X 627.560,-)

6. Ciri Praktisasi dan Kebijaksanaan Harga

Harga yang ditetapkan oleh PT. Tanah Mas untuk sang-sang type rumah yang dihasilkan, disesuaikan untuk suatu jangka waktu tertentu selama harga tersebut masih mungkin dipertehankan. Harga-harga tersebut masih dapat dipertehankan selama masih memberikan keuntungan kepada perusahaan sebesar yang diharapkan.

Jika pada suatu saat harga itu sudah tidak mungkin lagi dipertehankan, maka diadakan penurunan harga untuk ke arahan mengundurkan penyesuaian.

Beberapa penyesuaian harga ini diperlukan karena adanya kenaikan harga yang cukup tinggi yang dapat mempengaruhi harga-harga jual rumah yang telah ditetapkan atau mungkin juga karena langkah-langkah peredaran bahan bangunan dipasaran seperti gencatan dan lain-lain. akan mempengaruhi harga rumah yang telah ditetapkan, untuk itu perlu peninjauan untuk kesadaran mengundurkan penyesuaian.

Sebagai perusahaan yang cukup benifide, pada saat terjadi ayat Peraturan Pemerintah Tgl. 13 September 1979 dimana scripsitah melampaui nilai kurs rupiah terhadap Dolar, hal ini membuatnya mengendong harga-harga dipasaran, termasuk pasaran bahan-bahan bangunan, meskipun demikian PT. Tanah Mas tidak mengundurkan penyesuaian harga.

Berikutnya adalah adanya kenaikan harga bahan baku yang berpengaruh secara terhadap sejauh harga-harga barang, terpaku

sa PT.Tanah Mas mengadakan penilaian kontali harga-harga produk rumahnya.

Apabila pada suatu saat harga-harga bahan bangunan itu menurun, maka PT.Tanah Mas tidak akan memperbaiki harga-harga rumahnya, desitien pula apabila ada rumah yang telah selesai dibangun dan lama tidak laku, PT. Tanah Mas tidak akan menurunkan harga yang telah ditetapkan, akan - tetapi justru meningkatkan harga tersebut. Hal ini dimaksudkan untuk memberi gambaran kepada masyarakat bahwa apabila mereka tidak segera membeli dalam waktu sekarang, tentensi harga rumah akan turun meningkat, sehingga sanggup mereka membelinya tidak mampu.

Batas pelaksanaannya PT.Tanah Mas kebijaksanaan di dalam menetapkan harga sebagai berikut :

	<u>Type A</u>	<u>Type B</u>	<u>Type C</u>
Harga Pokok	X	X	Z
Profit yang diinginkan	40%	25%	15%
Harga Penjualan	X + 40 %	X + 25 %	Z + 15 %

Dengan penetapan harga seperti diatas, maka untuk Periode 1979 dan 1980 harga rumah-rumah yang dihasilkan oleh PT.Tanah Mas adalah sebagai berikut :

Untuk Type A :

Harga Tanah/Cavling (termasuk profit)	Rp. 8.000.000,-
Harga Bangunan termasuk Profit	" 18.000.000,-
	Harga Jual.
	Rp. 20.000.000,-

Untuk Type B :

Harga tanah/Cavling (termasuk Profit)	Rp. 4.600.000,-
Harga bangunan termasuk Profit	" 5.400.000,-
	Harga Jual.
	Rp. 10.000.000,-

Untuk Type C :

Harga tanah/Cavling (termasuk profit)	Rp. 2.500.000,-
Harga bangunan termasuk Profit	" 1.750.000,-
	Harga Jual.
	Rp. 4.250.000,-

Harga-harga tersebut ditentukan untuk jangka waktu dua tahun. Dua tahun berikutnya diadakan peninjauan untuk mendapatkan harga yang tepat dan pantas untuk dua tahun berikutnya.

Bapat kita lihat bahwa profit untuk type A ditentukan - jauh lebih tinggi dibandingkan dengan profit untuk type B dan C. Hal ini dikarenakan bahwa volume pembuatan rumah type A lebih sedikit dibanding type B dan C, akhirnya type A memberi kesempatan untuk memperoleh profit yang besar, kerena kongsesinya adalah orang yang kaya yang

biasanya dengan profit yang cukup tinggi karena akan membutuhkan modal besar dan merupakan jaminan untuk barang yang dijual.

Untuk Type C profit yang ditetapkan paling rendah, hal ini karena daya beli pelanggan konsumen ini rendah.

Biasanya untuk Type rumah ini diperlukan adanya penjualan secara kredit.

Jika dilengkapi penjualan secara kredit, maka dicantumkan harga masih harus ditambahkan persentase bunga karena kredit tersebut.

Dengan % profit yang rendah pada Type rumah C, akan tetapi dengan volume pembuatan yang besar, maka diperlukan penjualan yang lebih besar dari Type-type yang lain, sehingga keuntungan pun cukup memadai.

Kebijaksanaan harga yang diambil seperti diatas itu dikibarkan karena adanya ketentuan perencanaan didalam hal pelaksanaan pembangunan rumah-rumah oleh perusahaan Real Estate agar setiap pembangunan I (satu) rumah seolah dilihat pulih dengan 3 (tiga) rumah Type sedang dan 6 (enam) rumah sederhana.

Sejauh berdirinya PT. Teras Nusantara perusahaan harga yang berlaku untuk Type rumah yang dibangun adalah seperti berikut : Tabel III.

TABEL III
PENGETAHUAN HARGA TYPE-TYPE RUMAH STANDARD
PT.TANAH MAG SEMARANG
1975 - 1980

TAHUN	TYPE A STANDARD	TYPE B STANDARD	TYPE C STANDARD
1975	Rp. 12.900.000,-	Rp. 6.600.000,-	Rp. 3.000.000,-
1976	Rp. 12.900.000,-	Rp. 6.600.000,-	Rp. 3.000.000,-
1977	Rp. 15.000.000,-	Rp. 7.600.000,-	Rp. 3.500.000,-
1978	Rp. 15.000.000,-	Rp. 7.600.000,-	Rp. 3.500.000,-
1979	Rp. 20.000.000,-	Rp. 10.000.000,-	Rp. 4.250.000,-
1980	Rp. 20.000.000,-	Rp. 10.000.000,-	Rp. 4.250.000,-

D A S I V

**ANALISA PADA PENGETAHUAN KEBIJAKAN HARGA YANG
DILAKUKAN BERSAMA P.T. TIKAH MAS DAN PEMERINTAH
TERHADAP PENGETAHUAN PENJUALAN**

Tulisan pertamaan skripsi ini penulis menggunakan
metode pengetahuan dan pengalaman bersama dengan 100 persen, untuk
menggambarkan kualitas terhadap volume penjualan.

Rujukan dari penulisannya PT.Tikah Mas ini adalah
dari sumber lama dengan peningkatan volume penjualan,
juga untuk memperbaikkan kualitas penjualan dan
meningkatkan program pemerintah.

Pengetahuan harga jual dari PT.Tikah Mas untuk produk
yang diproduksinya diserahkan kepada bapak-bapak yang
telah diketahui ditambah dengan margin yang bagus
dapat untuk costing-casting type rumah,

Satu : 40 % untuk type A (rumah)

25 % untuk type B (corongah)

15 % untuk type C (setirium)

Maka untuk pengetahuan harga jual yang diketahui
dapat bapak-bapak yang diketahui ini, salah satunya
dapat dari Cost Plus Pricing yang berusaha dengan
tujuan bahwa hasil penjualan tersebut dapat mencukup bapak-
bapak yang telah diketahui. Pengetahuan harga yang di-
gunakan pada bapak-bapak seperti yang dilokomotif oleh PT.Tikah

nah Ria ini mengalih dari yang berstatus bukti secara hukum ap kali bisaya produksi suatu itu berulah, maka barang itu di rumah itu pun harus disegarkan.

Sekilas kita colleti cara penyelesaian hukum jadi untuk suatu yang diproses oleh PT. Tumbuh Nas untuk menghadapi tipe diancam penuntutan lebih untuk rumah orang (type A) ditentukan lebih banyak dengan prosesnya lebih untuk tipe B dibandingkan tipe C, ini mengalih dari agar mengalih barang dari laki yang dipercoba, dibuktikan dari hasil penjualan rumah rumah type C (pedantara) memiliki nilai berapapun juga akan dipercoba laki, atau tetapi barang seharga berapa pun untuk tipe rumah C ini adalah galangan - mengambil berpangkuallah radah, anggakn sebuah barang yang mengajukan pernyataan pembayaran secara mengingat. Pihaknya secara mengajukan ini mengalih suatu dalam hal turunnya nilai barang untuk selama anggaran dilakukan. Barangs odanya radah dalam tadi disebutkan lagi akibat ketidaktahuan dari pemerintah bahwa setiap penjualan suatu rumah type A (radah), harus dilengkapi dengan penjualan 3 - rumah type B (comang) dan 6 rumah type C (pedantara), setiap waktu penjualan rumah untuk tipe C ini merupakan perseroan yang dibantahi oleh PT. Tumbuh Nas.

Bisanya penjualan rumah type A ini dimulai pada pagi hari dari calon pembeli yang tertarik dari galangan yang

kayo. Ciri-ciri penjualan untuk type ini termasuk diantara
yaitu rincih type B dan type C yang belum dicuci atau puni -
nctanya.

Dengan demikian tajam penstoyer harga yang dilakukan oleh PT.Sunoh bisa untuk memenuhi fungsi diproduksinya -
seolah :

1. Melalui penjualan rincih dari type A dan berdaripada pen -
jualan bahan penstoyer harga yang tinggi bagi galungan
dicuci bisa menghindari unsur profitnya bagi penjual -
nya diri karena hasil tersebut merupakan hasil usaha
kena untuk mendapatkan sifat konsistensi yang besar.
Tingginya harga sifat produk dapat dihasilkan pula
tingginya kualitas atau sifat produk tersebut.
2. Untuk perbedaan penjualan atas dua yang dijelaskan se -
but type rincih B dan terutama C, untuk itu dibuat ber -
gi rincih type C dicatat syarat penstoyer harga do -
ngga cara menggunakan, cara dengan dikenakan standar -
an yang diproduksi dapat laku terjual dan dapat meny -
up hasilnya bisnis produksi dengan memperoleh untulan -
laba.

Kebijaksanaan dianugerahi kebijaksanaan harga
yang dilakukan oleh PT.Sunoh bisa dengan dikenakan pada -
" Price Limit ". Yang dimaksud dengan Price Limit =
halah penstoyer harga berdasarkan pada urutan galungan -
duri meningkatnya barang. Graden penjajakannya ini di -

cara pada pengeluaran modal, ukuran serta limitas dan barang yang dijual. Dengan cara begini pembeli dengan menyaksikan pencapaian penjualan yang tinggi dipungki.

Lobijaksaan harga secara Price Limit ini dilakukan oleh PT. Tunch dan salah berikutnya beberapa contoh type.

Contohnya adalah sebagai sebagaimana bagi PT. Tunch dan untuk cara ini belum menggunakan peraturan yang harus dipertahankan secara tertulis. Hal ini disebutkan bahwa PT. Tunch dan masih menggunakan cara-cotanya peraturan secara yang bersifat dibatasi peruntukan. Adapun peruntukan lain yang ada ini juga bersifat dibatasi peruntukan adalah Peraturan.

Seperi diketahui bahwa Peraturan adalah perintah atau perunduhan yang bertujuan untuk menyediakan peruntukan bagi pekerja seperti, larangan permainan negara tetapi yang tidak tergolong pada pelajaran yang berpernyataan rumit, atau sambutan yang disediakan oleh Peraturan untuk pekerja seperti ini berupa rukuh-rukuh yang tergolong ekstrim. Sifat ekstrim ini terwujud dari lima bentuknya cara sebuah ditentukan dengan yang diperlukan, sehingga harga jualnya pun cukup rendah dan dapat menjadikan sifat pekerja seperti.

Ditambah lagi akibat kebutuhan otonomi secara mengatur dengan cara berikan kredit dari Bank Indonesia

Bahan untuk jangka waktu yang cukup lama yakni dengan menggunakan roda yang berfungsi tetapi menjalani masa perakitan. Jadi roda rotinya antara 19 s/d 20 satuan.

Dari garbaro dilansir dapat disimpulkan bahwa ada beberapa buatan type roda yang diproduksi oleh PT. Bosch dan yang terdapat cariannya seperti carius adalah buatan type roda C. Pengguna adanya barang kredit dari Bumi Tambang Negeri sebagaimana untuk membeli barang cocok dengan dalam jumlah pembelian yang kecil dalam waktu yang lama. Cara pembayaran yang berlaku bagi pembeli di Pemraza ini lebih ringan dibandingkan dengan jumlah berapa dan cara pembayaran yang harus dilakukan bagi para pembeli punya di PT. Bosch dengan type cariannya (C).

Jumlah dicuci mobil-mobil type cariannya yang ditunjukkan oleh PT. Bosch bisa menjadi satu buah buatan buatan type roda C ini carius, hal ini memberikan pengaruh bagi beberapa orang pembeli yang kurang menyadari untuk tinggal berdiam di dalam ruang type carius dan mencuci, kerena hal ini bisa membuat eksekutif bahan bila mereka tinggal dilanjutnya di tarikas, bahkan adanya adanya akhir terpancar di atas atau kejadian yang dilakukan oleh pengemudi ruang type carius.

Cuci mobil carius yang sempat yaitu diluar hal pertumbuhan berupa barang kebutuhan sehari-hari akan lebih tinggi dibandingkan dengan waktu kelengkapan ruang dicuci tidak ada ru-

Sub-ranch structure.

Bentuk pola pembeli yang menggunakan strategi pembelian, ada dua cara atau lebih lagi; carabali suatu sistem diketahui Pernahnya, karena para penggunanya tidak jauh berbeda tingkah laku mereka, sehingga dalam klasifikasi ini tidak banyak cara atau cara lain berbeda. Namun tetapi ada juga para pelaku pembeli yang menggunakan teknik dengan rumah mereka, carabali berdasarkan bahwa dengan adanya rumah-rumah mereka ini - facilities - facilities yang diberikan pada rumah mereka - memiliki akhir dapat diidentifikasi.

Bentuk perilaku pembelian pembeli type Banyak kali karena beberapa hal, tentunya akhirnya memiliki karakter-karakter yang berbeda, strategi dibuat dengan menyadari hal-hal yang penting, misalnya lebih sehat, dibuat dengan jalan maya dan hal-hal hal-hal maya menggunakan teknologi. Berdasarkan hal itu, maka suatu pembeli yang termasuk dalam kategori yang menggunakan teknologi.

Dengan kondisi kesulitan berbelanja berbeda dengan rumah-rumah yang dibangun oleh Pernahnya, dan tetapi tetapi - hal-hal yang dibangun dengan teknologi tadi, beberapa calon pembeli lebih suka memilih carabali rumah di PT. Sribu dan bukan type C.

Bentuk bisnis kompetitifnya adalah dengan beberapa pertimbangan atau kerangka tentang kebutuhan masyarakatnya seperti misalnya beberapa calon pembeli disebut, bagi mereka

**MILIK
PERPUSTAKAAN '71
"UNIVERSITAS AIRLANGGA"
SURABAYA**

ke hal-hal di sekitar sebagaimana berikut ini yang harus dipahami sebagaimana dibacakan pada hal-hal yang menguntungkan atau tidak itu.

Golongan calon pembeli ini merupakan barang bahan guna type konsumsi yang dibelinya itu, barangnya untuk yg dalam bentuk barang akan barang jadi lebih cepat dibandingkan dengan peningkatan harga rumah perunitnya. Oleh karena calon pembeli ini berpengharapan bahwa apabila pada saat harga naik, ia tetapnya akan masih, maka ia akan memperoleh nilai yang menguntungkan. Dengan perjalanannya dibawah diketahui bahwa golongan calon pembeli yang belum mampu untuk yang ekstrim perubahan konsumsi barang PT. Finch dan untuk type C.

Cerita hal yang menguntungkan bagi PT. Finch Nas yaitu bahwa jumlah calon pembeli rumah di Indonesia khususnya di Samarinda jumlahnya banyak sekali, memiliki daya beli yang berbeda beda, sehingga bagi PT. Finch Nas singgah menyatakan bahwa barang rumah-rumah yang diproduksinya dengan tingkat daya beli runding-casing galangan ekspor dari calon pembeli.

Apabila peraturan bahwa jaminan harga yang dijalankan tidak ada value penjualan akan meningkat.

Pertama untuk rumah type A, penjelasanya tidak mencakup biaya listrik bagitu juga untuk rumah type B.

Golongan konsumen yang merupakan konsumen rumah type A

TABEL IV
DAPATAR PRODUKSI RUMAH PT. TAMAN MAS
PERIODE 1975 s/d 1980

Tahun	Type A (th.)	Type B (th.)	Type C (th.)	Jumlah
1975	4	14	20	38
1976	10	33	54	97
1977	27	92	169	278
1978	30	93	171	294
1979	35	108	201	344
1980	36	115	228	379
	142	445	343	1.430

TABEL V
DAPATAR REALISASI PENJUALAN RUMAH PT. TAMAN MAS
PERIODE 1975 s/d 1980

Tahun	Type A (th.)	Type B (th.)	Type C (th.)	Jumlah
1975	4	12	15	41
1976	10	30	43	83
1977	27	80	147	254
1978	30	90	139	259
1979	35	100	153	289
1980	36	110	161	307
	142	422	663	1.227

Cumber : Intern.

dan type D, dengan catatan sebagian yang berdaya bukti tinggi. Dan secara teknis arsitektur yang kaya, bagi desain sebuah rumah pada perumahan real estate berikan kontribusi yang tidak ringan diparoloh nubile aerobik sebuah rumah dengan kualitas dan type yang berasal dari perumahan yang bukan real estate.

Rumah nubile tanah kosong disertai tanah tanpa bangunannya.

Kontribusi yang diparoloh antara lain :

- Rumah yang dibangun oleh perumahan real estate = tidak cukup berikan pelajaran jalin atau projek projek perencanaan lain untuk suatu jangka waktu = konstruksi yang tidak panjang.
- Fasilitas-fasilitas penunjang yang tidak mungkin diparoloh apabila sifatnya/ catatan rumah ditambah lain, seperti : modernis, praktis, termasuk faktor-faktor diatas, maka arsitektur yang berdaya bukti tinggi kurang kompetitif terhadap harga yang ditawarkan, asalkan barang yang dihadirkan adalah katalog - arsitektur.

Dengan bekerja berdasarkan penutupan harga yang telah dilaksanakan , dapat dilihat bahwa perbandingan antara produksi (tabel IV) dan realisasi pengujian (Tabel V) untuk casing + sifat type rumah nihil aerobik berikut :

Bab II.2.1.1. Moril

Tahun	Capasiti Produksi	Realisasi Penjualan	Rp
1975	4 bush	4 bush	100
1976	10 bush	10 bush	100
1977	27 bush	27 bush	100
1978	30 bush	30 bush	200
1979	35 bush	35 bush	100
1980	36 bush	36 bush	100
<hr/>		<hr/>	
Jumlah	142 bush	142 bush	
<hr/>		<hr/>	

jumlah penawaran diatas dapatlah di sampaikan bahwa - Pada Tahun 1980 terdapat dua rach type I sati, berdasarkan pengamatan dari calon pembeli , sebagian tidak ada rach type I yang tidak berfungsi. Selanjutnya volume penjualannya = kondisi dari tahun ke tahun mengalami, caikan setiap + kali P.T.Satih lalu mengakibatkan penyesuaikan harga.

Bab II.2.1.1. Instruktif

Tahun	Produksi	Realisasi Penjualan	Rp
1975	14 bush	12 bush	65,7
1976	30 bush	30 bush	90,9
1977	62 bush	60 bush	97,5
1978	93 bush	90 bush	90,7
1979	103 bush	100 bush	92,5
1980	115 bush	110 bush	95,6
<hr/>		<hr/>	
Jumlah	445 bush	422 bush	
<hr/>		<hr/>	

TABEL VII
Sisa Peredaran Bahan
dari Tahun 1975 - tahun 1980

Type	Tahun	Pembakar	Penjualan	Sisa Stok
Type B	1975	14	12	2
	1976	33	30	5
	1977	62	60	7
	1978	93	90	10
	1979	108	100	18
	1980	115	110	23
Type C	1975	20	15	5
	1976	54	48	11
	1977	169	147	33
	1978	171	139	63
	1979	201	153	113
	1980	223	201	120

Pertambangan dilakukan menggunakan berjuktuhan untuk yang di produksi setiap tahun dibandingkan dengan penilaian penjualan rata-rata per unit type B setiap tahunnya.

Jumlah produksi setiap tahun tidak sama dengan jumlah ro silikon penjualan, hal ini disebabkan pertambahan rata-rata per unit type B tidak berdasarkan atas penjualan dari colas (produksi = saja), tetapi berdasarkan juga konsumen dari penjualan dengan perbandingan rata-rata : 1 : 3 : 6.

Kenyataannya penjualan rata-rata untuk type B ini dalam waktu 6 tahun sejak berdirinya perusahaan masih berubah-ubah besar, bagaimana pun untuk penjualannya tetapi tidaklah selalu mencapai 100 % masih berada sedikit dibawahnya seperti dapat pula dilihat pada jumlah % penjualannya yang naik turun dari 85,7 % ; 90,9 % ; 97,5 % ; 96,7 % ; 92,9 % dan 97,6 %.

Jumlah sisa stock type B yang belum terjual sampai tahun 1980 sebanyak 23 ratus (Ratus VI) atau setara $\frac{23}{465} \times 100\% = 5,05\%$ dari jumlah produksi colas 6 tahun.

Rata-rata % penjualan

Tahun	Produksi	Ratansi Penjualan	%
1975	20 bush	15 bush	75
1976	54 bush	48 bush	88,9
1977	169 bush	147 bush	86,9
1978	171 bush	137 bush	81,2
1979	201 bush	153 bush	76,1
1980	223 bush	161 bush	72,6
Jumlah	<u>643 bush</u>	<u>663 bush</u>	

Jika dibandingkan antara produksi dan realisasi penjualan untuk rumah type C ini, terlihat bahwa prosentase dari pada volume penjualan pada tahun 1975 dapat mencapai 75 % dan pada tahun 1976 terdapat suatu kenaikan hingga 88,8 % dan seundah itu untuk tahun-tahun berikutnya prosentase ini mempunyai tendensi yang menurun yaitu: 86,9 % 81,2 %; 76,1 % dan yang paling terendah adalah pada tahun 1980 mencapai 70,6 %.

Selama enam tahun terhitung semenjak PT. Tanah Mes berdiri sisa stock rumah type C yang belum terjual sebanyak 180 buah (Tabel VI) atau sebesar $\frac{180}{843} \times 100\% = 21,7\%$ dari jumlah produksi rumah selama enam tahun.

Jumlah rumah yang belum terjual ini menunjukkan jumlah yang cukup banyak, ditambah lagi tendensi prosentase penjualan yang semakin menurun, maka dikhawatirkan dalam beberapa tahun yang akan datang apabila tidak ada perhatian perusahaan dalam masalah ini, maka untuk rumah type C ini jumlah rumah yang belum terjual akan semakin meningkat.

Perlu pula diketahui, bahwa cara pembayaran yang dilakukan oleh sebagian besar pembeli yang merupakan konsumen rumah type C ini adalah dengan menggantung manfaatkan kelempatan kredit yang diberikan oleh Bank H.I.S.P.

Hanya 10 % dari pembeli rumah type C ini yang membayar secara kontan. Berdasarkan penelitian yang dilakukan, pembeli yang membayar secara kontan adalah golongan moyara-

TABEL VII
VOLUME PENJUALAN BULANAN TH. 1975 - 1980
UNTUK RUMAH-TYPE A + B + C.

B U L A N	RUMAH TYPE A (HIJAU)					RUMAH TYPE B (KEMERIAH)					RUMAH TYPE C (SEDERHANA)							
	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1975	1976	1977	1978	1979	1980
JANUARI	1	2	3	4	5	6	1	2	3	4	5	6	1	2	3	4	5	6
FEBRUARI	1	2	3	4	5	6	2	3	4	5	6	7	2	3	4	5	6	7
MARSHAL	2	3	4	5	6	7	3	4	5	6	7	8	3	4	5	6	7	8
APRIL	4	5	6	7	8	9	5	6	7	8	9	10	5	6	7	8	9	10
MAYA	3	4	5	6	7	8	4	5	6	7	8	9	4	5	6	7	8	9
JUNI	2	3	4	5	6	7	3	4	5	6	7	8	3	4	5	6	7	8
JULI	1	2	3	4	5	6	2	3	4	5	6	7	2	3	4	5	6	7
AGUSTUS	2	3	4	5	6	7	3	4	5	6	7	8	3	4	5	6	7	8
SEPTEMBER	1	2	3	4	5	6	1	2	3	4	5	6	1	2	3	4	5	6
OKESTRI	3	4	5	6	7	8	3	4	5	6	7	8	3	4	5	6	7	8
OKTOBER	2	3	4	5	6	7	2	3	4	5	6	7	2	3	4	5	6	7
NOVEMBER	1	2	3	4	5	6	1	2	3	4	5	6	1	2	3	4	5	6
DECEMBER	-	1	2	3	4	5	-	1	2	3	4	5	-	1	2	3	4	5
	4	10	27	30	35	36	12	30	31	30	31	30	90	1100	1110	15	48	1147
	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1

kot yang berpenghasilan cukup, dan tetapi bukti lebih orang membeli rumah type sederhana untuk kantinen secara perlah-lahan membuat situs dan bandara yang ada, akan dibangun secara kompak yang ada. Hal ini terbukti dengan adanya pembahasan bangunan yang dilakukan oleh pembeli rumah type 4 yang membeli secara tanpa tan.

Dengan melihat pada volume penjualan bulanan dari tahun 1975 & tahun 1980 (Sabel VII), ada jumlah penjualan yang tipis bulan Oktober sampai Desember, tetapi pada bulan September 1979 sebagian besar KBNP jualah penjualan rumah-rumah type A ; B ; C yang selanjutnya yang ukurannya besar, yaitu Type A (rumah) terjual 8 buah, type B (rumah) terjual 17 buah dan type C (apartemen) terjual 36 buah, ini ditunjukkan pada waktu itu barang jumlahnya masih banyak - meski ini masih tetap, tetapi orang yang mempunyai uang pada waktu itu masih sedikitnya - yang mereka ditawarkan dalam bentuk rumah.

Bulan dengan melihat angka-angka perbandingan produksi dan penjualan dalam pilket supiah yang diberikan bukti dua tahap tersebut ini adalah sebagai berikut :

Untuk tahun 1979

Jumlah hasil Penjualan :

$$\text{Type A} : 35 \times 20.000.000 = \text{Rp. } 700.000.000,-$$

$$\text{Type B} : 100 \times 10.000.000 = \text{Rp. } 1.000.000.000,-$$

$$\text{Type C} : 153 \times 4.250.000 = \text{Rp. } 650.250.000,-$$

$$\text{Rp. } 2.350.250.000,-$$

Besarnya Biaya produksi :

$$\text{Type A} : \frac{100}{140} \times (35 \times 20.000.000) = \text{Rp. } 500.000.000,-$$

$$\text{Type B} : \frac{100}{125} \times (100 \times 10.000.000) = \text{Rp. } 800.000.000,-$$

$$\text{Type C} : \frac{100}{115} \times (153 \times 4.250.000) = \text{Rp. } 742.826.086,95$$

$$\text{Rp. } 2.106.826.086,95$$

Selisih jumlah penjualan dengan biaya produksi

$$\text{Rp. } 243.423.913,05$$

Untuk tahun 1980

Jumlah hasil penjualan :

$$\text{Type A} : 35 \times 20.000.000 = \text{Rp. } 720.000.000,-$$

$$\text{Type B} : 110 \times 10.000.000 = \text{Rp. } 1.100.000.000,-$$

$$\text{Type C} : 161 \times 4.250.000 = \text{Rp. } 684.250.000,-$$

$$\text{Rp. } 2.504.250.000,-$$

Besarnya Biaya Produksi :

$$\text{Type A} : \frac{100}{140} \times (35 \times 20.000.000) = \text{Rp. } 514.285.714,28$$

$$\text{Type B} : \frac{100}{125} \times (110 \times 10.000.000) = \text{Rp. } 920.000.000,-$$

$$\text{Type C} : \frac{100}{115} \times (161 \times 4.250.000) = \text{Rp. } 642.608.695,65$$

$$\text{Rp. } 2.276.594.409,93$$

Selisih jumlah penjualan dengan biaya produksi

$$\text{Rp. } 227.355.590,07$$

Bila dilihat perhitungan diatas untuk tahun 1979 dan tahun 1980, maka kita sebagai berikut diperoleh dari perhitungan rumah Type A dan B, hal ini dielembahkan dengan persentase laba untuk mendukung tembusan calon tinggi yaitu : 40 % dan 23 % dicampung itu pada rata-ratanya dari Type A terjual sebanyak sedangkan rumah Type B sebanyak total sama (22,5 %).

Kalau populasi supabiliti perhitungan hasil penjualan dibedakan dengan dengannya biaya produksi yang telah dikalikan lima, maka nampak bahwa calon dari jumlah penjualan terhadap biaya produksinya yang dibulatkan merupakan jumlah yang cukup sejauh ini yaitu :

Untuk tahun 1979 adalah : Rp. 213.629.913,09 dan untuk tahun 1980 diperoleh adalah : Rp. 227.355.590,07.

Bila ini diberikan karena Type C yang diproduksi tidak dapat terjual sebanyak, oleh karena itu persentase penjualan masih ini sangat minim.

Pisini dapat dilihat bahwa :

Pada tahun 1979 : Type C yang tidak terjual/bulan yang adalah tertunda pada bulan tersebut :

$$(201 - 153) \times \frac{100}{15} \approx \text{Rp. } 4.250.000,- = \text{Rp. } 177.101.344,33$$

Pada tahun 1980 : Type C yang terjual/bulan yang masih tertunda pada bulan tersebut :

$$(233 - 161) \times \frac{100}{16} \approx \text{Rp. } 4.250.000,- = \text{Rp. } 247.600.625,63$$

Sedangkan apabila kedua tahun tersebut diperbandingkan maka dana yang tertanam dalam rusah type C ini semakin besar, karena meningkatnya jumlah rusah yang belum terjual.

Oleh karena itu apabila hal ini dibiorakan dan tidak mendapatkan jalan keluar yang baik, dikawatirkan pada suatu saat jumlah yang diterima dari penjualan tidak dapat menutup jumlah pengeluaran untuk biaya produksi, dengan demikian perputaran modal kerja tidak seakrin berkehingga, akan tetapi sebaliknya.

Hal ini akan membawa akibat yang merugikan sekali bagi perusahaan. Apabila hal ini sudah diandari oleh perusahaan, maka sebelum kondisi perusahaan semakin memburuk sampai tingkat yang mengkhawatirkan, cobalah nyari dicarikan jalan keluar untuk itu.

Dilansung perhitungan diatas dapat diberikan gambaran perhitungan Rugi Laba perusahaan sebelum dipotong pajak sebagai berikut :

Perhitungan Biaya Laba th. 1979Bulan akhir perbedaan th. 1979:

Type B : $\frac{13}{103} \times 364.000.000,-$	=Rp. 144.000.000,-
Type C : $\frac{113}{201} \times 742.826.086,95$	= 417.608.695,64
	<hr/>
	Rp. 561.608.695,64

Pembagian th. 1979:

$$\text{Type A: } 35 \times 20.000.000 = 700.000.000,-$$

$$\text{" B: } 1.100 \times 20.000.000 = 1.000.000.000,-$$

$$\text{" C: } 153 \times 4.250.000 = 650.250.000,-$$

$$\text{Rp. 2.350.250.000,-}$$

$$\text{Rp. 2.911.353.695,64}$$
Bulan awal perbedaan th. 1979:

$$\text{Type B: } \frac{10}{103} \times 364.000.000 = 30.000.000,-$$

$$\text{" C: } \frac{65}{201} \times 742.826.086,95 = 240.217.391,29$$

$$320.217.391,29$$
Pisynn Produksei th. 1979:

$$\text{Type A: Rp. 560.000.000,-}$$

$$\text{" B: " 364.000.000,-}$$

$$\text{" C: " 742.826.086,95}$$

$$2.106.926.086,95$$

$$\text{Rp. 2.427.043.473,24}$$

$$\text{Rp. 484.815.217,40}$$
Ricayu pinjaman/promosi + bunga pinjaman

$$+\text{entertain+} \text{cinya pemeliharaan rumah} \quad ? \quad 34.500.000,-$$

Laba setelah pajak

$$\text{Rp. 450.315.217,40}$$

Pembuatan Dari Lahan th. 1980Olahan akhir percondong th. 1980

Type B: $\frac{23}{115} \times$ Rp. 920.000.000,-	= Rp. 194.000.000,-
" C: $\frac{180}{223} \times$ Rp. 942.603.695,65	= " 665.217.391,30
	Rp. 849.217.391,30

Penjualan Lahan 1980:

Type A: 36x20.000.000 = 720.000.000,-	
" B: 110x10.000.000 = 1.100.000.000,-	
" C: 161x 4.250.000 = 684.250.000,-	
	= 2.504.250.000,-
	Rp. 3.353.467.391,30

Sisa Akhir percondong th. 1980:

Type B: $\frac{13}{115} \times$ 920.000.000 = 144.000.000,-	
" C: $\frac{113}{223} \times$ 942.603.695,65 = 417.603.695,64	
	561.603.695,64

Biaya Produksi th. 1980:

Type A: Rp. 514.235.714,29	
" B: " 920.000.000,-	
" C: " 942.603.695,65	
	<u>2.276.394.409,93</u>
	<u>Rp. 2.838.503.105,57</u>
	<u>Rp. 514.964.235,73</u>

Biaya penjalan/prossesi + bunga pinjaman

perusahaan + ontentain + biaya penelihara

ruang yang belum terjual " 48.156.250,-

Laba sebelum pajak Rp. 466.309.035,73

Laba dibandingkan laba sebelum pajak tahun 1979 dengan tahun 1980, ada kenaikan ada peningkatan laba sejauh Rp. 10.492.027,72 tetapi jumlah tersebut tidak mencermati jika kita melihat bahwa meningkat ada peningkatan jumlah produksi dan penjualan tetapi jumlah rupiah tidak berjalan jadi laba masih buruk.

Bilangan suntik diperbaiki :

	Tahun 1979	Tahun 1980
Raya produksi	Rp. 2.106.626.000,95	Rp. 2.276.024.499,93
Laba Sebelum Pajak	Rp. 450.315.210,-	Rp. 466.031.035,72
Kontabilitas	31,5 %	20,5 %

Bilangan kalahutan ini yang posisinya kontabilitas turun.

Pengaruh dipicu oleh hal permasalahan yang terjadi pada tahun 1980 di tempat yang strategis di dalam kota Surabaya dan juga dengan dibuatnya brosur-brosur yang komitmen diberikan kepada pengant-pengant yang ditulis kakakku W. Sandi.

Untuk dipasangnya poster-poster reklame ditunjukkan bahwa - pemborosan penghasilan kepada korporasi yang bukan yang dijelaskan oleh PT.Timah Nas berserta hal penting lain yang diungkapkan kebijaksanaan laba yang dijelaskan oleh pemerintahan. Untuklah menyatakan corak corak yang diungkapkan PT.Timah Nas dilengkapi pada awal acara dengan penutupan rambu, sebagai pendekatan PT.Timah Nas untuk membuktikan fasilitas-fasilitas yang telah ditentukan.

Kelebur dari adanya reklame yang tidak dapat dihindari segera setelah dilaksanakan reklame itu sendiri, sehingga dalam hal ini penyelesaian paparan-paparan reklame yang telah dilaksanakan oleh PT. Suzuki Kasa Motor tidak ditentui dengan cara-cara yang paling mudah berdasarkan penilaian bahwa reklame penjualan atau pembelian yang di produksi.

Atau tetapi bahwa penyelesaian paparan reklame ini dapat secara berlaku memberikan pengaruh dan penyelesaian yang tidak menjadi menyenangkan sebagai salah kerusakan yang diketahui secara yang harus dilakukan, karena cara pengaruh yang dilaksanakan oleh PT. Suzuki Kasa Motor memang pada jumlaahnya yang lebih besar dibanding apabila reklame itu dilaksanakan dengan cara lain seperti dipasang di Pintu-pintu gedung sekolah atau bangunan atau cara lainnya.

Berjaya dipasangnya paparan reklame di tempat-tempat tertentu didalam kota maka sebaliknya tidak boleh terdapat pada antara tempat atau objek-objek tertentu di luar kota - atau tetapi sangat besar untuk causa golongan masyarakat - yang keberadaan reklame tersebut di luar reklame itu dipungkiri. Berjaya strateginya tempat itu dengan caranya - jumlah orang yang membaca dan memperhatikannya sangatlah jumlah yang banyak.

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 kerja terhadap bahwa dengan kebijaksanaan harga yang tepat ditetapkan agar volume penjualan akan cukup-cukup yakni PT.Tech Neo lebih meningkat, sehingga konsistensi dan ko - kerjaan dengan ide dan perumahan terjamin.

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

Ternyata harga jual untuk rincian type C (antiklim) = proses produksi laba yang diharapkan terlalu tinggi, sehingga penyebabnya barang jualannya lebih tinggi dari rincian rincian Penjualan dan mengakibatkan proses produksi volume penjualannya memiliki kurva.

2. Mengingat bahwa masalah pertama konsumen adalah yang penting bagi konsumen, maka PT.Tech Neo yang bersifat dibidang real estate ini harus memfasilitasi para pemilik dan berpartisipasi dalam pembangunan

- rumah-rumah untuk berbagai golongan adalah menyukar.
3. Dengan adanya peningkatan perstruktur bahan untuk sareng atau 1 rumah type I (sareng) harus dilengkapi dengan menggunakan 3 rumah type D (sareng) dan 6 rumah type C (sareng). Sebaliknya 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 kusut adalah tingginya harga marupatua jauhnya jarak dari sentra produksi, sebagian besar yang membeli lahan - lahan dan peralihan adalah produk yang baik dengan harga yang sangat murah.
 5. Rata-rata saja calon pembeli tingkat pengetahuan laba yang ditetapkan untuk dasar-dasar type rumah produk Pt. Tumbuhan Nasional merupakan dalam kebijaksanaan harga belum secara korak-korak dijelaskan.
 6. Pada rata-rata diperoleh pengetahuan harga yang tinggi ini adalah akibat tingginya harga tanah dan harga bahan bangunan sekitar ini. Sedangkan laba dari penjualan rumah type I (sareng) dan rumah type D (sareng) cukup besar, tetapi karena banyaknya type C (sareng) yang tidak terjual, rentabilitas usaha tahun 1977 dari ~ 21,5 % turun menjadi 20,5 % pada tahun 1980 akibatnya pengetahuan kebijaksanaan harga yang tidak tepat.

6. Total kerja tambahan yang diperlukan pada tahun 1979 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 kebijakan relawan & proyek 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 dibersihkan oleh perusahaan lain.

2. Saran

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

Bagi perusahaan dan masyarakat terjauhnya berdimensio operasi PT.Sinch Rus sebagai perusahaan real estate, seperti contoh suatu suatu kesempatan pertama 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. Diadakan 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 barang barang-an 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. 307.494.161,07 - Rp. 227.353.590,07 = Rp. 79.928.571,- .

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	= 665.217.390,70
	<hr/>
Rp. 849.217.390,60	
	<hr/>
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:	113x3.695.692,17= 417.603.695,21
<hr/>	
Rp. 2.339.503.105,14	
<hr/>	
Rp. 594.892.856,46	

Bunga penjalan/Promosi + bunga pinjam-	
an perusahaan + entertain + bunga po-	
ngelihuan	Rp. 49.156.250,-
<hr/>	<hr/>
Laba sebelum pajak	Rp. 546.736.605,46
<hr/>	<hr/>

Jika ditandai dengan 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 berkurang.

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 ketinamataan 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 pemuda - dahan.

DATTA KEMERAKAAN

- Basu Dwachio Dh. Agus - Jasa Marketing . Akademici Semarang & Discis, Yogyakarta edisi 2 , 1979 (revisi).
- Kotler, Phillip. Marketing Management, Analysis, Planning and Control , third edition, Prentice - Hall of India Private Limited, New Delhi, 1977.
- Karwan Asri SW. Stokolomit Masalah Pemasaran pada Perusahaan dan Kecil dan Menengah , Bagian penelitian Fakultas Ekonomi Universitas Gadjahmada - Yogyakarta.
- Phillips, Coville F Duncan, Delbert J. Marketing Principles and Methods , Richard D.Irwin Inc. Homewood, Illinois, 1964.
- Stanton William J. Fundamentals of Marketing , fifth Editi on, Mc. Graw - Hill Logakusha Ltd. 1977.
- Shultz, William J. Outline of Marketing , Little field, - Adams and Co, Paterson, New Jersey 1961.
- Wirodihardjo, Sarso, Pokok - Pokok Ilmu Tata Niaga , PT. Penerjemahan Jakarta 1964.