

## ANALISIS BEA PENGALIHAN HAK ATAS TANAH DAN BANGUNAN (BPHTB) DAN DISKON PENJUALAN PADA PERUSAHAAN DEVELOPER GUNA MENENTUKAN HARGA JUAL

Oleh:

Cornelia Gita Septantri<sup>1</sup>, Srikalimah<sup>2</sup>, Rike Selviasari<sup>3</sup>

<sup>1,2,3</sup>Fakultas Ekonomi Prodi Akuntansi Universitas Islam Kediri Kediri

<sup>1</sup>csepgita@gmail.com, <sup>2</sup>srikalimah@uniska-kediri.ac.id, <sup>3</sup>rik3.selv@gmail.com

### ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis Bea Perolehan Hak atas Tanah dan Bangunan (BPHTB) dan diskon penjualan terhadap penentuan harga jual pada PT Agung Saridewi Mandiri dengan proyek perumahannya, Kediri *Family Residence*. BPHTB merupakan salah satu jenis pajak yang harus dibayarkan saat membeli rumah, sebesar 5% dari harga beli dikurangi Nilai Jual Objek Pajak Tidak Kena Pajak. PT Agung Saridewi Mandiri beberapa kali berhadapan dengan pembeli yang terkendala dalam biaya BPHTB. Dengan demikian, perusahaan perlu membuat perhitungan diskon penjualan yang sesuai, sehingga bisa menjadi sasaran yang akan dipilih oleh calon pembeli dan tetap mendapatkan laba yang sesuai. Penelitian ini merupakan penelitian deskriptif kuantitatif. Adapun variabel dari penelitian ini adalah Bea Perolehan Hak atas Tanah dan Bangunan (BPHTB) sebagai variabel bebas X1, diskon penjualan sebagai variabel bebas X2, dan penentuan harga jual sebagai variabel tetap Y. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa besarnya diskon yang diberikan oleh perusahaan selama tahun 2020 sampai dengan tahun 2021 apabila perusahaan menerapkan diskon sebesar 15% pada produk perusahaan secara keseluruhan adalah sebesar Rp 2.070.750.000. Hal tersebut menjadikan harga produk perusahaan menjadi sebesar Rp 11.734.250.000, dan harga jual produk perusahaan dengan memperhatikan aspek diskon dan BPHTB menjadi sebesar Rp 12.284.962.500.

**Kata Kunci:** Bea Pengalihan Hak atas Tanah dan Bangunan (BPHTB), Diskon Penjualan, Harga Jual

### ABSTRACT

*This research aims to analyze the Acquisition of Rights to Land and Buildings Tax (BPHTB) and sales discounts on the determination of selling prices at PT Agung Saridewi Mandiri with its housing project, Kediri Family Residence. BPHTB is one type of tax that must be paid when buying a house, 5% of the purchase price minus the Tax-Free Tax Object Sales Value. PT Agung Saridewi Mandiri has faced several buyers who are constrained by BPHTB costs. The company needs to make appropriate sales discount calculations, so that it can be a target chosen by buyers and still get the appropriate profit. This research is a quantitative descriptive research. The variables in this research are the BPHTB as the independent variable X1, sales discounts as the independent variable X2, and determination of selling price as the dependent variable Y. The results of this research indicate that the amount of discount given by the company during 2020 to 2021, if the company applies a 15% discount on its products as a whole, is Rp 2.070.750.000. This makes the price of the company's product Rp 11.734.250.000, and the selling price of the company's product, taking into account discounts and BPHTB, is Rp 12.284.962.500.*

**Keywords:** *Bea Pengalihan Hak atas Tanah dan Bangunan (BPHTB), Sales Discount, Selling Price*

### PENDAHULUAN

Harga jual tanah terus meningkat di setiap tahunnya, begitu juga dengan harga rumah. Ada banyak faktor yang mempengaruhinya, diantaranya jarak lokasi dari pusat kota, kondisi lingkungan, serta beragam fasilitas dan teknologi rumah yang ditawarkan. Sedangkan rumah adalah kebutuhan pokok manusia, dan kebutuhan rumah juga terus meningkat karena bertambahnya populasi manusia.

Dengan begitu, perusahaan *developer* berlomba-lomba untuk memberikan penawaran serta harga yang terbaik kepada konsumen atau calon pembeli. Tidak jarang perusahaan *developer* memberikan bonus-bonus tertentu untuk menarik pembeli yang akan membeli rumah. Banyak penawaran yang diberikan dengan memberikan fasilitas tertentu, bahkan memberikan potongan harga kepada calon pembeli dengan persyaratan yang ditentukan oleh pihak *developer*. Semakin tinggi harga rumah yang akan dibeli, maka semakin banyak pula potongan harga yang ditawarkan. Demikian juga dengan pihak yang sedang mencari dan akan membeli rumah, para konsumen pasti akan membandingkan perumahan satu dengan yang lain hingga menemukan perumahan dengan harga rumah dengan fasilitas yang sesuai dengan kebutuhannya serta harga yang ditargetkan. Pihak pembeli juga akan mempertimbangkan jenis rumah yang akan dibeli beserta harganya jika melihat penawaran fasilitas serta potongan harga yang dijanjikan oleh pihak *developer*.

Permasalahan yang seringkali dihadapi oleh calon pembeli rumah adalah ketika harus memperhitungkan biaya lain yang harus dikeluarkan untuk memperoleh rumah yang ditargetkan, antara lain biaya pajak. Biaya pajak rumah yang dikenakan kepada pembeli rumah akan menjadi bahan pertimbangan calon pembeli ketika akan membeli rumah, karena biaya tersebut tidak sedikit. Salah satu biaya pajak yang melekat dan harus dikeluarkan calon pembeli ketika akan membeli rumah pada perusahaan *developer* ialah BPHTB. BPHTB atau Bea Pengalihan Hak atas Tanah dan Bangunan merupakan salah satu jenis biaya provisi atau pajak jual beli yang harus dibayarkan ketika seseorang membeli sebuah rumah. Besaran BPHTB yaitu sebesar 5 persen dari harga beli dikurangi Nilai Jual Objek Pajak Tidak Kena Pajak (NJOPTKP). Besaran NJOPTKP di masing-masing wilayah berbeda-beda, namun dilansir dari [djkn.kemenkeu.go.id](http://djkn.kemenkeu.go.id), berdasarkan Undang-Undang (UU) Nomor 28 tahun 2009 tentang Pajak dan Retribusi Daerah pasal 87 ayat 4 ditetapkan besaran NJOPTKP paling rendah sebesar Rp 60.000.000. Karena permasalahan yang dihadapi calon pembeli tersebut, mereka pasti akan mempertimbangkan perumahan dari *developer* mana yang paling menguntungkan, serta *developer* mana yang menjual perumahan dengan hasil akhir harga setelah dikurangi diskon sesuai dengan target biaya yang harus dikeluarkan, karena masih harus mengeluarkan biaya untuk BPHTB rumah yang akan dibeli.

Pada saat ini terdapat banyak perusahaan yang bergerak di bidang properti sehingga mengakibatkan adanya persaingan bisnis, oleh karena itu perusahaan harus menggunakan beberapa strategi untuk mendapatkan banyak konsumen dan laba dengan menyediakan fasilitas yang berkualitas dan bermutu, serta memberikan penawaran yang terbaik di dalam harganya seperti memberikan diskon (potongan harga) terhadap konsumen. Dengan adanya diskon diharapkan akan mempengaruhi konsumen untuk membeli. Banyak perusahaan yang mengadakan pendekatan terhadap penentuan harga berdasarkan tujuan yang dicapainya, salah satunya diskon tunai. Karena itu, produsen atau penjual sering menerapkan cara ini untuk tahap pengenalan produk baru, sebagai gabungan promosi dan harga. Meskipun tidak selalu mengakibatkan kenaikan volume penjualan, pemberian diskon diharapkan mampu menjadi salah satu alternatif pertimbangan seseorang dalam mengambil keputusan pembelian.

Menurut Wijaya (2018) pada penelitiannya yang dilakukan pada PT. Bangun Karya Sejahtera yang memiliki beberapa proyek perumahan. PT Dangun

Karya Sejahtera dalam pembangunannya selalu menggunakan bahan-bahan yang berkualitas dan didapatkan dari kota Kediri. Dalam menetapkan harga jual perumahan, perusahaan selalu melakukan perhitungan-perhitungan yang terperinci untuk menetapkan harga jual perumahan yang sesuai dengan harga pasarnya, terutama menggunakan tarif Bea Perolehan Hak Atas Tanah dan Bangunan sebagai dasar penentunya.

PT Agung Saridewi Mandiri yang beralamat di Desa Nambaan, Kecamatan Ngasem, Kabupaten Kediri merupakan salah satu perusahaan yang bergerak dalam bidang *developer & general contractor* dengan total lahan 37.150 m<sup>2</sup> yang akan dibangun sejumlah 164 unit rumah dan 16 ruko yang bertujuan untuk menjadikan kawasan sekitar perumahan lebih berkembang dalam sektor industri dan harga jual rumah. PT Agung Saridewi beberapa kali berhadapan dengan pembeli yang membatalkan pembelian rumah secara sepihak, maupun macet dalam hal pembayaran rumah dikarenakan terkendala dalam biaya karena masih harus memenuhi kewajiban pembayaran perpajakan yang ditanggung oleh pembeli rumah, salah satunya BPHTB. Sebagai pihak *developer* yang menjual rumah, PT Agung Saridewi Mandiri memiliki tantangan untuk memberikan harga dan penawaran yang terbaik, salah satunya dengan mempertimbangkan besaran diskon atau potongan penjualan. Oleh karena itu, manajemen PT Agung Saridewi Mandiri harus memperhitungkan besaran diskon penjualan yang akan diberikan kepada pembeli, berkaitan dengan harga jual rumah yang akan mempengaruhi laba perusahaan. Jumlah prosentase pemberian diskon kepada setiap pembelipun berbeda-beda, tergantung oleh negoisasi yang dilakukan antara perusahaan dengan pembeli. Biasanya, bergantung pada harga atau tipe rumah, dan relasi ataupun referensi pembeli dari pimpinan dan manager. Dengan demikian, perlu adanya perhitungan diskon serta laba penjualan yang sesuai, sehingga PT Agung Saridewi Mandiri bisa menjadi sasaran yang akan dipilih oleh calon pembeli dalam membeli rumah, dan akan tetap mendapatkan laba penjualan yang menguntungkan.

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis Bea Perolehan Hak atas Tanah dan Bangunan (BPHTB) dan diskon penjualan terhadap penentuan harga jual pada PT Agung Saridewi Mandiri dengan proyek perumahannya yaitu Kediri *Family Residence*.

## **LANDASAN TEORI**

### **Pengertian Pajak**

Waluyo (2013) mengartikan pajak sebagai kontribusi yang harus dibayarkan ke negara yang sifatnya memaksa dan terutang sesuai peraturan-peraturan, yang mana tidak langsung mendapatkan prestasi kembali namun digunakan untuk pembiayaan kepentingan negara yang diselenggarakan pemerintah.

Menurut (Mardiasmo, 2016), pajak ialah kontribusi warga ke kas negara sesuai undang-undang yang sifatnya memaksa dan tidak langsung mendapatkan timbal balik melainkan dipakai untuk membiayai pengeluaran umum.

Melalui pengertian para ahli di atas, maka dapat peneliti tarik kesimpulan bahwa pajak ialah kontribusi kepada negara yang sifatnya mewajibkan dan dipungut sesuai norma-norma hukum dengan tujuan guna memodali semua pengeluaran yang berkaitan dengan tugas pemerintah demi mencapai kesejahteraan umum.

### **Pengertian Bea Pengalihan Hak atas Tanah dan Bangunan (BPHTB)**

Berdasarkan Undang-Undang Nomor 28 Tahun 2009 tentang Pajak Daerah dan Retribusi Daerah, Perolehan Hak atas Tanah dan/atau Bangunan bisa diartikan sebagai aktivitas atau kejadian hukum yang menimbulkan adanya hak orang pribadi atau tanah atas tanah dan/atau bangunan. Hak atas tanah dan/bangunan yang dimaksud meliputi hak atas tanah yaitu hak pengelolaan dan bangunan yang ada di atasnya, sesuai dengan undang-undang pertanahan dan bangunan.

Menurut Siahaan (2013), Bea Perolehan Hak Atas Tanah dan Bangunan (BPHTB) ialah pajak yang muncul akibat dari diperolehnya hak atas tanah dan/bangunan. Hak tersebut terjadi karena adanya aktivitas atau peristiwa hukum yang membuat didapatkannya hak atas tanah dan/atau bangunan oleh orang pribadi maupun badan. Selain itu, hak atas tanah dan/atau bangunan juga bisa diartikan sebagai hak tanah meliputi pengelolaannya beserta bangunan yang ada di atasnya, sama halnya pada undang-undang terkait pertanahan dan bangunan.

Dari beberapa pengertian di atas, maka dapat peneliti simpulkan bahwa Bea Perolehan Hak atas Tanah dan Bangunan (BPHTB) ialah pajak yang dikenakan kepada sebuah pihak atas aktivitas atau peristiwa hukum yang mengakibatkan diperolehnya hak atas tanah dan/atau bangunan.

### **Pengertian Diskon atau Potongan Harga**

Diskon (discount), atau dapat diartikan dengan potongan harga, memiliki beberapa definisi menurut para ahli. Adapun menurut Kusnawan (2019), menyatakan bahwa potongan harga ialah penurunan jumlah atau harga yang seharusnya dibayarkan atau yang nantinya diterima. Dengan kata lain, jumlah yang dikurangi dari suatu harga.

Sedangkan menurut Kotler & Keller (2016), mendefinisikan potongan harga sebagai penawaran penjual kepada pembeli dengan melakukan penghematan dari harga normal atau yang ada pada label maupun bungkus produk tersebut.

Berdasarkan pengertian di atas, peneliti menyimpulkan bahwa diskon atau potongan harga adalah penyusutan harga normal produk selama periode tertentu yang diberikan kepada pelanggan terhadap produk tertentu dengan ketentuan, sebagai strategi untuk menarik pelanggan supaya membeli produk guna menaikkan tingkat penjualan.

### **Pengertian Harga jual**

Menurut Sudaryono (2016), harga ialah nilai tukar yang bisa ditukarkan dengan uang ataupun barang lain sebagai imbalan atas keuntungan suatu barang atau jasa kepada seseorang atau kelompok pada waktu dan tempat tertentu.

Mulyadi (2015), memberikan pernyataan bahwa harga jual pada prinsipnya harus mampu menutup semua biaya beserta keuntungannya yang wajar. Dengan kata lain, harga jual sama dengan penjumlahan biaya produksi dengan mark-up. Harga jual atau tarif ialah jumlah yang dibebankan unit bisnis kepada pelanggan untuk barang atau jasa yang mereka jual atau sediakan.

Melalui beberapa uraian terkait pengertian harga jual menurut para ahli, maka bisa disimpulkan bahwa harga jual ialah sejumlah nilai tukar yang bisa dikonversikan menjadi uang atau barang lain yang mampu menutupi seluruh biaya beserta dengan keuntungan wajarnya guna memperoleh keuntungan dari barang atau jasa kepada seseorang atau kelompok pada waktu dan tempat tertentu.

## Hubungan Antar Variabel

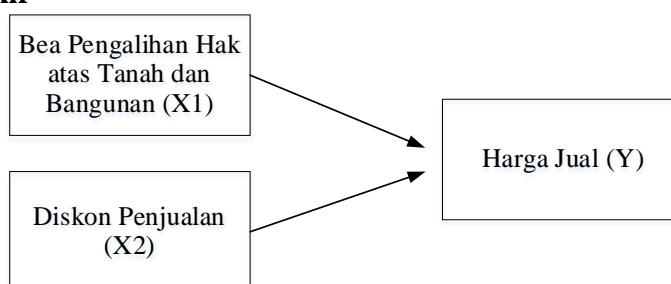
### 1. Hubungan Bea Pengalihan Hak atas Tanah dan Bangunan (BPHTB) terhadap Penentuan Harga Jual

Tiap perumahan memiliki harga jual yang berbeda antara perumahan yang satu dengan yang lainnya. Perbedaan harga jual ini bisa disebabkan karena adanya perbedaan unsur lokasi dan luas tanah atau bangunan pula. Besarnya tarif Bea Perolehan Hak atas Tanah dan Bangunan (BPHTB) yang nantinya dikenakan pembeli sangat ditentukan oleh besaran harga jual perumahan. Untuk itu, BPHTB sangatlah menentukan harga jual perumahan.

### 2. Hubungan Diskon Penjualan terhadap Harga Jual

Penjual akan menawarkan harga kepada pembeli dengan harga setelah mendapat potongan diskon dan potongan yang lain sehingga harga tidak mempengaruhi penjualan secara signifikan. Salah satu aktor lainnya adalah potongan harga dan diskon. Kedua factor tersebut memberikan daya tarik yang tinggi akan minat beli sampai-sampai menjadi volume penjualan unit pula.

#### Kerangka Pikir



Gambar 1 Kerangka Pikir

Sumber: Data Penelitian, 2022

Keterangan:

Melalui kerangka pikir di atas, terlihat bahwa variabel bebas dalam penelitian ini adalah Bea Pengalihan Hak atas Tanah dan Bangunan (BPHTB) dan diskon penjualan, sedangkan variabel terikatnya adalah harga jual. Bea Pengalihan Hak atas Tanah dan Bangunan (BPHTB) yang disimbolkan sebagai X1 dan diskon penjualan yang disimbolkan sebagai X2 adalah variabel yang akan mempengaruhi penentuan harga jual yang disimbolkan sebagai Y.

## METODE PENELITIAN

### Teknik Pengumpulan Data

Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah dengan metode analisis deskriptif kuantitatif. Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah dengan metode analisis deskriptif kuantitatif. Penelitian ini menggunakan menggunakan data primer karena data yang digunakan dalam penelitian ini diperoleh dari perusahaan secara langsung tidak melalui perantara atau pihak lain. Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah dokumentasi dan wawancara.

### Definisi Operasional Variabel

#### 1. Bea Pengalihan Hak atas Tanah dan Bangunan (BPHTB)

Variabel yang pertama (X1) dalam penelitian ini ialah Bea Pengalihan Hak atas Tanah dan Bangunan (BPHTB). BPHTB ialah pungutan pajak yang dibebankan kepada sebuah pihak karena aktivitas atau kondisi hukum yang menyebabkan didapatkannya hak atas tanah dan/atau bangunan.

## 2. Diskon Penjualan

Variabel yang kedua (X2) dalam penelitian ini adalah diskon penjualan. Diskon atau potongan harga penjualan adalah potongan harga produk kepada konsumen yang diberikan oleh penjual secara langsung dengan ketentuan, sebagai strategi untuk menarik pembeli supaya terjadi pembelian sampai-sampai penjualan mengalami kenaikan.

## 3. Penentuan Harga Jual

Sedangkan variabel terikat dalam penelitian ini ialah total moneter yang mana bisa juga ditambah dengan beberapa produk yang nantinya akan dibebankan oleh suatu unit usaha ke konsumen atas barang maupun jasa yang diberikan, sebesar jumlah biaya produksi ditambah keuntungan yang masih dalam jumlah yang wajar.

## HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

### Hasil Penelitian

#### 1. Data Produksi Rumah Kediri *Family Residence*

Data produksi perumahan pada Kediri *Family Residence* pada tahun 2020 dan 2021 adalah sebagai berikut:

**Tabel 1. Data Produksi Rumah**

No	No Kavling	Ukuran Bangunan	Ukuran Tanah
1	A-01	150 m <sup>2</sup>	160 m <sup>2</sup>
2	A-10	55 m <sup>2</sup>	112 m <sup>2</sup>
3	A-11	100 m <sup>2</sup>	112 m <sup>2</sup>
4	C-03	125 m <sup>2</sup>	117 m <sup>2</sup>
5	C-15	48 m <sup>2</sup>	91 m <sup>2</sup>
6	D-07	80 m <sup>2</sup>	117 m <sup>2</sup>
7	D-08	80 m <sup>2</sup>	117 m <sup>2</sup>
8	D-09	146 m <sup>2</sup>	215 m <sup>2</sup>
9	D-11	90 m <sup>2</sup>	156 m <sup>2</sup>
10	D-19	45 m <sup>2</sup>	91 m <sup>2</sup>
11	E-03	110 m <sup>2</sup>	104 m <sup>2</sup>
12	E-08	110 m <sup>2</sup>	104 m <sup>2</sup>

Sumber : PT Agung Saridewi Mandiri 2022.

#### 2. Biaya-Biaya Produksi Rumah

Biaya-biaya produksi rumah pada Perumahan Kediri *Family Residence* antara lain adalah sebagai berikut meliputi:

##### a. Biaya Perolehan Tanah

Biaya perolehan tanah didapat atas biaya-biaya yang dikeluarkan dalam memperoleh tanah yang digunakan dalam pembangunan Perumahan Kediri *Family Residence*. Perumahan Kediri *Family Residence* dibangun di atas tanah seluas 37,150 m<sup>2</sup>. Pada lahan tersebut dibangun sebanyak 164 rumah dan 16 ruko dan sisanya merupakan fasilitas perumahan seperti jalan, dll.

**Tabel 2. Data Biaya Perolehan Tanah**

No	Keterangan	Biaya
1	Tanah Luas 37.150 m <sup>2</sup>	Rp 132.088.888.889
2	Biaya Biaya Lainnya	Rp 1.589.366.667
	<b>Jumlah</b>	<b>Rp 133.678.255.556</b>
	Biaya perolehan tanah / m <sup>2</sup> (Rp 133.678.255.556 / 37.150 m <sup>2</sup> )	Rp 3.598.337,97 / m <sup>2</sup>

Sumber: PT Agung Saridewi Mandiri 2022.

b. Biaya Produksi Bangunan

**Tabel 3. Data Biaya Produksi Bangunan 12 Rumah**

No.	Uraian Pekerjaan	Jumlah
1.	Pekerjaan Persiapan	56.764.600
2.	Pekerjaan Tanah	48.393.200
3.	Pekerjaan Beton	601.030.300
4.	Pekerjaan Pasangan	321.895.300
5.	Pekerjaan Atap	120.980.800
6.	Pekerjaan Lantai dan Sanitasi	281.303.250
7.	Pekerjaan Listrik	120.729.350
8.	Pekerjaan Finishing	448.328.200
Total biaya produksi bangunan		1.999.425.000
Jumlah m <sup>2</sup> bangunan		1.139
Biaya produksi per m <sup>2</sup>		1.755.421,42

Sumber: PT Agung Saridewi Mandiri 2022. (Dalam Rupiah)

Berdasarkan tabel di atas, dapat diketahui besaran biaya produksi rumah pada Perumahan Kediri *Family Residence* selama tahun 2020 dan 2021 adalah sebesar Rp 1.999.425.000, dan biaya per meter persegi rumah tersebut adalah sebesar Rp 1.755.421,42

c. Biaya *Overhead*

Berikut ini adalah biaya overhead pembangunan rumah di Kediri *Family Residence* Tahun 2020 dan 2021:

**Tabel 4. Data Biaya *Overhead* Kediri *Family Residence* Tahun 2020 & 2021**

Keterangan	Biaya
<b>Biaya <i>Overhead</i></b>	
Biaya Manajer Proyek	131.400.000
Biaya As Manajer Proyek	86.400.000
Biaya Pengawas	86.400.000
Biaya Desain Bangunan	131.040.000
Biaya Sertifikat	66.000.000
Biaya IMB	1.200.000
Biaya Listrik dan Air	3.292.633
Total Biaya <i>Overhead</i>	505.732.633
Jumlah Unit	12
Jumlah Biaya Per Unit	42.144.386

Sumber: PT Agung Saridewi Mandiri 2022.

Perhitungan biaya *overhead* PT.Agung Saridewi Mandiri pada tahun 2020 dan 2021 pada rumah yang dibangun diketahui sebesar Rp.505.732.633, sedangkan biaya *overhead* per unit rumah pada PT.Agung Saridewi Mandiri sebesar Rp 42.144.386.

d. Harga Pokok Produksi

Perusahaan menentukan besaran harga pokok produksi melalui perhitungan dengan menjumlah semua biaya bahan baku langsung, biaya overhead, dan biaya tenaga kerja langsung Berikut ini adalah harga pokok produksi rumah di Perumahan Kediri *Family Residence* Tahun 2020 dan 2021:

**Tabel 5. Data Harga Pokok Produksi Rumah Kediri *Family Residence* Tahun 2020 dan 2021**

No	No Kavling	Biaya Tanah	Biaya Tenaga Kerja & Material	Biaya Overhead	Biaya Produksi
1	A-01 (150/160)	575.734.075	263.313.213	42.144.386	881.191.675
2	A-10 (55/112)	403.013.853	96.548.178	42.144.386	541.706.417
3	A-11 (100/112)	403.013.853	175.542.142	42.144.386	620.700.381
4	C-03 (125/117)	421.005.542	219.427.678	42.144.386	682.577.606
5	C-15 (48/91)	327.448.755	84.260.228	42.144.386	453.853.370
6	D-07 (80/117)	421.005.542	140.433.714	42.144.386	603.583.642
7	D-08 (80/117)	421.005.542	140.433.714	42.144.386	603.583.642
8	D-09 (146/215)	773.642.664	256.291.528	42.144.386	1.072.078.577
9	D-11 (90/156)	561.340.723	157.987.928	42.144.386	761.473.037
10	D-19 (45/91)	327.448.755	78.993.964	42.144.386	448.587.105
11	E-03 (110/104)	374.227.149	193.096.356	42.144.386	609.467.891
12	E-08 (110/104)	374.227.149	193.096.356	42.144.386	609.467.891
	Total	5.383.113.603	1.999.425.000	505.732.633	7.888.271.236

Sumber: PT Agung Saridewi Mandiri 2022.

### 3. Gross Profit Margin Penjualan

PT Agung Saridewi Mandiri menetapkan gross profit margin penjualan perusahaan sebesar 75% dari harga pokok produksi pembangunan rumah. Berdasarkan harga pokok produksi tersebut dikalikan dengan gross profit margin sebesar 75% kemudian dikurangi dengan diskon yang diberikan oleh perusahaan. Hasil perhitungan tersebut kemudian dijadikan sebagai harga jual perusahaan.

### 4. Diskon Perusahaan

Pemberian diskon atas pembelian perumahan pada Perumahan Kediri *Family Residence* biasanya adalah sebesar 15%. Akan tetapi diskon tersebut tidak diberikan kepada setiap customer, karena pemberian dan jumlah besaran diskon berdasarkan permintaan dan negoisasi dari customer yang membeli rumah.

### 5. Harga Jual Perusahaan

Harga jual yang diberikan perusahaan kepada pembeli rumah pada Perumahan Kediri *Family Residence* adalah sebagai berikut:

**Tabel 6. Data Harga Jual Rumah Kediri *Family Residence* Tahun 2020 dan 2021**

No	No Kavling	Biaya Produksi	Profit Margin	Harga Jual	Harga Jual Dibulatkan
1	A-01 (150/160)	881.191.675	660.893.756	1.542.085.431	1.542.000.000
2	A-10 (55/112)	541.706.417	406.279.813	947.986.230	948.000.000
3	A-11 (100/112)	620.700.381	465.525.286	1.086.225.667	1.086.000.000
4	C-03 (125/117)	682.577.606	511.933.205	1.194.510.811	1.195.000.000
5	C-15 (48/91)	453.853.370	340.390.027	794.243.397	794.000.000
6	D-07 (80/117)	603.583.642	452.687.732	1.056.271.374	1.056.000.000
7	D-08 (80/117)	603.583.642	452.687.732	1.056.271.374	1.056.000.000
8	D-09 (146/215)	1.072.078.577	804.058.933	1.876.137.510	1.876.000.000
9	D-11 (90/156)	761.473.037	571.104.778	1.332.577.815	1.333.000.000
10	D-19 (45/91)	448.587.105	336.440.329	785.027.434	785.000.000
11	E-03 (110/104)	609.467.891	457.100.919	1.066.568.810	1.067.000.000
12	E-08 (110/104)	609.467.891	457.100.919	1.066.568.810	1.067.000.000
	Total	7.888.271.236	5.916.203.427	13.804.474.663	13.805.000.000

Sumber: PT Agung Saridewi Mandiri 2022.



## 6. **Bea Perolehan Hak atas Tanah dan Bangunan (BPHTB) Kediri *Family Residence* Tahun 2020 dan 2021**

Bea Perolehan Hak atas Tanah dan Bangunan (BPHTB) adalah pungutan atas perolehan hak atas tanah dan atau bangunan. Perolehan hak atas tanah dan atau bangunan adalah perbuatan atau peristiwa hukum yang mengakibatkan diperolehnya hak atas dan atau bangunan oleh orang pribadi atau badan. Bea Perolehan Hak atas Tanah dan Bangunan (BPHTB) dibebankan sebesar 5% atas Dasar Pengenaan Pajak yaitu NPOP dikurangi NPOP tidak kena pajak (NPOPTKP). Bea Perolehan Hak Atas Tanah Dan Bangunan pada Perumahan Kediri *Family Residence* ditanggung sepenuhnya oleh pembeli. Biaya Bea Perolehan Hak atas Tanah dan Bangunan dihitung di luar transaksi yang disepakati bersama.

### **Pembahasan**

#### **1. Perhitungan Besarnya Diskon yang Diberikan Perusahaan**

Perhitungan diskon yang diberikan oleh PT Agung Saridewi Mandiri atas perumahan yang diproduksinya yaitu Kediri *Family Residence* maksimal adalah 15%. Penelitian ini menghitung besarnya diskon yang diberikan kepada seluruh unit yang dijual kepada pelanggan pada tahun 2020 dan 2021 yaitu sebanyak 12 pelanggan. Perhitungan diskon tersebut peneliti sajikan sebagai berikut ini:

**Tabel 7. Harga Jual Rumah Setelah Diskon Kediri *Family Residence* Tahun 2020 dan 2021**

No	No Kavling	Harga Jual (Rp)		Harga Setelah Diskon (Rp)
		A	B	C = A-B
1	A-01 (150/160)	1.542.000.000	231.300.000	1.310.700.000
2	A-10 (55/112)	948.000.000	142.200.000	805.800.000
3	A-11 (100/112)	1.086.000.000	162.900.000	923.100.000
4	C-03 (125/117)	1.195.000.000	179.250.000	1.015.750.000
5	C-15 (48/91)	794.000.000	119.100.000	674.900.000
6	D-07 (80/117)	1.056.000.000	158.400.000	897.600.000
7	D-08 (80/117)	1.056.000.000	158.400.000	897.600.000
8	D-09 (146/215)	1.876.000.000	281.400.000	1.594.600.000
9	D-11 (90/156)	1.333.000.000	199.950.000	1.133.050.000
10	D-19 (45/91)	785.000.000	117.750.000	667.250.000
11	E-03 (110/104)	1.067.000.000	160.050.000	906.950.000
12	E-08 (110/104)	1.067.000.000	160.050.000	906.950.000
	Total	13.805.000.000	2.070.750.000	11.734.250.000

Sumber: Data diolah peneliti 2022.

Berdasarkan tabel di atas, diketahui harga jual produk perumahan setelah diskon. Setelah diketahui berapa nominal harga setelah diskon, kemudian dilakukan perhitungan Bea Perolehan Hak atas Tanah dan Bangunan (BPHTB) dengan nilai nominal transaksi harga setelah diskon.

#### **2. Perhitungan Bea Perolehan Hak atas Tanah dan Bangunan (BPHTB) Kediri *Family Residence* Tahun 2020 dan 2021**

Bea Perolehan Hak atas Tanah dan Bangunan (BPHTB) ialah pungutan atas perolehan hak tanah dan/atau bangunan. Maksud dari hak atas tanah dan/atau bangunan ialah seluruh aktivas atau kejadian hukum yang berakibat pada perolehan haknya atas dan/atau bangunan milik orang pribadi maupun badan. Bea Perolehan Hak atas Tanah dan Bangunan (BPHTB) dibebankan sebesar 5% atas Dasar Pengenaan Pajak yaitu NPOP dikurangi NPOP tidak kena pajak

(NPOPTKP). Adapun Bea Perolehan Hak atas Tanah dan Bangunan (BPHTB) Perumahan Kediri Family Residence Tahun 2020 dan 2021 adalah sebagai berikut:

**Tabel 8. Bea Perolehan Hak atas Tanah dan Bangunan (BPHTB) Kediri Family Residence Tahun 2021**

No	No Kavling	Harga Jual	NJOP-60.000.000	BPHTB
		A	B = A-60.000.000	C = Bx5%
1	A-01 (150/160)	1.310.700.000	1.250.700.000	62.535.000
2	A-10 (55/112)	805.800.000	745.800.000	37.290.000
3	A-11 (100/112)	923.100.000	863.100.000	43.155.000
4	C-03 (125/117)	1.015.750.000	955.750.000	47.787.500
5	C-15 (48/91)	674.900.000	614.900.000	30.745.000
6	D-07 (80/117)	897.600.000	837.600.000	41.880.000
7	D-08 (80/117)	897.600.000	837.600.000	41.880.000
8	D-09 (146/215)	1.594.600.000	1.534.600.000	76.730.000
9	D-11 (90/156)	1.133.050.000	1.073.050.000	53.652.500
10	D-19 (45/91)	667.250.000	607.250.000	30.362.500
11	E-03 (110/104)	906.950.000	846.950.000	42.347.500
12	E-08 (110/104)	906.950.000	846.950.000	42.347.500
	Total	11.733.803.464	11.014.250.000	550.712.500

Sumber: Data diolah peneliti 2022.

Berdasarkan tabel di atas diketahui bahwa perhitungan BPHTB di PT Agung Saridewi Mandiri tidak termasuk pada harga jual, sehingga perhitungan BPHTB dihitung berdasarkan harga jual setiap unit tanah dan bangunan kemudian dikurangi dengan besarnya NJOPTKP sebesar Rp 60.000.000, kemudian dikalikan dengan tarif BPHTB sebesar 5%.

### 3. Perhitungan Harga Jual Rumah *include* dengan diskon dan BPHTB pada PT Agung Saridewi Mandiri

Perhitungan harga jual yang dilakukan oleh peneliti berikut ini sudah termasuk akan diskon dan Bea Perolehan Hak atas Tanah dan Bangunan (BPHTB). Perhitungan tersebut dilakukan berdasarkan harga jual dikurangi dengan diskon dan ditambah dengan besarnya Bea Perolehan Hak atas Tanah dan Bangunan (BPHTB). Adapun perhitungan harga jual pada penelitian ini peneliti sajikan sebagai berikut:

**Tabel 9. Harga Jual Perumahan Kediri Family Residence Tahun 2020 dan 2021**

No	No Kavling	Harga Jual	BPHTB (Rp)	Harga Jual
		Setelah Diskon (Rp)		BPHTB (Rp)
		A	B	C = A+B
1	A-01 (150/160)	1.310.700.000	62.535.000	1.373.235.000
2	A-10 (55/112)	805.800.000	37.290.000	843.090.000
3	A-11 (100/112)	923.100.000	43.155.000	966.255.000
4	C-03 (125/117)	1.015.750.000	47.787.500	1.063.537.500
5	C-15 (48/91)	674.900.000	30.745.000	705.645.000
6	D-07 (80/117)	897.600.000	41.880.000	939.480.000
7	D-08 (80/117)	897.600.000	41.880.000	939.480.000
8	D-09 (146/215)	1.594.600.000	76.730.000	1.671.330.000
9	D-11 (90/156)	1.133.050.000	53.652.500	1.186.702.500
10	D-19 (45/91)	667.250.000	30.362.500	697.612.500
11	E-03 (110/104)	906.950.000	42.347.500	949.297.500
12	E-08 (110/104)	906.950.000	42.347.500	949.297.500
	Total	11.733.803.464	550.712.500	12.284.962.500

Sumber: Data diolah peneliti 2022.

Melalui tabel 9 terlihat bahwa harga jual rumah berdasarkan tarif Bea Perolehan Hak atas Tanah dan Bangunan (BPHTB) pada produk rumah dengan kode kavling rumah blok A-01 (150/160) adalah senilai Rp 1.373.235.000, produk rumah dengan kode kavling rumah blok A-10 (55/112) sebesar Rp 843.090.000, produk rumah dengan kode kavling rumah blok A-11 (100/112) adalah sebesar Rp 966.255.000, produk rumah dengan kode kavling rumah C-03 (125/117) sebesar Rp 1.063.537.500, produk rumah dengan kode kavling rumah C-15 (48/91) sebesar Rp 705.645.000, produk dengan kode kavling D-07 (80/117) sebesar Rp939.480.000, produk rumah dengan kode kavling D-08 (80/117) sebesar Rp939.480.000, produk rumah dengan kode kavling D-09 (146/215) sebesar Rp1.671.330.000, produk rumah dengan kode kavling D-11 (90/156) sebesar Rp1.186.702.500, produk rumah dengan kode kavling D-19 (45/91) sebesar Rp697.612.500, produk rumah dengan kode kavling E-03 (110/104) sebesar Rp949.297.500, dan produk rumah dengan kode kavling E-08 (110/104) adalah sebesar Rp949.297.500.

### **Interpretasi**

Berdasarkan hasil penelitian diketahui bahwa perusahaan pada awalnya menerapkan harga jual produk perusahaan tidak termasuk BPHTB dan diskon tidak diberikan apabila tidak terdapat nego dari pembeli. Harga jual pada Perumahan Kediri *Family Residence* yang diterapkan pada produk perumahan dengan nomor kavling A-01 (150/160) adalah sebesar Rp 1.542.000.000, pada produk perumahan dengan nomor kavling A-10 (55/112) sebesar Rp 948.000.000, pada produk dengan nomor kavling A-11 (100/112) sebesar Rp 1.086.000.000, pada produk dengan nomor kavling, C-03 (125/117) Rp 1.195.000.000, pada produk dengan nomor kavling C-15 (48/91) adalah sebesar Rp 794.000.000, pada produk dengan nomor kavling D-07 (80/117) sebesar Rp 1.056.000.000, pada produk dengan nomor kavling D-08 (80/117) sebesar Rp 1.056.000.000, pada produk dengan nomor kavling D-09 (146/215) senilai Rp 1.876.000.000, pada produk dengan nomor kavling D-11 (90/156) adalah sebesar Rp 1.333.000.000, pada produk dengan nomor kavling D-19 (45/91) adalah sebesar Rp 785.000.000, pada produk dengan nomor kavling E-03 (110/104) sebesar Rp 1.067.000.000, dan pada produk dengan nomor kavling E-08 (110/104) senilai Rp 1.067.000.000.

Perhitungan besarnya diskon yang diberikan oleh perusahaan apabila perusahaan menerapkan diskon sebesar 15% pada produk perusahaan secara keseluruhan adalah sebesar Rp 2.070.750.000. Hal tersebut menjadikan harga produk perusahaan di tahun 2020 dan 2021 menjadi sebesar Rp 11.734.250.000. Nominal tersebut terdiri atas produk rumah dengan nomor kavling blok A-01 (150/160), A-10 (55/112), A-11 (100/112), C-03 (125/117), C-15 (48/91), D-07 (80/117), D-08 (80/117), D-09 (146/215), D-11 (90/156), D-19 (45/91), E-03 (110/104), dan E-08 (110/104).

Perhitungan harga jual produk perusahaan dengan memperhatikan aspek diskon dan juga adanya Bea Perolehan Hak atas Tanah dan Bangunan (BPHTB) pada produk perumahan dengan kode kavling rumah blok A-01 (150/160) senilai Rp 1.373.235.000, produk rumah dengan kode kavling rumah blok A-10 (55/112) senilai Rp 843.090.000, produk rumah dengan kode kavling rumah blok A-11 (100/112) senilai Rp 966.255.000, produk rumah dengan kode kavling rumah blok C-03 (125/117) senilai Rp 1.063.537.500, produk rumah dengan kode kavling

rumah blok C-15 (48/91) senilai Rp 705.645.000, produk rumah dengan kode kavling blok D-07 (80/117) senilai Rp 939.480.000, produk rumah dengan kode kavling blok D-08 (80/117) senilai Rp 939.480.000, produk rumah dengan kode kavling blok D-09 (146/215) senilai Rp 1.671.330.000, produk rumah dengan kode kavling blok D-11 (90/156) senilai Rp 1.186.702.500, produk rumah dengan kode kavling blok D-19 (45/91) senilai Rp 697.612.500, produk rumah dengan kode kavling blok E-03 (110/104) senilai Rp 949.297.500, dan produk rumah dengan kode kavling blok E-08 (110/104) senilai Rp 949.297.500.

Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Yusuf Adi Wijaya, Wibowo Andoko, dan Dwi Budiadi (2018) dengan judul penelitian Analisis Penetapan Harga Jual Perumahan Berdasarkan Tarif Bea Perolehan Hak Atas Tanah dan Bangunan pada PT Bangun Karya Sejahtera, yang memiliki kesamaan hasil dengan penelitian ini, di mana hasil penelitian menunjukkan bahwa setiap perumahan memiliki harga jual yang berbeda-beda. Namun, penetapan harga jual tersebut sudah dihitung sesuai dengan tarif pemerintah menurut Bea Perolehan Hak Atas Tanah dan Bangunan yaitu di angka 5%. Hasil penelitian ini juga sejalan dengan penelitian dengan judul Analisa Penetapan harga Jual Rumah di Perumahan Tirtasani Royal Resort Malang oleh Alfian Bagus Nurcahyo dan Retno Indryani (2021), yang menghasilkan perhitungan harga jual di setiap tipe rumah beserta keuntungannya dengan margin yang berbeda-beda. Pada tipe 40-84 didapatkan angka Rp 403.018.204 sebagai harga jual dan Rp 20.956.946.652 sebagai total keuntungannya. Margin profit di angka 20% mendapatkan harga jual di Rp 439.656.223 dan Rp 38.689.747.665 sebagai keuntungannya. Margin profit di angka 30% akan memperoleh Rp 476.294.242 sebagai harga jual dan keuntungan sebesar Rp 54.297.543.598. Sedangkan rumah tipe 106-90 didapatkan harga jual di angka Rp 731.205.216 dengan keuntungan Rp 9.505.667.817. Margin profit 20% mendapatkan harga jual Rp 797.678.418 dengan keuntungan Rp 15.953.568.365. Margin profit di angka 30% mendapatkan Rp 864.151.619 sebagai harga jual dengan keuntungan senilai Rp 20.739.638.874.

## **KESIMPULAN DAN SARAN**

### **Kesimpulan**

Berdasarkan Hasil penelitian yang telah peneliti lakukan maka dapat disimpulkan bahwa:

1. Perhitungan Harga jual produk perusahaan dengan memperhatikan aspek diskon dan juga adanya Bea Perolehan Hak Atas Tanah Dan Bangunan (BPHTB) pada produk rumah dengan kode kavling rumah A-01 (150/160) senilai Rp 1.373.235.000, produk rumah dengan kode kavling rumah A-10 (55/112) senilai Rp 843.090.000, produk rumah dengan kode kavling rumah A-11 (100/112) senilai Rp 966.255.000, produk rumah dengan kode kavling rumah C-03 (125/117) senilai Rp 1.063.537.500, produk rumah dengan kode kavling rumah C-15 (48/91) senilai Rp 705.645.000, produk rumah dengan kode kavling D-07 (80/117) senilai Rp 939.480.000, produk rumah dengan kode kavling D-08 (80/117) senilai Rp 939.480.000, produk rumah dengan kode kavling D-09 (146/215) senilai Rp 1.671.330.000, produk rumah dengan kode kavling D-11 (90/156) senilai Rp 1.186.702.500, produk rumah dengan kode kavling D-19 (45/91) senilai Rp 697.612.500, produk rumah dengan

- kode kavling E-03 (110/104) senilai Rp 949.297.500, dan produk rumah dengan kode kavling E-08 (110/104) senilai Rp 949.297.500.
2. Perhitungan besarnya diskon yang diberikan oleh perusahaan apabila perusahaan menerapkan diskon sebesar 15% pada produk perusahaan secara keseluruhan adalah sebesar Rp 2.070.750.000. Hal tersebut menjadikan harga produk perusahaan selama tahun 2020 sampai dengan tahun 2021 menjadi sebesar Rp 11.734.250.000. Nominal tersebut terdiri atas produk rumah dengan nomor kavling A-01 (150/160), A-10 (55/112), A-11 (100/112), C-03 (125/117), C-15 (48/91), D-07 (80/117), D-08 (80/117), D-09 (146/215), D-11 (90/156), D-19 (45/91), E-03 (110/104), dan E-08 (110/104).

### **Saran**

Adapun saran yang dapat peneliti berikan atas kesimpulan dan pembahasan yang telah peneliti lakukan adalah sebagai berikut:

- a. Sebaiknya perusahaan menerapkan diskon yang sama kepada seluruh produk yang dijualnya dengan sama rata sehingga hal tersebut dapat berdampak pada persaingan bisnis perusahaan.
- b. Sebaiknya perusahaan memberikan penawaran diskon dan free BPHTB dalam penjualan rumah, sehingga hal tersebut akan lebih menarik minat para pembeli sehingga pemasaran perusahaan dapat meningkat.
- c. Peneliti memberikan saran untuk penelitian selanjutnya sebaiknya melakukan penelitian dengan variabel lain.

### **DAFTAR PUSTAKA**

- Kotler, P., & Keller, K. L. (2016). *Manajemen Pemasaran* (12 ed., Vol. 1 & 2). Jakarta: PT. Indeks.
- Kusnawan, A. dkk. (2019). Pengaruh Diskon pada Aplikasi e-Wallet terhadap Pertumbuhan Minat Pembelian Impulsif Konsumen Milenial di Wilayah Tangerang Pembelian Impulsif Konsumen Milenial di Wilayah Tangerang. *Jurnal Sains Manajemen*, 5(2), 137–160. <https://e-jurnal.lppmunsera.org/index.php/SM/article/view/1861>
- Mardiasmo. (2015). *Perpajakan*. Yogyakarta: CV. Andi Offset.
- Mulyadi. (2015). *Akuntansi Biaya* (5 ed.). Yogyakarta: Sekolah Tinggi Ilmu. Manajemen YKPN.
- Nurchahyo, A. B., & Indryani, R. (2021). Analisa Penetapan Harga Jual Rumah di Perumahan Tirtasani Royal Resort Malang. *Jurnal Teknik ITS*, 10(1), 2301–9271. <https://ejournal.its.ac.id/index.php/teknik/article/view/60879>
- Siahaan, M. P. (2013). *Pajak Daerah dan Retribusi Daerah*. Jakarta: Rajawali Pers.
- Sudaryono. (2016). *Manajemen Pemasaran Teori dan Implementasi*. Yogyakarta: CV. Andi Offset.
- Waluyo. (2013). *Perpajakan Indonesia*. Jakarta: Salemba Empat.
- Wijaya, Y. A. dkk. (2018). Analisis Penetapan Harga Jual Perumahan Berdasarkan Tarif Bea Perolehan Hak Atas Tanah dan Bangunan pada PT Bangun Karya Sejahtera. *Jurnal Cahaya Aktifa*, 8(2), 46–58. <https://ojs.cahayasurya.ac.id/index.php/CA/article/view/43/43>

