

ABSTRAK

Judul : Analisis Penetapan Harga Pokok Penjualan Rumah Tipe S6 dan S7 (Studi Kasus : Proyek Grand Villa Mutiara Makassar), Nama : Abdul Hamid, NIM : 41116110157, Dosen Pembimbing : Retna Kristiana, ST., MM., MT., 2017

Grand Villa Mutiara Makassar adalah perumahan yang di kembangkan oleh PT. Summarecon Agung yang berasal dari Jakarta. Grand Villa Mutiara Makassar mengembangkan dua tipe rumah S6 dan S7 yang mana tipe ini telah meraih sukses di Jakarta dan karawang. Karena di makassar adalah lokasi baru bagi PT. Summarecon Agung maka peneliti mencoba membantu perusahaan untuk menentukan penetapan harga jual rumah tipe S6 dan S7 agar dapat meraih pangsa pasar.

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah merencanakan biaya dengan menganalisis perbandingan material antara Makassar dan Jabodetabek kemudian membuat *Value Engineering*. Dari hasil *Value Engineering* nanti dibuat total perencanaan biaya kemudian mencoba membandingkan, menganalisis antar beberapa kompetitor yang berada di Makassar.

Setelah melakukan analisis harga satuan yang didapatkan dari hasil survei harga material di Makassar dan Jabodetabek yang kemudian di *Value Engineering* untuk mendapatkan harga pokok produksi dilanjutkan dengan menentukan harga pokok penjualan dan margin keuntungan harga aktual rumah tipe S6 dan S7 yang telah dilakukan dengan analisis titik impas total unit terjual oleh *developer* yang mengembangkan di makassar sebelumnya, maka harga pokok penjualan terhadap *margin profit* yang ditetapkan pada rumah tipe S6 Rp. 707.084.005 margin keuntungan sebesar 33,8 % dengan 96 unit penjualan, sedangkan untuk rumah tipe S7 Rp. 906.880.750 margin keuntungan sebesar 45,30 % dengan 104 unit penjualan.

Kata Kunci : Perencanaan Biaya, *Value Engineering* dan penetapan harga jual.

ABSTRACT

Title: Analysis For Selling Cost of Sale House Type S6 and S7 (Case Study: Grand Villa Mutiara Makassar Project), Name : Abdul Hamid, NIM : 41116110157, Academic Advisor : Retna Kristiana, ST., MM., MT., 2017

Grand Villa Mutiara Makassar is a housing developed by PT. Summarecon Agung from Jakarta. Grand Villa Mutiara Makassar developed two types of houses S6 and S7 which this type has been successful in Jakarta and karawang. Because in makassar is a new location for PT. Summarecon Agung then the researcher tried to help the company to determine the selling price of S6 and S7 type house in order to gain market share.

The method used in this research is to plan the cost by analyzing the material comparison between Makassar and Jabodetabek then make Value Engineering . From the results of Value Engineering will be made a total cost planning and then try to compare, analyze among several competitors who are in Makassar.

After analyzing the unit price obtained from the material price survey results in Makassar and Jabodetabek which then in Value Engineering to get the cost of production followed by determining the cost of goods sold and the profit margin of the actual price of houses type S6 and S7 that have been done with analysis of the total breakeven point unit sold by developers who develop in makassar earlier, then cost of goods sold against margin profit set at home type S6 @.707,084,005 profit margin of 33.8% with 96 units of sales, while for type S7 @.906,880,750 profit margin of 45.30% with 104 units of sales.

Keywords: Cost Planning, Value Engineering and Selling Price.

UNIVERSITAS
MERCU BUANA