

PERENCANAAN BISNIS PERUMAHAN PADA PT PJM

Nonon Dherian Rizki

Fakultas Ekonomi - Universitas Nurtanio Bandung

Email : no2nrizki@gmail.com

ABSTRACT

As provincial capital of West Java, Bandung become the activity center from all activity in West Java. That's increase the resident growth up. Accretion sum of the resident will improve the house requirement significantly. The direction of growth of Bandung housing are based on market segmentation, for the housing area with the lower house market segmentation a lot of developed to eastward. Descriptive research objective approach is to know the business plan that appropriate with existing condition by using aspect of marketing, financial prospect, how environmental situation effort property in area of east Bandung and know which the market gap can be reached. The governmental policy to support potential property business, that answered positively by developer for business property in area of east Bandung, potensial's area to development lower housing because middle down consumer is good potensial for area. So that's planned to build the lower housing at Cikadut East Bandung area. From this business plan hopefully investment returning level can be bigger than capital expense that has been spent, and proper business level that can produce advantage along with faster return fund level and this housing development program can be done within two years. Besides that, hopefully this lower housing development can increase economic property or another field.

Keywords: Property, Investment, Business Plan.

ABSTRAK

Sebagai ibu kota propinsi Jawa Barat, Bandung menjadi pusat aktivitas dari kegiatan yang ada di Jawa Barat. Hal ini berakibat kepada pertumbuhan jumlah penduduk yang terus meningkatkan. Pertumbuhan penduduk akan meningkatkan kebutuhan rumah secara signifikan. Sedangkan arah perkembangan kawasan perumahan di Kota Bandung berdasarkan segmentasi pasar, untuk kawasan perumahan dengan segmentasi pasar rumah sederhana banyak dikembangkan di daerah timur Bandung. Tujuan penelitian deskriptif ini adalah untuk mengetahui perencanaan bisnis yang sesuai dengan kondisi yang ada dengan menggunakan aspek-aspek pemasaran, prospek keuangan, mengetahui bagaimana situasi lingkungan usaha property di kawasan Bandung Timur, bagaimana celah pasar yang dapat diraih. Adanya kebijakan pemerintah yang mendukung potensi usaha properti ini disambut baik oleh developer untuk menjalankan usaha properti khususnya di kawasan Bandung Timur, yang berpotensi mengembangkan perumahan sederhana karena konsumen menengah kebawah merupakan konsumen potensi untuk daerah ini. Maka direncanakan untuk membangun

perumahan sederhana sehat pada kawasan Cikadut Bandung Timur. Dari Perencanaan bisnis ini diharapkan tingkat pengembalian investasi dapat lebih besar dari biaya modal yang dikeluarkan, dan tingkat kelayakan bisnis yang dapat menghasilkan keuntungan serta tingkat pengembalian dana yang lebih cepat dan rencana pembangunan perumahan ini dilakukan selama 2 tahun. Selain itu pembangunan perumahan rumah sederhana ini diharapkan dapat membantu perekonomian bidang properti maupun bidang lainnya.

Kata Kunci: Properti, Investasi, Perencanaan Bisnis.

LATAR BELAKANG

Rumah atau perumahan pada hakikatnya merupakan kebutuhan primer manusia bersama dengan sandang dan pangan. Beberapa cara yang dilakukan untuk memenuhi kebutuhan ini adalah dengan membangun sendiri rumah, membeli dari pengembang atau developer, dan sewa rumah yang sudah ada. Pemerintah tentunya juga ikut memikirkan hal tersebut dengan menciptakan program-program agar dapat membantu masyarakat memiliki rumah. Garis-garis Besar Haluan Negara sendiri menyatakan bahwa pembangunan perumahan rakyat merupakan sasaran yang penting. Hal itu bukan saja karena masalah perumahan merupakan salah satu unsur pokok kesejahteraan rakyat tetapi juga karena kegiatan yang harus dilakukan dan dapat menampung tenaga kerja dalam jumlah yang besar baik tenaga kerja terampil maupun tenaga kerja kasar serta memperluas pasaran hasil industri bahan bangunan. Pembangunan lahan saat ini banyak dilakukan di berbagai daerah,

dalam menunjang pemerataan pembangunan sebagai wujud program pemerintah dan salah satu faktor peningkatan ekonomi masyarakat. Sebagai contoh saat ini dibangun tempat pembelanjaan besar (*Mall*), sarana dan prasarana umum, dan juga perumahan. Pembangunan perumahan ini disamping membantu terciptanya perkembangan usaha pembangunan perumahan di Indonesia, juga mewujudkan tersedianya rumah dalam jumlah yang memadai di dalam lingkungan yang sehat, serta memenuhi syarat-syarat rumah yang sehat, kokoh dan dengan harga yang terjangkau. Perbaikan kampung (KIP) di daerah perkotaan dilaksanakan terutama untuk memperbaiki lingkungan pemukiman golongan masyarakat berpenghasilan sangat rendah. Di samping itu dibangun pula penyediaan tanah matang (rumah inti) yang diperuntukkan bagi golongan masyarakat berpenghasilan rendah dan pembangunan rumah sederhana yaitu rumah yang cukup kuat dan sehat serta pemilikannya direncanakan dapat

terjangkau oleh golongan masyarakat berpenghasilan sedang dan rendah dengan cara pembayaran diangsur. Perkembangan ekonomi yang meningkat setelah periode krisis, disertai kondisi politik dan keamanan yang semakin membaik merupakan kondisi yang kondusif bagi perkembangan industri properti. Membaiknya kondisi ekonomi tersebut tercermin pula dari indikator makro ekonomi seperti inflasi dan suku bunga yang lebih rendah serta nilai tukar yang relatif lebih stabil dibandingkan pada periode krisis tahun 1998. Pertumbuhan ekonomi juga mengalami perkembangan yang terus meningkat setelah pada tahun 1998 mengalami pertumbuhan negatif secara mendalam. Namun demikian diakui bahwa pertumbuhan ekonomi tersebut relatif masih lamban dan proses pemulihan (*recovery*) ekonomi Indonesia sejak krisis 7 (tujuh) tahun yang lalu masih belum normal kembali sebagaimana periode pra-krisis. Bila dibandingkan dengan negara tetangga lainnya, proses pemulihan ekonomi di Indonesia masih tertinggal. Secara sektoral, pertumbuhan ekonomi di sektor properti (bangunan) meningkat cukup baik mencapai rata-rata pertumbuhan tahunan (*year on year*) sekitar 8.17% di tahun 2004 dan menurun cukup

signifikan menjadi sekitar 6.31% di triwulan III tahun 2005. Secara urutan, pertumbuhan sektor properti (bangunan) tersebut masih cukup baik setelah pertumbuhan tertinggi pada sektor pengangkutan, listrik, keuangan dan perdagangan. Bangkitnya kembali industri properti setelah mengalami kejatuhan yang dalam di tahun 1998, dimulai sejak tahun 2000 dengan tingkat pertumbuhan yang signifikan dan mengalami perkembangan yang sangat pesat sampai saat ini. Perkembangan dalam industri properti ini juga dapat dilihat dari meningkatnya nilai kapitalisasi pada bisnis properti. Kapitalisasi properti nasional secara umum masih mengalami peningkatan dengan pertumbuhan tertinggi terjadi pada tahun 2004. Periode pasca krisis, sampai dengan tahun 2005 (perkiraan) total kapitalisasi properti diperkirakan akan mencapai sekitar Rp. 241.154 miliar. Berdasarkan data tersebut, perkembangan yang signifikan khususnya terjadi pada segmen *shopping mall* (pusat perbelanjaan) yang mengalami peningkatan kapitalisasi sangat cepat khususnya sejak tahun 2003, namun di tahun 2005 ini diperkirakan akan mengalami perlambatan. Kendati secara nilai kapitalisasi segmen ini sangat tinggi, namun secara unit relatif jauh lebih rendah

dibandingkan segmen properti lainnya. Meningkatnya pusat perbelanjaan tersebut terutama didorong pula oleh ekspansi besar-besaran dari *hypermarket* di sejumlah kota besar di Indonesia. Hadirnya *hypermarket* di pusat-pusat perbelanjaan juga merupakan daya tarik tersendiri bagi konsumen untuk melakukan pembelian di pusat perbelanjaan sehingga memberikan imbas pada outlet-outlet lain di lokasi tersebut. Masih marak dan menariknya sektor perdagangan merupakan cerminan dari tingginya tingkat konsumsi masyarakat Indonesia yang memang memiliki populasi tinggi di dunia dan merupakan pasar yang signifikan. Selain itu, konsumsi juga masih merupakan faktor utama penggerak pertumbuhan ekonomi di Indonesia dibandingkan faktor investasi. Demikian pula dengan segmen apartemen dan perumahan di Jabotabek mengalami peningkatan yang sangat signifikan ditahun 2003 dan 2004, yang menunjukkan bahwa daya beli masyarakat pada periode tersebut semakin meningkat. Kecenderungan menurunnya tingkat inflasi segmen properti residential sejak tahun 2004 serta meningkatnya ekspansi kredit konsumsi perbankan merupakan faktor penunjang meningkatnya kegiatan properti di segmen ini. Sementara itu tingkat hunian dan tarif sewa apartemen juga masih menunjukkan

kecenderungan yang meningkat walaupun tidak terlalu tinggi. Tingkat hunian apartemen sampai dengan awal tahun 2005 telah mendekati 80% dibandingkan pertengahan tahun 2003 yang baru mendekati 60%. Perkembangan kapitalisasi properti yang lamban terjadi pada segmen perkantoran, apartemen di daerah dan perhotelan. Masih kurang bergairahnya pergerakan segmen properti perkantoran terutama disebabkan belum aktifnya kembali kegiatan ekonomi sebagaimana periode pra-krisis. Tingkat hunian properti perkantoran kendati mengalami kecenderungan yang meningkat sejak tahun 1999 namun masih tetap berada dibawah 85% dengan peningkatan tarif sewa maupun harga jual yang relatif lamban setelah mengalami lonjakan di tahun 2001. Sementara itu masih lesunya sektor pariwisata akibat faktor keamanan telah berimbas pada semakin lesunya usaha perhotelan dan kurang menariknya pengembangan dalam properti perhotelan. Tingkat hunian (*occupancy rate*) hotel masih sekitar 60% dengan tarif hotel yang semakin meningkat sejak tahun 2004. Sedangkan rendahnya perkembangan apartemen di daerah lebih disebabkan oleh gaya hidup yang berbeda dari masyarakat daerah dibandingkan dengan masyarakat kota khususnya Jakarta. Selain itu, pekerja

asing (*expatriat*) yang biasanya merupakan penyewa apartemen juga masih terkonsentrasi di wilayah Jakarta. Untuk rumah toko atau retail, kapitalisasi nilai properti relatif tidak mengalami pertumbuhan yang cepat, namun secara unit relatif lebih tinggi dibandingkan dengan *shopping mall* atau apartemen. Tarif sewa properti retail masih terus meningkat walaupun tingkat huniannya pernah turun mencapai terendah sekitar 90% di tahun 2004, namun bangkit kembali dan sekarang berkisar 92%. Dilihat dari sisi investasi, sektor perumahan di Indonesia masih sangat tertinggal. Pada tahun 2002, rasio kredit perumahan terhadap PDB hanya 1,4 %; rasio tertinggi dicapai pada tahun 1997, sebesar 3,2 %. Sementara itu, pada tahun yang sama, di Malaysia mencapai 27,7 % dan bahkan di Amerika Serikat mencapai 45 %. Rendahnya investasi sektor perumahan melalui pasar formal ini karena sebagian masyarakat Indonesia, khususnya yang tinggal di perkotaan, masih berpenghasilan rendah (2000: 70% atau sekitar 21,9 juta KK), kurang dari Rp. 1,5 juta per bulan. Kelompok ini tidak mampu mengikuti mekanisme pasar tanpa difasilitasi Pemerintah. Pemenuhan kebutuhan melalui industri perumahan ini hanya menjangkau sebagian kecil dari total

kebutuhan.

TINJAUAN PUSTAKA

Menurut Safrida-Yustira (2019:2) Kata "bisnis: berasal dari bahasa Inggris "*busy*:", yang artinya "sibuk", sedangkan "*business*" artinya "kesibukan". Bisnis dalam arti luar sering didefinisikan sebagai keseluruhan kegiatan yang direncanakan dan dijalankan oleh perorangan atau kelompok secara teratur dengan cara menciptakan, memasarkan barang maupun jasa, baik dengan tujuan mencari keuntungan maupun tidak bertujuan mencari keuntungan.

Menurut *Hisrich and Peters* dalam Safrida-Yustira (2019:2) perencanaan bisnis adalah

"The business plan is a written document prepared by the entrepreneur that describe all the relevant external and internal elements involved in starting a new venture. It is often an integration of functional plans such as marketing, finance, manufacturing and human resources."

Jadi perencanaan bisnis adalah dokumen tertulis yang disiapkan oleh wirausaha yang menggambarkan semua unsur-unsur yang relevan baik internal, maupun eksternal

mengenai perusahaan untuk memulai sewaktu usaha. Isinya merupakan perencanaan terpadu menyangkut pemasaran, permodalan, manufaktur, dan sumber daya manusia.

Menurut Max Coulthard, Andrea Howell and Geoff. Clarke dalam Safrida-Yustira (2019:2)

"Business plan is a detailed study of the organization' activities, which highlights where the organization has been, where it is owe and where it might get to in the future, and incorporates an action program to achieve these results".

Menurut Megginson dalam Safrida-Yustira (2019:3) perencanaan bisnis adalah

"It is a written statement setting forth the business's mission and objectives, its operational and financial details, its ownership and management structure and how it hopes to achieve its objectives".

Perencanaan Bisnis adalah suatu rencana tertulis yang memuat misi dan tujuan bisnis, cara kerja dan rincian keuangan/permodalan susunan para pemilik dan manajemen dan bagaimana cara mencapai tujuan bisnisnya.

Menurut Byrave dalam Safrida-Yustira (2019:3) : "A business plan is a document

that convincingly demonstrates the ability of your business to sell enough of its product or service to make a satisfactory profit and be attractive to potential backers".

"A better definition: A business plan is a selling document that conveys the excitement and promise of your business to any potential backers or stake-holders". Artinya Perencanaan Bisnis merupakan suatu dokumen yang menyatakan keyakinan akan kemampuan sebuah bisnis untuk menjual barang atau jasa dengan menghasilkan keuntungan yang memuaskan dan menarik bagi penyandang dana.

Definisi yang lebih baik menyatakan bahwa *Business Plan* adalah sebuah selling document yang mengungkapkan daya tarik dan harapan sebuah bisnis kepada penyandang dana potensial. Lebih lanjut Bygrave menjelaskan bahwa:

Perencanaan Bisnis adalah dokumen yang disediakan oleh *entrepreneur* sesuai pula dengan pandangan penasihat profesionalnya yang memuat rincian tentang masa lalu, keadaan sekarang dan kecenderungan masa depan dari sebuah perusahaan. Isinya mencakup analisis tentang manajerial, keadaan fisik bangunan, karyawan, produk, sumber permodalan,

informasi tentang jalannya perusahaan selama ini dan posisi pasar dari perusahaan. Business Plan juga berisi tentang rincian profit, neraca perusahaan, proyeksi aliran kas untuk dua tahun yang akan datang. Juga memuat pandangan dan ide dari anggota tim manajemen. Hal ini menyangkut strategi tujuan perusahaan yang hendak dicapai.

Business plan dibuat dalam bentuk jangka pendek ataupun jangka panjang yang pertama kali diikuti untuk tiga tahun berjalan. Business plan merupakan rencana perjalanan atau road map yang akan diikuti oleh wirausaha. Business plan seakan-akan menjawab pertanyaan: Where am I now? Where am I going? How will I get there?

“The business plan is a written document prepared by the entrepreneur that describe all the relevant external and internal element involved in starting a new venture.” Selain itu, Max Coulthard (1995) mengungkapkan mengenai perencanaan bisnis yaitu : “Perencanaan bisnis adalah penelaahan secara detail aktivitas organisasi yang menerangkan dimana organisasi berada, dimana saat ini, dan kemana akan menuju di masa yang akan datang dan menggabungkan program tindakan untuk mencapai tujuan yang

diharapkan” Dari pendapat tersebut, dapat disimpulkan bahwa perencanaan bisnis adalah bukan saja untuk internal perusahaan tetapi juga untuk eksternal perusahaan, seperti konsumen, investor, dan pihak-pihak lainnya yang terkait. Jadi perencanaan bisnis (business plan) dapat membantu pengusaha dalam menganalisis pasar dan strategi bisnis. Perencanaan bisnis merupakan rencana yang dibuat oleh perusahaan pembuatan suatu dokumen yang membantu wirausaha dalam menjalankan suatu perusahaan baru dengan melihat posisi pasar dan lingkungannya dalam pencapaian tujuan yang diinginkan.

Tujuan pembuatan rencana bisnis adalah untuk memastikan jalannya operasi bisnis yang tepat dan memberikan dorongan pada rencana-rencana departemen atau divisi. Selain itu juga sebagai pedoman yang diperlukan organisasi dalam menjalankan bisnis tersebut untuk mencapai tujuannya sekaligus menentukan standar untuk menentukan kinerja bisnis. Juga perencanaan bisnis ditujukan yang telah berjalan maupun oleh perusahaan yang baru mulai.

Di dunia secara umum maupun di Indonesia secara khusus, terdapat lima

fungsi yang terlibat dalam operasi suatu bisnis menurut Indra Mahardika Putra (2019:28) yaitu:

1. Manajemen
2. Pemasaran
3. Keuangan
4. Akuntansi
5. Sistem informasi

Komponen perencanaan bisnis menurut Indra Mahardika Putra (2019:35) adalah sebagai berikut :

1. Membuat deskripsi bisnis, bertujuan untuk menjelaskan secara singkat apa bidang usaha yang dijalankan, beserta potensi produk, dan kemungkinannya untuk bertahan dan berkembang pada masa depan
2. Melakukan strategi pemasaran
3. Membuat analisis pasar
4. Desain pengembangan
5. Rencana operasional dan manajemen
6. Menghitung pembiayaan

Memperkirakan lingkungan bisnis menurut Indra Mahardika Putra (2019:42) yaitu :

1. Lingkungan Ekonomi

Lingkungan ekonomi diperkirakan untuk menentukan bagaimana permintaan atas produk yang mungkin berubah dalam memberikan reaksi kepada kondisi ekonomi mendatang. Permintaan suatu produk dapat menjadi sensitif tergantung pada kekuatan ekonomi.

2. Lingkungan Industri

Diperkirakan untuk menentukan persaingan. Apabila pasar untuk produk spesifik hanya dilayani oleh sedikit dan beberapa perusahaan, perusahaan baru dapat menangkap porsi yang signifikan dari pasar

3. Lingkungan Global

Diperkirakan untuk menentukan bagaimana permintaan produk yang mungkin berubah dalam reaksi kepada kondisi global mendatang. Permintaan global suatu produk bisa sangat sensitif mengubah ekonomi luar negeri, jumlah pesaing asing, kurs mata uang dan regulasi perdagangan internasional.

Kerangka dasar rencana bisnis menurut Rhonda Abrams (2012) adalah:

1. Ringkasan Eksekutif : Menunjukkan aspek terpenting dalam bisnis, merangkum poin utama dalam perencanaan bisnis.

2. Deskripsi perusahaan : Menampilkan seluk beluk perusahaan.
3. Deskripsi target pasar : Mengidentifikasi tipe orang atau bisnis yang paling disukai konsumen, dan menjelaskan kebutuhan dan keinginan mereka.
4. Analisis kompetitif : Mengevaluasi perusahaan lain yang menawarkan produk atau jasa serupa.
5. Perencanaan pemasaran dan penjualan : Menguraikan bagaimana anda menjangkau konsumen dan melakukan penjualan produk.
6. Perencanaan operasional : Menjelaskan bagaimana anda menjalankan bisnis dan faktor-faktor operasional yang mungkin menjadi penghalang dalam kompetisi.
7. Struktur manajemen : Menjelaskan peran dan tanggung manajemen yang ada dalam organisasi dan perusahaan.
8. Perkembangan masa depan : Menganalisis perkembangan perusahaan untuk masa depan apa sistem yang akan dipakai melalui data dari internal maupun eksternal sehingga dapat terus berkembang.

9. Keuangan : Menganalisis pendanaan dan aliran kas bisnis yang akan dijalankan.

METODE PENELITIAN

Metode penelitian yang akan digunakan dalam perencanaan bisnis perumahan “PGM” pada PT “PJM” adalah metode deskriptif. Pengertian dari metode penelitian deskriptif itu sendiri menurut Sugiyama (2008:37) : “Metode deskriptif adalah riset yang berupaya mengumpulkan data, menganalisis secara kritis atas data-data tersebut dan menyimpulkannya berdasarkan fakta-fakta pada masa penelitian berlangsung atau masa sekarang. Suatu riset deskriptif dapat dimaksudkan untuk meneliti suatu kelompok atau individu manusia, suatu sel kondisi, atau riset terhadap suatu objek atau apapun.”

Penelitian ini dimaksudkan untuk mengetahui gambaran tentang pembangunan perumahan “PGM” dan lingkungan usahanya, baik dilihat dari analisis makro, analisis industri, maupun perencanaan bisnisnya. Dengan adanya peluang yang baik dalam pembangunan perumahan saat ini, menunjukkan bahwa bisnis ini dapat menjanjikan keuntungan dan bisnis ini memberikan dampak yang

positif bukan hanya dalam pemenuhan kebutuhan tempat tinggal bagi masyarakat, tetapi juga membantu program pemerintah. Suatu penelitian merupakan rangkaian proses yang kompleks dan terkait secara sistematis antara tahap yang satu dengan tahap yang lain. Tiap tahapan merupakan bagian yang menentukan langkah-langkah selanjutnya, sehingga harus dilalui secara kritis, cermat, dan hati-hati. Sedangkan metodologi penelitian mencakup tahapan-tahapan yang dilakukan dalam melaksanakan penelitian, dimulai dari latar belakang masalah sampai dengan menarik kesimpulan.

Jenis data yang dibutuhkan adalah data primer dan data sekunder. Data primer merupakan data yang diperoleh dari sumber pertama, misalnya dari individu atau perorangan. Data ini bisa diperoleh dari penelitian secara empiris melalui wawancara. Sementara itu data sekunder merupakan data yang dikumpulkan dari pihak lain yang mana data tersebut mereka jadikan sebagai sarana untuk kepentingan sendiri. Atau dengan kata lain, bahwa sumber data sekunder merupakan sumber. Di dalam menganalisis lingkungan suatu usaha dalam penelitian ini ada dua hal yang harus diperhatikan, yaitu analisis makro dan analisis industri :

Hal-hal yang diperlu dikenali dalam analisis Makro, yaitu : Aspek Ekonomi, Faktor ekonomi secara makro secara langsung atau tidak langsung mempengaruhi jalannya suatu bisnis. faktor-faktor yang memengaruhi salah satu contohnya adalah stabilitas ekonomi, pajak, simpanan masyarakat, depresiasi, pasar tenaga kerja, pembentukan ekonomi makro, infrastruktur politik eksternal (seperti trade policy, strategi pengembangan ekspor dan lain-lain). Aspek Sosial dan Budaya, Pengaruh sosial untuk perusahaan adalah perberdayaan budaya, gaya hidup konsumen, dimana keduanya memiliki pengaruh terhadap permintaan produk atau servis yang diproduksi. Situasi Politik, hendaknya perlu dikaji untuk memperkirakan bahwa situasi politik saat bisnis dibangun dan diimplementasikan, tidak akan sangat mengganggu sehingga kajiannya menjadi layak. Aspek politik secara langsung ataupun tidak langsung berpengaruh kepada dunia bisnis. Aspek Teknologi, berkaitan dengan pemilihan teknologi, biasanya suatu produk tertentu dapat diproses dengan lebih dari satu cara, sehingga teknologi yang dipilihpun perlu ditentukan dengan jelas. Sehingga pemilihan teknologi disesuaikan dengan kriteria seperti bahan mentah yang dipakai, keberhasilan pemakaian teknologi di

tempat lain, kemampuan tenaga kerja dalam pengoperasian teknologi, dan kemampuan antisipasi terhadap teknologi lanjutan. Analisis Dampak Lingkungan (AMDAL).

Aktivitas pengelolaan lingkungan baru dapat dilakukan apabila rencana pengelolaan lingkungan telah disusun berdasarkan perkiraan dampak lingkungan yang akan timbul akibat dari proyek yang akan dibangun Hal-hal yang perlu dikenali dan diperhitungkan dalam menganalisis lingkungan industri terdapat lima kondisi, yaitu : Persaingan antar perusahaan sejenis. Persaingan dalam industri ini terjadi apabila antara lain karena makin banyak perusahaan yang menghasilkan dan memasarkan produk yang serupa atau sejenis, makin langkanya bahan baku, terjadinya peningkatan kemampuan ekonomi para pelanggan. Kesemuanya itu menuntut kemampuan yang lebih baik dalam perumusan kebijakan dan kinerja perusahaan. Kemampuan masuknya pesaing baru. Kehadiran para pendatang baru dikatakan sebagai ancaman, bila keadaan pendatang baru tersebut membawa berbagai hal ke dalam industri seperti, kemampuan baru, motivasi untuk berkembang, keinginan untuk merebut pasar tertentu, teknologi yang mutakhir,

sarana dan prasarana yang lebih lengkap dan tenaga kerja yang terdidik dan terlatih.

Kekuatan tawar menawar pemasok (*suppliers*). Para pemasok itu dapat posisi tawar-menawar yang kuat dalam arti mereka dapat memainkan harga yang dipasoknya atau menurunkan mutu yang diperlukan perusahaan pelanggan. Potensi pengembangan produk substitusi. Produk pengganti, walaupun karakteristiknya berbeda, tetapi dapat memberikan fungsi atau jasa yang sama. Ancaman produk pengganti bisa menjadi kuat bilamana konsumen mengharapkan yang lebih, seperti produk pengganti yang lebih murah dengan kualitas yang sama, bahkan lebih tinggi daripada produk-produk suatu industri. Kekuatan tawar menawar pembeli (*buyers*). Para pembeli memang memiliki kekuatan tertentu yang mereka nyatakan dalam berbagai bentuk seperti harga yang lebih rendah, mutu yang lebih tinggi, atau pengaduan terhadap produsen satu kepada produsen yang lain.

HASIL PENELITIAN

Lokasi proyek perumahan “PGM” yang akan dibangun terletak di Kota Bandung Timur. Tepatnya daerah Cikadut, Kelurahan Karang Pamulang, Kecamatan

Mandalajati, Kotamadya Bandung. Luas tanah proyek tersebut yang rencananya akan dibangun keseluruhannya kurang lebih 20.000 m². Tanah ini merupakan sisa tanah dari pembangunan perumahan sebelumnya oleh PT. PJM yang tanah seluruhnya seluas kurang lebih 120.000 m² dan telah dibangun dan diolah seluas kurang lebih 100.000 m². Lahan yang kosong ini ingin di manfaatkan kembali oleh PT. PJM. Sedangkan lokasi yang akan digunakan sebagai tempat kantor dari PT. PJM ini terletak di Jalan A.H. Nasution No.129 Bandung. Yang tujuannya untuk tempat operasional usaha PT. PJM. Seperti untuk tempat pemasaran, tempat konsumen meminta informasi tentang *Perumahan "PGM"*.

Lokasi proyek dilihat dari beberapa faktor dalam menentukan potensinya, yaitu diantara lain: Kemudahan untuk dicapai : Akses menuju jalan raya mudah dan dekat. Letak lokasi kurang lebih 1 km dari jalan raya besar. Lokasi *Perumahan "PGM"* sangat mudah dicapai, sekat dengan terminal, angkutan kota tersedia 24 jam dan mudah untuk akses dengan roda dua dan roda empat. Letak Pasar yang Dituju *Perumahan "PGM"* dekat dengan perkantoran, sarana pendidikan, dan sarana kesehatan Stasiun Pengisian Bahan Bakar Umum (SPBU) ada dua yang lokasinya

terdekat dengan jarak kurang lebih 1 Km dan 1,2 Km dari lokasi. Dekat dengan aktivitas pendukung disekitar lokasi seperti Bank, Minimarket, Pasar Tradisional, Tempat Ibadah. Dekat dengan pusat pembelanjaan untuk bahan baku. Dekat dengan sarana pendidikan : Sarana pendidikan umum seperti Taman Kanak-kanak, Sekolah Dasar, Sekolah Menengah Pertama, Sekolah Menengah Atas. Sarana pendidikan tinggi berada dekat dengan lokasi seperti Universitas Widyatama, Universitas Sangga Buana. Terdapat beberapa Pabrik Industri. Seperti PT. Grandtex, PT. BTN, Tenaga Listrik dan Air Fasilitas telepon dan listrik tersedia di lokasi perumahan. Kualitas air yang bersih, karena air dari pegunungan yang terdapat sumber airnya. Kondisi Iklim Kondisi udara yang bersih dan sejuk. Tanah yang menanjak untuk menuju lokasi, tapi lokasi hanya perlu sedikit perataan tanah. Batasan Lokasi Sebelah Barat dengan lokasi perumahan yang sebelumnya sudah ada. Sebelah Timur dengan satu perumahan Real Estate "*Bandung City View*" yang posisinya berada di bawah lokasi. Sebelah Utara dengan pemandangan bukit kaki gunung. Sebelah selatan dengan pemandangan kota Bandung yang berada di bawah lokasi.

Volume operasi yang direncanakan oleh PT. PJM adalah 6 (enam) hari kerja dalam satu minggu yaitu hari senin sampai dengan hari sabtu, adapun hari dan jam kerja yang berlaku, yaitu : Hari senin sampai dengan hari jum'at bekerja mulai dari jam 08.00 WIB samapi dengan jam 17.00 WIB Hari sabtu bekerja mulai jam 09.00 WIB sampai dengan 15.00 WIB Waktu istirahat selama 1 jam, mulai dari jam 12.00 WIB sampai dengan 13.00 WIB, kecuali hari jum'at waktu istirahat dari jam 11.00 WIB sampai Dalam proses perencanaan pembangunan perumahan ini, ada beberapa yang mencakup didalamnya, yaitu : Adapun daftar bahan baku yang akan digunakan yang disatukan dengan harga satuan yang sedang berlaku saat ini dapat dilihat dalam lampiran : Bahan baku yang akan digunakan dalam membangun rumah dengan *type* yang direncanakan oleh perusahaan tidak selalu terpatok dengan yang ada sekarang, perusahaan harus menyesuaikan dari perkembangan yang berlaku dan biasanya terus berkembang. Proses produksi dari pembangunan perumahan "*PGM*", terdiri dari dua bagian, yaitu pengolahan tanah dan pembangunan unit rumah. Perencanaan Tahap ini dilakukan bila telah melakukan pembebasan tanah atau apabila *Project*

Manager melihat lahan potensial dapat dilakukan perencanaan terlebih dahulu. Pada tahap ini yang pekerjaan yang dilakukan antara lain : Pengukuran : menjelaskan keadaan tanah apakah sesuai dengan sertifikat lahan dan bila ada kekurangan atau kelebihan dapat dilakukan pengecekan ulang. *As Build Drawing* : hasil pengukuran dituangkan ke dalam *As Build Drawing* untuk dibuat *site plan*. *Expert Mechanical Electrical Plumbing* (Design dan Supervisi) : perencanaan pekerjaan infrastruktur yang berkaitan dengan instalasi air bersih, air kotor, pemipaannya, instalasi jaringan listrik, instalasi jaringan telepon. Pekerjaan *Soil Test* : Pengecekan mekanika (struktur) tanah yang kaitannya untuk pekerjaan struktur jalan dan struktur bangunan. *Peliminaries* : Penggambaran untuk seluruh perencanaan. Perijinan Perijinan dikeluarkan oleh KIMPRASWIL yang mewakili Bupati untuk wilayah Kabupaten. *Splitzing* : pemecahan sertifikat IPPT (Izin peruntukan penggunaan tanah) dikeluarkan Dinas Tata Kota, Izin Mendirikan Bangunan ; bisa dilakukan apabila sudah mendapat IPPT, Pematangan Lahan, Pekerjaan yang dilakukan pada tahap ini : Pekerjaan *Stacking Out* dan Pekerjaan *Land Clearing* : pembersihan lahan (sudah termasuk penggunaan alat

berat), Pekerjaan *Cut & Fill* ; pengurangan dan penambahan tinggi tanah sampai tinggi yanah sesuai dengan perencanaan. Pengkavlingan ; pembagian lahan untuk dibangun unit rumah. Sarana dan Prasarana, pekerjaan yang dilakukan pada tahap ini adalah : Drainase : pekerjaan pembuatan saluran, resapan. Jalan dalam komplek (jalan lingkungan) ; bisa aspal bisa *paving block* (sebagai resapan karena struktur jalan tidak tertutup sepenuhnya) Kansteen : pembuatan pembatas jalan, Pembuatan Pagar Keliling *Pre Cast* (pembatasan antara kompleks dengan lingkungan luar), Pekerjaan Pembuatan Taman dan Jalur Hijau, Pembuatan instalasi jaringan listrik, penerangan jalan umum, instalasi air bersih, pos jaga & portal, gerbang masuk, fasos/fasum (fasilitas sosial dan fasilitas umum). Proses pengolahan unit rumah ditempat yang kosong yang sudah di tetapkan menjadi bangunan rumah dengan beberapa proses dari awal hingga akhir. Untuk proses pembuatan unit rumah dapat dilihat. Salah satu penentu keberhasilan perusahaan adalah manusia, bahkan manusia memberikan kontribusi terbesar bagi keberhasilan perusahaan. Apabila perusahaan menginginkan bisnisnya berhasil, maka SDM harus dibina, dan diarahkan sesuai dengan tujuan perusahaan yang akan dicapai serta adanya

kepuasan pada pribadi para pegawai. Melihat pentingnya peranan SDM dalam perusahaan maka tidak berlebihan jika dikatakan bahwa manusia merupakan asset penting yang berdampak pada kesejahteraan perusahaan secara langsung.

Dalam kegiatan pembangunan perumahan "*PGM*", beberapa mesin dan sarana penunjang yang direncanakan dan dibutuhkan perusahaan, yaitu : Kemajuan teknologi dalam berkomunikasi seperti penggunaan *handphone* yang akan memudahkan masyarakat dalam mendapatkan informasi mengenai perumahan yang diingikkan. Selain itu dengan menggunakan alat-alat promosi yang lebih variatif dan efektif, seperti website tentunya akan memperluas jangkauan konsumen. Teknologi lain yang ada yaitu kemudahan dalam pengolahan data dengan adanya *software* yang membantu dalam pendataan kebutuhan proyek. Proses teknik dalam pembangunan perumahan "*PGM*" mencakup kegiatan apa saja yang perlu dilakukan sebelum melaksanakan proyek. Ada beberapa hal yang perlu dilakukan perusahaan dalam menyangkut teknik proyek, yaitu : Manajemen sumber daya manusia adalah ilmu dan seni mengatur hubungan dan peranan tenaga kerja agar efektif dan efisien membantu terwujudnya tujuan

perusahaan, karyawan, dan masyarakat (Hasibuan, 2005). Beberapa hal yang akan dibahas berkaitan dengan aspek sumber daya manusia sebagai berikut :Tenaga kerja yang dibutuhkan dalam perencanaan pembangunan perumahan “PGM” ini, dibagi menjadi dua kelompok, yaitu :Kebutuhan tenaga kerja proyek ini terdiri dari kepala pekerja dan pekerjanya. Adanya kepala pekerja ini ditunjuk sebagai penanggung jawab pekerja lainnya terhadap perusahaan.Jika jumlah tenaga kerja yang diperlukan kurang maka perusahaan bisa menariknya dengan sistem tidak terkait dengan perusahaan, hanya sampai satu pekerjaan selesai atau sesuai dengan perjanjian. Perusahaan juga merancang sistem *outsourcing* dalam menentukan kebutuhan tenaga kerja proyek atau dalam istilah proyek lapangan adalah *borongan*. System ini maksudnya adalah memberikan pekerjaan kepada pihak luar dengan dilihat hasil akhir dari produksi.Tenaga staf kantor disini mencakup tenaga yang tidak berkaitan langsung dengan proses pembangunan proyek, biasanya bertugas untuk membuat perencanaan, melakukan fungsi kontrol pada bagian-bagian perusahaan, membuat laporan dari perkembangan proyek. Perusahaan rencana akan menggunakan tenaga baru dalam

menjalankan bisnis ini, dengan melakukan rekrutmen. Berikut jabatan yang dibutuhkan serta jumlah SDM untuk setiap jabatan, yaitu : Deskripsi pekerjaan (*job description*) adalah informasi tertulis yang menguraikan tugas dan tanggung jawab, kondisi pekerjaan, dan aspek-aspek pekerjaan pada suatu jabatan tertentu dalam organisasi

Berikut deskripsi pekerjaan berdasarkan masing-masing posisi di dalam perusahaan :Pemberian gaji untuk supervisor selama sebulan adalah Rp. 3.500.000, posisi ini memiliki kewajiban yang cukup besar dalam jalannya proyek pembangunan perumahan “PGM” ini, karena bertugas mengawasi seluruh kegiatan proyek. Tenaga kerja bagian logistik dan gudang, umum, serta keuangan dan administrasi akan mendapatkan gaji antara Rp. 1.600.000,- sampai Rp. 2.500.000,-. Posisi-posisi ini sebagian besar bertugas di dalam kantor, hanya posisi logistik dan gudang yang agak sering keluar kantor karena harus membeli barang baku dan mengirimkan ke lokasi proyek.Posisi staf marketing akan menerima gaji pokok sebesar Rp. 1.750.000, mereka memiliki kewajiban untuk mendapatkan pelanggan, memberikan penjelasan kepada pelanggan

dan membantu proses pembelian pelanggan yang akan membeli rumah, maka sesuai dengan kewajibannya jika berhasil mendapatkan pelanggan yang jadi membeli rumah akan mendapatkan bonus penjualan sebesar Rp. 1.000.000, dari satu rumah yang terjual. Sedangkan untuk posisi *site engineer* akan mendapatkan gaji pokok sebesar Rp. 2.500.000. *Site engineer* hanya bertugas diawal proyek saja, karena bertugas sebagai merencanakan, menggambar *site plan* yang merupakan kegiatan awal dari proyek pembangunan perumahan “PGM” ini. Data biaya gaji merupakan gaji pokok yang diterima oleh pegawai bersih tanpa potongan tiap bulannya. Perusahaan juga memberikan biaya makan siang dan transportasi. Tujuan menganalisis aspek keuangan dari suatu perencanaan bisnis adalah untuk menentukan rencana investasi melalui perhitungan biaya dan manfaat yang diharapkan, dengan membandingkan antara pengeluaran dan pendapatan, seperti ketersediaan dana, biaya modal, kemampuan proyek untuk membayar kembali dana tersebut dalam waktu yang telah ditentukan dan menilai apakah proyek akan dapat terus berkembang. Faktor yang akan dibahas dari aspek keuangan adalah antara lain analisis kebutuhan dana, sumber dana, proyeksi pendapatan, proyeksi laba

ruji, proyeksi *Net Present Value*, *Profitability Index*, *Internal Rate of Return*, *Payback Period*, dan *Break Even Point*. Untuk merealisasikan bisnis ini, perusahaan membutuhkan dana untuk investasi yang perlu dihitung sebelum berjalan. Kebutuhan dana ini akan dihitung dengan umur proyek yang akan diperkirakan selama 2 tahun (24 bulan) sampai 2,5 tahun (30 bulan). Kebutuhan dana yang mencakup di dalam proyek pembangunan perumahan “PGM” ini, adalah : Perusahaan akan mengeluarkan dana sebelum proyek dapat beroperasi, antara lain perlengkapan kantor, perijinan, pembangunan lahan, biaya fasilitas sosial dan fasilitas umum, dan pembangunan rumah atau biaya konstruksi. Pada table di atas dibuat suatu perkiraan kondisi tertentu dalam hal ini pesimis, expected, dan optimis untuk menilai suatu investasi perumahan akan dilakukan oleh PT.PJM ini. Pada tabel optimis dibuat suatu angka yang telah dilihat dari perhitungan bahwa proyek ini berjalan dengan harapan dan rencana yang telah dibuat dalam perencanaan bisnis ini. Pada tabel pesimis ini adalah untuk kondisi terburuk perusahaan dimana penjualan jauh dari yang direncanakan yaitu 5 unit dari per bulan, mengakibatkan biaya menjadi meningkat karena waktu proyek menjadi lebih lama dari yang direncanakan. Biaya

variable yang didalamnya merupakan biaya harga bangunan mengalami kenaikan sekitar 25% dari yang biaya yang direncanakan. Ini usaha perusahaan dalam mengatasi masalah dalam kondisi pesimis tersebut dengan perencanaan yang matang walau secara lapangan mungkin akan sulit. Dalam kondisi ini perusahaan harus bisa menjalankan program pemasaran dengan baik dan menghemat biaya-biaya. Dalam berjalannya proyek dilapangan pengendalian pengawasan dalam pembangunan harus diperketat dari pembangunan unit rumah, penerimaan bahan baku, penyimpanan bahan baku serta pengawasan terhadap pekerja. Pada table expected itu sendiri adalah masa dimana perusahaan mengharapkan mempunyai kondisi yang lebih baik dari yang direncanakan dimana penjualan 15 unit per bulan, akibatnya biaya menjadi lebih rendah dan waktu pengerjaan proyek bisa menjadi lebih cepat, dan sehingga perusahaan dapat menjalankan proyek yang lainnya atau kegiatan usaha yang lain.

KESIMPULAN

Dari hasil pembahasan pada bab terdahulu, maka dapat disimpulkan sebagai berikut : Hasil dari analisis lingkungan usaha

terdapat dua bagian,yaitu :Hasil analisis lingkungan makro, yang menunjukkan bahwa :

Analisis ekonomi, menunjukkan pengembangan dari sektor properti ini dalam 3 tahun ke depan, dengan adanya kebijakan pemerintah menurunkan suku bunga pinjaman hal ini menjadi menarik minat konsumen untuk memiliki rumah dengan KPR dan menurunnya juga bunga deposito sehingga investor banyak mencari keuntungan yang lebih dengan beralih ke sektor properti ini. Serta kemajuan usaha ini dapat menyerap tenaga kerja yang menunjang mengurangi pengangguran. Analisis politik, menunjukkan adanya kebijakan pemerintah tentang adanya program infrastruktur dan pembangunan sejuta rumah, sehingga ini membuka peluang pelaku bisnis properti untuk mengembangkan usahanya dengan membangun lahan untuk dijadikan perumahan. Analisis teknologi, menunjukkan bahwa dengan penggunaan teknologi yang mutakhir dapat menunjang kelangsungan bisnis properti ini dalam melakukan pembangunan suatu perumahan. Analisis sosial dan budaya, menunjukkan perkembangan sosial saat ini bahwa orang yang mapan dan sudah berkeluarga atau yang baru menikah punya keinginan

memiliki rumah sendiri, hal ini membuka peluang dalam bisnis ini. Analisis dampak lingkungan, menunjukkan bahwa pembangunan perumahan memerlukan waktu dan proses dan ini menimbulkan dampak bagi lingkungan sekitarnya, maka perlu dilakukan pendekatan dengan masyarakat sekitar. Pembangunan ini memerlukan hubungan dengan lingkungan luar perusahaan agar dapat berjalan dengan baik. Hasil dari analisis industri menunjukkan bahwa : Analisis pesaing perusahaan di daerah sekitar lokasi rencana pembangunan perumahan dengan jarak yang berdekatan ada beberapa perusahaan yang menjadi pesaing utama yaitu, perumahan Pasir Impun Hill, Giri Mekar Indah, dan Villa Pasirwangi. Analisis untuk potensi masuknya pendatang baru dengan perusahaan yang akan membangun perumahan-perumahan di daerah sekitar lokasi, karena lahan yang masih potensial untuk diolah. Analisis untuk kekuatan tawar menawar pemasok yaitu banyaknya pemasok yang menyediakan kebutuhan perusahaan di sekitar lokasi sehingga kekuatan tawar menawar pemasok lemah. Analisis untuk ancaman dari produk pengganti untuk perusahaan ini adalah keinginan konsumen untuk memiliki tempat tinggal dengan harga yang murah yaitu rumah kontrakan. Namun produk

pengganti ini terdapat kelemahan dan kelebihan. Analisis untuk kekuatan tawar menawar dari pembeli yaitu kemampuan konsumen dalam memilih yang terbaik dan menyesuaikan dengan kemampuan untuk membeli produk unit rumah ini, berbeda dengan dengan membeli kebutuhan lain seperti makanan dan pakaian. Sehingga kekuatan tawar menawar pembeli menjadi lebih kuat. Hasil analisis ukuran pasar untuk bisnis pembangunan perumahan "PGM" ini adalah : Perkembangan Usaha Bidang Konstruksi, Kebutuhan Tempat Tinggal Yang Tinggi Hasil dari perencanaan bisnis yang dianalisis adalah aspek pemasaran, aspek operasional, aspek sumber daya manusia, dan aspek keuangan. Untuk aspek pemasaran, pasar yang dipilih adalah dilihat dari segmentasi berdasarkan geografi, sosio-ekonomi demografi dan *psychographic* dengan masyarakat pria dan wanita berumur 24 sampai dengan 60 tahun dengan penghasilan minimal Rp.2.000.000,-. Produk yang ditawarkan unit rumah dengan type 22/60, type 22/70 dan lahan kavling kosong dengan harga berkisar antara Rp.52.000.000,- dan Rp.55.000.000,- per unit. Dengan lokasi perumahan yang dekat dengan kawasan pengembangan daerah dan mudah untuk dicapai. Promosi yang akan dilakukan

adalah dengan melakukan iklan pada media massa, pembuatan brosur yang disebar ke tempat-tempat strategi, pemasangan spanduk agar terlihat oleh masyarakat luas, pembuatan maket agar pembeli dapat melihat contoh bangunan, *sales promotion*, dan *public relation* dengan mengikuti pameran-pameran. Untuk aspek operasional, lokasi proyek di Cikadut Kelurahan Karang Pamulang, Kecamatan Mandalajati, Kota Bandung, dan kantor operasional berada di Jln. A.H. Nasution No.129 Bandung dengan waktu kerja senin hingga sabtu. Dengan menggunakan bahan baku bangunan yang bermacam-macam untuk mengolah tanah dan membangun unit rumah. Proses operasional untuk konsumen dapat langsung ke kantor atau melalui telepon untuk menanyakan informasi perumahan dengan pembayaran secara tunai atau transfer ke rekening yang telah ditentukan. Untuk aspek sumber daya manusia, perusahaan membutuhkan karyawan yang dibagi menjadi karyawan proyek dan karyawan kantor yang masing-masing memiliki *job description*, kualifikasi dan gaji yang berbeda-beda satu sama lain. Perekrutan karyawan dilakukan dengan memasang iklan di media massa, dan sebelum menjadi karyawan di perusahaan akan dilaksanakan penyeleksian

dan pelatihan. Untuk aspek keuangan, berdasarkan analisis yang dilakukan bahwa bisnis perumahan “PGM” ini layak untuk dilaksanakan. Modal yang dibutuhkan untuk menjalankannya adalah sebesar Rp.7,542,800,000,- dengan dibagi menjadi 3 yaitu modal investasi awal sebesar Rp.1.252.900.000,-, modal kerja sebesar Rp.5.746.000.000,- dan operasional sebesar Rp.543.900.000,-. Dengan proporsi 10% modal sendiri dan 90% modal asing yaitu pinjaman bank, penerimaan uang muka. Kelayakan bisnis dilihat dari *payback period* selama 19 bulan yang kurang dari waktu pengerjaan proyek yang direncanakan selama 24 bulan, NPV positif sebesar Rp.598.463.698,-. IRR sebesar 4,55% per bulan dan PI sebesar 1,47766 (> 1). Titik impas diperoleh pendapatan adalah sebesar Rp.4.645.513.739,-. Implikasi perencanaan bisnis Perumahan “PGM” terhadap bisnis ini adalah dengan memperhatikan beberapa langkah berikut ini : Persiapan awal Persiapan awal bisnis ini meliputi : memperhatikan analisis kelayakan bisnis, melakukan rencana terhadap lahan yang akan diolah, memprediksikan modal awal yang dibutuhkan, mengurus perijinan, mempersiapkan kantor dengan membeli perlengkapan kantor, melaksanakan

perekrutan karyawan, membuat proposal pengajuan kredit ke bank, melakukan pematangan lahan, pembuatan sarana dan prasarana, melakukan kegiatan promosi dan pemasaran, lalu melakukan kegiatan pembangunan unit rumah.

REFERENSI

- Freddy, R. (2005). *Business Plan: Teknik Membuat Perencanaan Bisnis & Analisis Kasus*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama.
- Indra, M.P. (2019). *Business Model And Business Plan Di Era 4.0*. Yogyakarta : Quadrant.
- Laporan Perekonomian Indonesia*. (2007). Balai Pusat Statistik Jawa Barat. Bandung.
- Mulyana. A. (2017). Pengaruh Biaya Produksi Dan Biaya Promosi Terhadap Lab Usaha Samsung Co Tahun 2009-2015. *Jurnal Manajemen Indonesia*, Vol.17 No.3.
- Mulyana. A. (2018). Pengaruh penjualan dan Biaya Produksi terhadap laba usaha PT. Mayora Indah Tbk. *Jurnal Indonesia Membangun*, Vol. 17, No. 2.
- Rhonda, A. (2012). *Business Plan In A Day* cetakan ke 5. Yogyakarta : Kanisius.
- Safrida, Y. (2019). *Business Plan*. Medan : Lembaga Penelitian Dan Penulisan Ilmiah Aqli.
- Statistik Ekonomi Keuangan Daerah Jawa Barat*. (2008). Balai Pusat Statistik Jawa Barat. Bandung.
- Statistik Perumahan dan Pemukiman*. (2004). Balai Pusat Statistik Jawa Barat. Bandung.
- Sugiyama, G. (2008). *Metode Riset Bisnis dan Manajemen*. Bandung : Penerbit Guardaya Intimarta.

Website

- [www.http://bandung.go.id](http://bandung.go.id). diakses pada tanggal 20 Oktober 2020
- <http://www.bankindonesia.go.id>. diakses pada tanggal 29 Oktober 2020.
- <http://www.infodanperumahanbandung.htm> . diakses pada tanggal 14 September 2020.