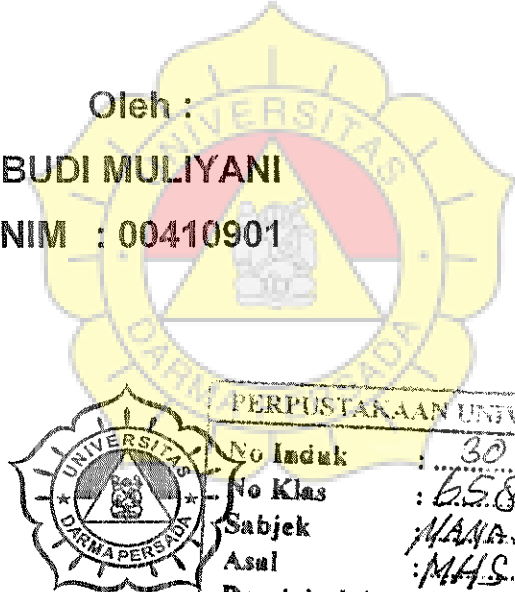


**PENGARUH TINGKAT BUNGA KPR TERHADAP
PENJUALAN KPR (STUDI KASUS PT. PUTRA ALVITA
PRATAMA DEVELOPER KOTA LEGENDA, BEKASI)**

SKRIPSI

Diajukan Untuk Memenuhi Salah Satu Tugas Akademi Dan
Melengkapi Sebagian Dari Syarat-Syarat Guna Mencapai Gelar
Sarjana Ekonomi Jurusan Manajemen.

Oleh :
BUDI MULIYANI
NIM : 00410901



PERPUSTAKAAN UNIV DARMA PERSADA

No Induk	: 30 / SKR - FEM / 05 - 06
No Klas	: 658 - 15 MUL - P
Sabjek	: MANAJEMEN KEUANGAN
Asal	: MHS
Dan lain-lain	:

19/9-06

**FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS DARMA PERSADA
JAKARTA
2004**

**TIDAK BOLEH
DICOPY**

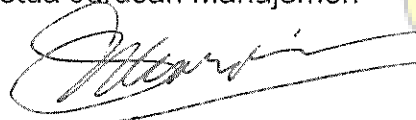
LEMBAR PERSETUJUAN SKRIPSI

Nama : Budi Mulyani
NIM : 00410901
Jurusan : Manajemen
Konsentrasi : Manajemen Keuangan dan Perbankan
Program Studi : Strata satu (S-1)
Judul Skripsi : Pengaruh Tingkat Bunga KPR Terhadap Penjualan
KPR (Studi Kasus PT. Putra Alvita Pratama Developer
Kota Legenda, Bekasi)

Telah diperiksa dan disetujui untuk diajukan dan diujikan dihadapan Panitia
Penguji skripsi pada tanggal 2004

Jakarta..... 2004


Mengetahui,
Ketua Jurusan Manajemen


(Sukardi, SE)

Menyetujui,
Pembimbing Materi


(Jombak, SE)

Pembimbing Teknis


(Dini Rahayu, SE)



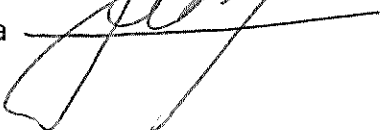
LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI

Nama : Budi Mulyani
NIM : 00410901
Jurusan : Manajemen
Konsentrasi : Manajemen Keuangan dan Perbankan
Program Studi : Strata satu (S-1)
Judul Skripsi : Pengaruh Tingkat Bunga KPR Terhadap Penjualan
KPR (Studi Kasus PT. Putra Alvita Pratama Developer
Kota Legenda, Bekasi)

Telah diperiksa, dikaji, dan diujikan dihadapan Panitia Penguji skripsi pada tanggal 25 Agustus 2004 dengan hasil

Jakarta, 25 Agustus 2004

PANITIA PENGUJI SKRIPSI

Nama	Jabatan	Tanda tangan
1. Bpk. Drs. Shanti Dhanu Boestaman	Ketua	
2. Bpk. Drs. Rahedi Soegeng	Anggota	
3. Bpk. Jombrik, SE	Anggota	

LEMBAR PERNYATAAN

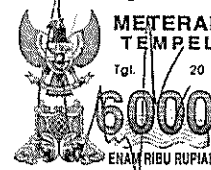
Saya yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Budi Mulyani
NIM : 00410901
Fakultas : Ekonomi
Jurusan : Manajemen
Konsetrasi : Keuangan dan Perbankan

dengan ini menyatakan bahwa karya tulis dengan judul "Pengaruh Tingkat Bunga KPR Terhadap Penjualan KPR (Studi Kasus PT. Putra Alvita Pratama, Developer Kota Legenda, Bekasi)" dibawah bimbingan Jombrik, SE benar merupakan hasil karya sendiri dan bukan merupakan jiplakan maupun mengcopy dari sebagian hasil karya orang lain. Apabila dikemudian hari ditemukan tidak sesuai dengan pernyataan ini saya bersedia mempertanggung jawabkannya.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Yang menyatakan,



(Budi Mulyani)

ABSTRAKSI

- (A). Budi Mulyani (00410901)
- (B). Pengaruh Tingkat Bunga KPR Terhadap Penjualan KPR (Studi Kasus PT. Putra Alvita Pratama Developer Kota Legenda, Bekasi).
- (C). xiv+66 halaman ; 1996-2003 ; 19 tabel ; Lampiran 2003.
- (D). Kata Kunci : Suku bunga dan penjualan.
- (E). Tujuan Penelitian : Untuk mengetahui apakah terdapat hubungan antara suku bunga dengan penjualan KPR di Kota Legenda, Bekasi).

Metode Penelitian : Dalam pengumpulan data, penulis menggunakan metode penelitian kepustakaan dan penelitian langsung pada obyek yang akan diteliti yaitu PT. Putra Alvita Pratama.

Hasil Penelitian : Data yang diperoleh dan telah dianalisis; tahun 1996 suku bunga KPR 8% dengan total penjualan 1649 unit, tahun 1997 suku bunga KPR 9% dengan total penjualan 905 unit, tahun 1998 suku bunga KPR 10% dengan total penjualan 307 unit, tahun 1999 suku bunga KPR 18% dengan total penjualan 6 unit, tahun 2000 suku bunga KPR 17% dengan total penjualan 25 unit, tahun 2001 suku bunga KPR 14% dengan total penjualan 30 unit, tahun 2002 suku bunga 22% dengan total penjualan 8 unit, dan tahun 2003 suku bunga KPR 12% dengan total penjualan 183 unit. Berdasarkan penggolongan tipe yaitu Rumah Mewah dan Rumah Sederhana diperoleh data ; tahun 1996 suku bunga KPR 8% total penjualan 161 unit untuk Rumah Mewah, 1488 unit untuk Rumah Sederhana, tahun 1997 suku bunga KPR 9% total penjualan 101 unit untuk Rumah Mewah, 804 unit untuk Rumah Sederhana, tahun 1998 suku bunga KPR 10% total penjualan 33 unit untuk Rumah Mewah, 274 unit untuk Rumah Sederhana, tahun 1999 suku bunga KPR 18% total penjualan 1 unit untuk Rumah Mewah, 5 unit untuk Rumah Sederhana, tahun 2000 suku bunga KPR 17% total penjualan 2 unit untuk Rumah Mewah, 23 unit untuk Rumah Sederhana, tahun 2001 suku bunga KPR 14% total penjualan 3 unit untuk Rumah Mewah, 27 unit untuk Rumah Sederhana, tahun 2002 suku bunga 22% total penjualan 1 unit untuk Rumah Mewah 7 unit untuk Rumah Sederhana, dan tahun 2003 suku bunga KPR 5 unit untuk Rumah Mewah, 178 unit untuk Rumah Sederhana.

Persamaan regresi yang terbentuk adalah $Y = 1611,76 - 8891,89x$ untuk total penjualan. Untuk tipe Rumah Mewah persamaan regresi yang terbentuk adalah $Y = 161,53 - 895,72x$. Untuk tipe Rumah Sederhana persamaan regresi yang terbentuk adalah $Y = 1450,22 - 7996,16x$. Dengan menggunakan analisis korelasi diperoleh koefisien korelasi yaitu nilai $r = -0,73$ atau mendekati -1, berarti korelasi antara

variabel suku bunga terhadap penjualan bernilai sangat kuat negatif (bersifat berlawanan) dengan kata lain kenaikan/penurunan nilai x terjadi berlawanan dengan kenaikan/penurunan nilai y.

Koefisien penentu diperoleh nilai $r^2 = 53,29\%$.

Kesimpulan dan saran : Dari perhitungan koefisien penentu yang telah dilakukan membuktikan bahwa tingkat suku bunga di PT. Putra Alvita Pratama memiliki pengaruh terhadap penjualan sebesar 53,29% yang digunakan sebagai alat pengukur untuk meningkatkan penjualan untuk tahun berikutnya. Perusahaan dapat lebih meningkatkan kreatifitas dan interior dalam penciptaan model-model terbaru sehingga produk yang dihasilkan lebih kompetitif dan mampu bersaing dengan developer lain.

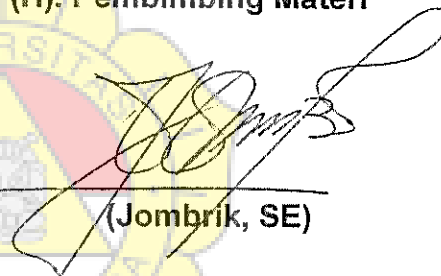
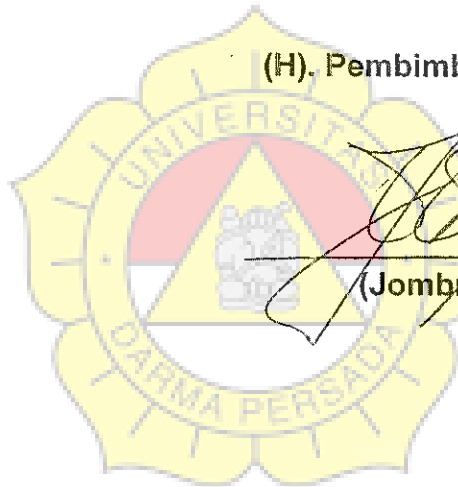
(F). **Daftar Pustaka, 10 (1991-2004).**

(G). **Penulis**



(Budi Mulyani)

(H). **Pembimbing Materi**



(Jombrik, SE)

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan kepada Allah SWT yang telah memberikan rahmat dan ridho-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini.

Adapun maksud dari penyusunan skripsi ini merupakan salah satu syarat guna mencapai gelar Sarjana Ekonomi di Universitas Darma Persada Jakarta. Adapun judul skripsi yang akan saya ajukan adalah "Pengaruh Tingkat Bunga KPR Terhadap Penjualan KPR (Studi Kasus PT. Putra Alvita Pratama Developer Kota Legenda, Bekasi)".

Penulis mengucapkan terima kasih atas dorongan dan bantuan dari berbagai pihak baik berupa bimbingan, doa dan dorongan moril yang telah penulis terima dari berbagai pihak. Untuk itu penulis ingin menyampaikan ucapan terima kasih kepada :

1. Bapak Drs. Shanti Daru Boestaman, selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Darma Persada.
2. Bapak Sukardi, SE, selaku Ketua Jurusan Manajemen Universitas Darma Persada.
3. Bapak Jombrik, SE, selaku pembimbing materi skripsi yang telah meluangkan waktunya untuk membantu penulis dalam penyusunan skripsi ini.
4. Ibu Dini Rahayu, SE selaku pembimbing teknis skripsi yang telah memberikan pengarahan dalam penyusunan skripsi ini.

5. Para Dosen dan Staff Sekretariat Fakultas Ekonomi Universitas Darma Persada yang telah memberikan pelayanan selama penulis kuliah.
6. Pimpinan dan Staff PT. Putra Alvita Pratama yang telah banyak memberikan kesempatan dan bantuan yang berharga bagi penulis dalam penyusunan skripsi ini.
7. Ayah dan Ibu tercinta, kakak dan adik serta keponakanku tersayang, yang telah mendoakan serta memberikan dorongan semangat sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini.
8. Teman-teman mahasiswa Inna, Puji, Diana, Yuti, Bonnie, Ferdiansyah, Teguh, Anton, Fabi, dll yang selalu setia ber-bagi suka dan duka selama masa kuliah maupun dalam pencarian data bahan skripsi.

Penulis sadar bahwa skripsi ini jauh dari sempurna, oleh karena itu penulis minta maaf atas segala kekurangan dan kesalahan yang terdapat dalam skripsi ini. Untuk itu penulis menerima dengan lapang dada atas semua kritik dan saran yang bersifat membangun, demi keberhasilan pada masa yang akan datang.

Akhir kata, penulis mengucapkan terima kasih atas perhatiannya dan semoga skripsi ini dapat memberikan manfaat bagi pihak-pihak yang terkait.

Jakarta, Agustus 2004

(Penulis)

DAFTAR ISI

	Halaman
LEMBAR PERSETUJUAN	i
LEMBAR PENGESAHAN	ii
LEMBAR PERNYATAAN	iii
ABSTRAKSI	iv
KATA PENGANTAR	vi
DAFTAR ISI	viii
DAFTAR TABEL	xi
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Perumusan Masalah	2
C. Pembatasan Masalah	3
D. Tujuan dan Manfaat Penulisan	3
1. Tujuan Penulisan	3
2. Manfaat Penulisan	3
a. Bagi Perusahaan	3
b. Bagi Penulis	4
c. Bagi Pembaca	4
E. Hipotesis	4

F. Metodologi Penelitian	4
1. Metode Pengumpulan Data	5
a. Riset Kepustakaan	5
b. Riset Lapangan	5
2. Periode Pengumpulan Data	5
3. Metode Analisis Data	5
a. Metode Kualitatif	5
b. Metode Kuantitatif	6
c. Metode Kausal	6
G. Sistematika Penulisan	8

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Konsep Suku Bunga	11
B. Jenis-jenis Suku Bunga	13
C. Perimbangan-pertimbangan Pemberian Kredit	18
D. Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Tingkat Suku Bunga	20

BAB III

GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

A. Latar Belakang Perusahaan	24
B. Kegiatan Usaha Perusahaan	26

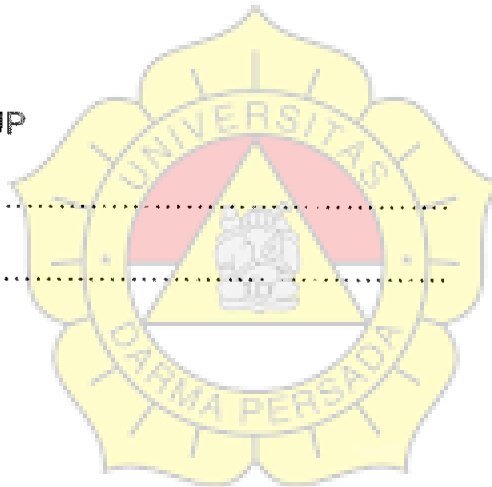
C. Struktur Organisasi Perusahaan	28
D. Prosedur Pembelian Perumahan Kota Legenda .	37

BAB IV ANALISIS PEMBAHASAN

A. Data Penjualan	40
B. Tingkat Suku Bunga	50
C. Analisis Regresi	50
D. Analisis Korelasi	56
E. Perhitungan Cicilan	63

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan	65
B. Saran-saran	66



DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel III.1 : Wilayah Awal Proyek Kota Legenda	26
Tabel IV.1 : Daftar Harga Rumah Mewah (RM)	41
Tabel IV.2 : Daftar Harga Rumah Sederhana (RS)	42
Tabel IV.3 : Data Penjualan Rumah Tahun 1996-2003	43
Tabel IV.4 : Data Penjualan Rumah Tahun 1996 Berdasarkan Pengelompokan Tipe	44
Tabel IV.5 : Data Penjualan Rumah Tahun 1997 Berdasarkan Pengelompokan Tipe	45
Tabel IV.6 : Data Penjualan Rumah Tahun 1998 Berdasarkan Pengelompokan Tipe	45
Tabel IV.7 : Data Penjualan Rumah Tahun 1999 Berdasarkan Pengelompokan Tipe	46
Tabel IV.8 : Data Penjualan Rumah Tahun 2000 Berdasarkan Pengelompokan Tipe	46
Tabel IV.9 : Data Penjualan Rumah Tahun 2001 Berdasarkan Pengelompokan Tipe	47
Tabel IV.10 : Data Penjualan Rumah Tahun 2002 Berdasarkan Pengelompokan Tipe	47

Tabel IV.11 : Data Penjualan Rumah Tahun 2003 Berdasarkan Pengelompokan Tipe	48
Tabel IV.12 : Data Penjualan Rumah Berdasarkan Penggolongan Tipe Tahun 1996-2003	49
Tabel IV.13 : Tingkat Suku Bunga KPR PT. Putra Alvita Pratama	50
Tabel IV.14 : Perhitungan Analisis Regresi Untuk Total Penjualan	51
Tabel IV.15 : Perhitungan Analisis Regresi Untuk Penjualan Rumah Mewah	53
Tabel IV.16 : Perhitungan Analisis Regresi Untuk Penjualan Rumah Sederhana	55
Tabel IV.17 : Perhitungan Analisis Korelasi Untuk Total Penjualan	58
Tabel IV.18 : Perhitungan Analisis Korelasi Untuk Penjualan Rumah Mewah	60
Tabel IV.19 : Perhitungan Analisis Regresi Untuk Penjualan Rumah Sederhana	61

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Di dalam dunia ekonomi segala sesuatu di dunia ini tidak ada yang dapat diperoleh tanpa melakukan pengorbanan. Dimana untuk memenuhi segala kebutuhan tersebut harus memerlukan pengorbanan biaya.

Perusahaan yang memerlukan tambahan dana untuk pembiayaan investasi, perluasan kapasitas, pembelian bahan baku, pembayaran gaji karyawan serta kegiatan usaha lainnya harus mengeluarkan biaya. Biaya dipergunakan untuk keperluan yang akan dibutuhkan oleh perusahaan dan perusahaan akan memperhitungkan biaya yang dikeluarkan dan berapa tingkat keuntungan yang dapat dihasilkan atas penggunaan biaya tersebut, sehingga diperoleh angka seberapa perlu perusahaan harus mengeluarkan termasuk meminjam dana dari pihak lain.

Perusahaan akan memperhitungkan biaya modal yang dipinjam serta bunga yang harus dibayarkan kepada sipemberi dana. Salah satu contoh adalah suatu perusahaan yang bergerak dibidang *development* atau real estate, dimana perusahaan tersebut bergerak

dalam bisnis penjualan rumah, maka perusahaan tersebut memerlukan pinjaman berupa KPR (Kredit Pemilikan Rumah). Perusahaan tersebut tentunya ingin memberikan yang terbaik bagi para pembeli dengan harga penjualan rumah yang tidak terlalu mahal dengan tingkat suku bunga yang diperoleh dari Bank Pemberi Kredit.

Perusahaan tersebut memberikan kemudahan pembayaran untuk uang muka rumah yang ringan dan pembayaran jangka waktu pemberian kredit 5 tahun, 10 tahun dan 15 tahun. Antara perusahaan dengan calon pembeli harus ada kesepakatan kedua belah pihak sehingga memberikan keuntungan bagi keruanya.

Dengan latar belakang tersebut, maka penulis memilih topik dengan judul **“PENGARUH TINGKAT BUNGA KPR TERHADAP PENJUALAN KPR (STUDI KASUS PT. PUTRA ALVITA PRATAMA DEVELOPER KOTA LEGENDA, BEKASI).”**

B. Perumusan Masalah

Masalah yang akan dianalisis dapat dirumuskan sebagai berikut: Apakah ada pengaruh tingkat bunga KPR terhadap volume penjualan rumah di KOTA LEGENDA Bekasi?

C. Pembatasan Masalah

Agar dapat mengarah pada permasalahan yang ada serta dapat dicapai pemecahan masalah tersebut, maka dalam penulisan dan penyusunan skripsi ini penulis akan membatasi pada:

1. Analisis pengaruh tingkat bunga KPR terhadap volume penjualan rumah PT.PUTRA ALVITA PRATAMA sejak tahun 1996-2003.
2. Tingkat suku bunga menggunakan suku bunga yang berlaku untuk KPR di Kota Legenda selama delapan tahun (1996-2003) sehingga $n=8$

D. Tujuan dan Manfaat Penulisan

1. Tujuan Penulisan

Penulisan skripsi ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh tingkat suku bunga KPR terhadap volume penjualan rumah di Kota Legenda oleh PT.PUTRA ALVITA PRATAMA dalam delapan periode tahun buku.

2. Manfaat Penulisan

a. Bagi perusahaan :

Memberikan sumbangan pemikiran mengenai pengaruh tingkat suku bunga KPR terhadap volume penjualan rumah menyangkut perkembangan perusahaan selanjutnya.

b. Bagi penulis :

Dapat mengambil kesimpulan bahwa suatu perusahaan yang sehat akan mengevaluasi dan menganalisis perkembangan tingkat bunga KPR terhadap volume penjualan rumah pada tiap-tiap akhir periode dengan maksud agar perusahaan selalu dapat mengantisipasi segala kerugian yang timbul akibat tingkat bunga KPR.

c. Bagi pembaca :

Setidaknya pembaca mengetahui dan mengerti bagaimana pengaruh tingkat bunga KPR terhadap volume penjualan rumah.

E. Hipotesis

Hipotesis pada penulisan skripsi ini adalah sebagai berikut:

Ho : jika tingkat bunga menurun, maka volume penjualan rumah akan meningkat.

Ha : jika tingkat bunga menurun, maka volume penjualan rumah akan menurun.

F. Metodologi Penelitian

Dalam metode penulisan ini, penulis memperoleh data yang dipergunakan dengan menggunakan cara-cara sebagai berikut:

1. Metode Pengumpulan Data

a. Riset Kepustakaan (*Library Research*)

Penulis mengadakan penelitian dengan mempelajari buku-buku ilmiah, modul perkuliahan, data dari perusahaan PT.PUTRA ALVITA PRATAMA yang berhubungan dengan masalah yang sedang dibahas penulis.

b. Riset Lapangan (*Field Research*)

Penulis mengumpulkan data yang akan diolah dan dianalisis sebagai data primer dengan melakukan observasi yaitu memperoleh data dengan mengadakan pengamatan langsung pada obyek yang akan diteliti yaitu PT. PUTRA ALVITA PRATAMA.

2. Periode Pengumpulan Data

Penelitian dilakukan dari bulan Januari 1996 sampai Desember 2003.

3. Metode Analisis Data

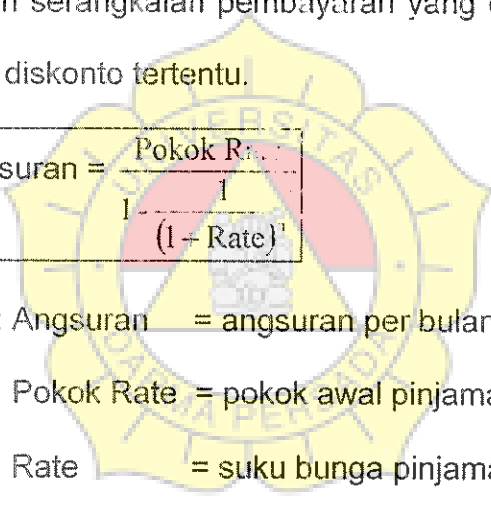
a. Metode Kualitatif

Yaitu metode yang dilakukan dimana pemenuhan data bersifat penjelasan dan penafsiran yang diperoleh sehingga dapat memberikan penjelasan dari perusahaan yang akan dibahas.

b. Metode Kuantitatif

Yaitu metode pengumpulan data yang bersifat perhitungan contohnya analisis tingkat bunga yang digunakan dan bagaimana perumusannya adalah sebagai berikut:

Adapun tingkat bunga yang dipakai adalah **Nilai Sekarang** (*Present Value*) yaitu nilai saat ini dari suatu penerimaan atau pembayaran diwaktu yang akan datang atau nilai sekarang dari serangkaian pembayaran yang didiskontokan pada tingkat diskonto tertentu.



Rumus:
$$\text{Angsuran} = \frac{\text{Pokok Pinjaman}}{1 - \frac{1}{(1 + \text{Rate})^n}}$$

Keterangan : Angsuran = angsuran per bulan

Pokok Pinjaman = pokok awal pinjaman

Rate = suku bunga pinjaman per bulan
dalam persen

n = jumlah bulan cicilan

c. Metode Kausal

Yaitu melihat seberapa besar pengaruh dari suatu variabel terhadap variabel lainnya, yang dalam hal ini penulis menggunakan:

Regresi Linear Sederhana yang dapat menjelaskan hubungan antara variable X dan Y.

Secara fungsional dapat digambarkan sebagai berikut :

“volume penjualan rumah = tingkat suku bunga”

Selanjutnya secara matematis dirumuskan sebagai berikut :

$$Y = a + bx$$

Dimana : Y = volume penjualan rumah

x = tingkat suku bunga

a = konstanta

b = koefisien regresi

Sedangkan nilai a dan b dapat dihitung dengan menggunakan persamaan :

$$b = \frac{n \sum XY - \sum X \cdot \sum Y}{n \sum X^2 - (\sum X)^2}$$

$$a = \frac{\sum Y}{n} - \frac{b \sum X}{n}$$

Dimana n = jumlah periode

Koefisien korelasi dimana rumus yang digunakan adalah sebagai berikut:

$$r = \frac{n \sum XY - \sum X \cdot \sum Y}{\sqrt{n \sum X^2 - (\sum X)^2} \cdot \sqrt{n \sum Y^2 - (\sum Y)^2}}$$

$$KP = r^2 \times 100\%$$

Distribusi t adalah salah satu cara untuk menguji:

$$\text{Korelasi } t_o = \frac{r \sqrt{n - 2}}{\sqrt{1 - (r)^2}}$$

G. Sistematika Penulisan

Dalam penulisan skripsi ini segala sesuatu yang diuraikan akan disusun dalam suatu sistematika yang terdiri dari beberapa bab dengan maksud untuk memudahkan pemahaman yang disajikan sebagai berikut :

BABI : PENDAHULUAN

Pada bab ini akan dikemukakan mengenai latar belakang penulis memilih judul tentang pengaruh tingkat bunga KPR terhadap volume penjualan KPR di PT. PUTRA ALVITA PRATAMA sebagai permasalahan. Pendahuluan ini juga merupakan gambaran ringkas dari seluruh isi yang mencakup latar belakang masalah, perumusan masalah, pembatasan masalah, hipotesis, tujuan dan manfaat penulisan, metode serta sistematika penulisan.

BAB II : LANDASAN TEORI

Pada bab ini akan diuraikan tentang teori umum tentang konsep-konsep suku bunga, jenis-jenis suku bunga, konsep pemajemukan suku bunga dan mekanisme perhitungan cicilan (amortisasi pinjaman).

BAB III : GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

Pada bab ini akan dibahas mengenai sejarah singkat perusahaan, kegiatan usaha, daftar harga serta tipe rumah yang dipasarkan dan struktur organisasi perusahaan.

BAB IV : ANALISIS PEMBAHASAN

Pada bab ini akan dibahas mengenai perhitungan-perhitungan dari analisis pengaruh tingkat bunga KPR terhadap volume penjualan KPR dengan metode regresi linear sederhana dan korelasi baik penjualan tipe rumah secara keseluruhan maupun penjualan rumah menurut klasifikasi tipe.

BAB V : KESIMPULAN DAN SARAN

Bab ini memuat kesimpulan yang disusun berdasarkan pembahasan dan sekaligus dikembangkan saran yang diharapkan bermanfaat bagi pihak yang memerlukan.

