

ABSTRAK SKRIPSI

Pada tahun 1994, perekonomian Indonesia mengalami peningkatan yang cukup pesat sebagai dampak positif dari “kelonggaran” kebijakan pemerintah terhadap uang ketat atau yang lebih dikenal dengan sebutan *tight money policy*. Kelonggaran atau keleluasaan ini merupakan suatu peluang emas bagi para investor untuk mengembangkan usahanya. Kondisi ini dimanfaatkan dengan baik oleh para investor terutama yang bergerak di bidang usaha properti untuk melakukan ekspansi, khususnya dalam pembangunan perumahan, kompleks apartemen, perhotelan maupun pusat perbelanjaan. Sehingga pada saat itu, terjadilah “*booming*” di sektor properti dimana banyak pengembang yang membangun kompleks perumahan dan apartemen, sebaliknya masyarakat sebagai pihak pembeli memanfaatkan momentum ini untuk berinvestasi. Tingginya permintaan dari masyarakat ini telah memacu perkembangan industri properti dan merangsang peningkatan harga tanah dan bangunan yang akan mendatangkan *capital gain* bagi pemilik properti.

Tetapi saat memasuki tahun 1995, yaitu 2 tahun setelah terjadinya “*booming*” di sektor properti, angin keberuntungan telah berganti arah. Properti nasional dilanda oleh kelesuan yang mengkhawatirkan, yang diakibatkan oleh menurunnya daya beli masyarakat dan kelebihan pasokan (*oversupply*). Maka pemerintah mengambil kebijaksanaan dengan mendorong para pengembang untuk membangun rumah-rumah tipe kecil dan sederhana yang masih dibutuhkan oleh masyarakat kelas menengah ke bawah. Sementara itu, para pengembang yang mendirikan menara-menara apartemen masih tetap optimis akan meraih sukses karena mereka membidik segmen pasar yang spesifik, namun masih cukup luas. Apalagi setelah pemerintah mengeluarkan PP No. 41/1996 yang memberikan kemudahan dan keleluasaan bagi orang asing atau ekspatriat yang berdomisili di Indonesia untuk memiliki hunian atau tempat tinggal di Indonesia, dengan ketentuan-ketentuan khusus yang menguntungkan bagi pengembang perumahan dan apartemen kelas atas.

PT. R.S.I sebagai salah satu calon investor di sektor properti berkeinginan memanfaatkan dukungan pemerintah yang dituangkan dalam PP No. 41/1996 tersebut, dengan mendirikan menara apartemen di Surabaya. Namun PT. R.S.I yang selama ini bergerak di bidang industri kerajinan mebel rotan dan kayu, menyadari akan keterbatasannya yang tidak berpengalaman di bidang properti. Oleh karena itu PT. R.S.I mengajak dua badan usaha lain, yaitu PT. M.K.U dan PT. I.B untuk menjadi mitra usaha

dalam menggarap proyek pendirian menara apartemen ini. PT. M.K.U adalah sebuah badan usaha yang bergerak di bidang konstruksi bangunan, sedangkan PT. I.B bergerak di bidang manajemen dan pemasaran produk properti.

Guna meyakinkan kedua mitra usahanya bahwa proyek pendirian menara apartemen ini layak (*feasible*) untuk direalisasikan, maka PT. R.S.I harus melakukan suatu penelitian dalam bentuk studi kelayakan proyek. Disamping itu, hasil laporan studi kelayakan proyek ini juga dibutuhkan oleh pihak bank, yang pada saat perealisasiian proyek akan menjadi salah satu pihak yang turut berpartisipasi dalam pembiayaan dan pendanaan proyek.

Studi kelayakan proyek ini mencakup empat aspek utama, yaitu : aspek pemasaran, aspek teknis, aspek manajemen, dan aspek keuangan. Dari keempat aspek ini, aspek pemasaran menempati urutan pertama dalam studi kelayakan proyek, karena pemasaran merupakan ujung tombak tercapainya target badan usaha. Pada tahap ini besarnya permintaan produk serta kecenderungan perkembangan permintaan akan dianalisis dan diprediksi dengan cermat. Dari segi pemasaran, diharapkan proyek dapat beroperasi secara sehat bilamana produk yang dihasilkan mampu mendapatkan tempat dipasaran serta dapat menghasilkan jumlah hasil penjualan yang memadai dan menguntungkan. Dalam studi kelayakan ini, target penjualan per bulannya rata-rata berjumlah 7 sampai 8 unit apartemen. Target ini sangat berat bagi badan usaha, oleh karena itu badan usaha harus menerapkan strategi pemasaran yang baik secara aktif dan efektif.

Dari segi teknis, pembangunan proyek ini membutuhkan waktu selama 26 bulan, dari pembangunan *sub structure* hingga tahap *finishing*. Dengan sistem konstruksi "*bottom to top*", menara apartemen ini akan didirikan di atas tanah seluas kurang lebih 10.000 M² di kawasan Surabaya Barat. Proyek pendirian menara apartemen yang diprediksikan akan menelan biaya sebesar Rp. 60.294.478.000,- ini, juga diperlengkapi dengan berbagai fasilitas penunjang, seperti kolam renang, club house, lapangan tenis, ruang serba guna, pusat kebugaran, kafe, dan lain-lain.

Ditinjau dari aspek keuangan, proyek ini dibiayai melalui pinjaman bank sebesar 30,68%, modal sendiri 24,05%, dan dari pembeli melalui angsuran uang muka / KPA sebesar 45,27%.

Proyek ini cukup menguntungkan dan memiliki jangka waktu pengembalian yang relatif singkat. Dengan tingkat IRR sebesar 26,58% diprediksikan *payback period*-nya hanya 16 bulan. Dengan demikian berdasarkan studi kelayakan yang telah dilakukan ini, proyek pendirian apartemen ini dapat dikatakan layak direalisasikan.