



KEMENTERIAN KEUANGAN REPUBLIK INDONESIA
BADAN PENDIDIKAN DAN PELATIHAN KEUANGAN
PUSAT PENDIDIKAN DAN PELATIHAN KEKAYAAN NEGARA DAN
PERIMBANGAN KEUANGAN

GEDUNG SUDONO PURWODIHARDJO LANTAI 2, JALAN PURNAWARMAN NOMOR 99, KEBAYORAN BARU, JAKARTA,
12110; TELEPON (021) 7394696 EXT 8201, FAKSIMILE (021) 7244846, SITUS <http://www.bppk.kemenkeu.go.id>

JADWAL PELATIHAN JARAK JAUH PENILAIAN TANAH DENGAN KARAKTERISTIK KHUSUS
DAN TANAH KORIDOR
24 S.D. 31 OKTOBER 2022

NO	HARI, TANGGAL	MATA PELAJARAN	JP	JADWAL (WIB)		PENGAJAR/ PENCERAMAH
				TATAP MUKA	NON TATAP MUKA	
1.	Senin, 24 Oktober 2022	Pembukaan dan Pengarahan	30'	08.00-08.30	-	Pusdiklat KNPK
		Current Issue terkait Penilaian Tanah dengan Karakteristik Khusus dan Tanah Koridor	2	08.30-10.00 (2 JP)	-	Mardhanus Rudiyanto (DJKN)
		Perencanaan Kawasan	6	10.15-11.45 13.00-15.15 15.30-16.15 (6 JP)	-	Priyendiswara Agustina (UNTAR)
2.	Selasa, 25 Oktober 2022	Analisis Pasar	5	08.00-10.15 10.30-11.15 (4 JP)	11.15-12.00 (1 JP)	Benny Suprianto (MAPPI)
		Desain dan Optimalisasi Pengembangan Lahan (1)	15	13.00-15.15 (3 JP)	15.30-17.00 (2 JP)	Liong Ju Tjung (UNTAR)
3.	Rabu, 26 Oktober 2022	Desain dan Optimalisasi Pengembangan Lahan (2)		08.00-10.15 10.30-12.00 13.00-14.30 (7 JP)	14.30-16.45 (3 JP)	Liong Ju Tjung (UNTAR)
4.	Kamis, 27 Oktober 2022	Penilaian Tanah Kawasan dengan Metode LDA (Land Development Analysis)	10	08.00-10.15 10.30-12.00 13.00-13.45 (6 JP)	14.00-17.00 (4 JP)	Benny Suprianto (MAPPI)
5.	Jumat, 28 Oktober 2022	Penilaian Tanah Koridor	6	07.30-09.00 13.30-15.00 (4 JP)	09.00-09.45 15.00-15.45 (2 JP)	Muhamad Christian (DJKN)
6.	Senin, 31 Oktober 2022	Integritas	2	08.00-09.30	-	Suyono (Pusdiklat KNPK)
		Teknik Komunikasi	2	09.45-11.15	-	Tohirin (Pusdiklat KNPK)
		Ujian Komprehensif	120'	13.00-15.00	-	Bidang PMPS

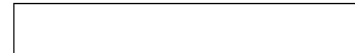
NO	HARI, TANGGAL	MATA PELAJARAN	JP	JADWAL (WIB)		PENGAJAR/ PENCERAMAH
				TATAP MUKA	NON TATAP MUKA	
		Evaluasi Tatap Muka dan Penutupan	30'	15.00-15.30	-	Pusdiklat KNPk

Keterangan:

1. Media pembelajaran tatap muka merupakan tatap muka secara langsung menggunakan Google Meet, Zoom Meeting, dan/atau media lainnya.
2. Media pembelajaran non tatap muka merupakan tatap muka secara *offline* dengan media yang digunakan berupa akses materi dan penugasan pada KLC, *group chat*, *google classroom*, dan/atau media lainnya. Non Tatap Muka juga bisa digunakan sebagai penambah kegiatan Tatap Muka apabila diperlukan oleh pengajar.
3. Ujian Komprehensif studi kasus terkait materi Penilaian Tanah Kawasan dengan Metode Land Development Analysis.

DATA PESERTA DIKLAT
Pelatihan Jarak Jauh Penilaian Tanah Dengan Karakteristik Khusus Dan Tanah Koridor
TAHUN ANGGARAN 2022

NO	NAMA	NIP	SATKER	TELP
1	Aditya Wahyu Nugroho	199005302015021003	Direktorat Penilaian	085326024043
2	Alif Muhammad Fadli	199704132018121001	Direktorat Penilaian	089637136115
3	Dian Setiawan Damanik	199406032018011004	Kantor Pelayanan Kekayaan Negara dan Lelang Pematang Siantar	085276810429
4	Dimas Gita Firmansyah	199003112012101003	Kantor Pelayanan Kekayaan Negara dan Lelang Surabaya	085648126280
5	Eprilya Fransisca Yohanes	198404102003122001	Kantor Wilayah DJKN Sulawesi Utara, Tengah, Gorontalo dan Maluku Utara	081244024999
6	Ery Kurniawan	198403292004121002	Kantor Wilayah DJKN Sulawesi Selatan, Tenggara, dan Barat	081808220868
7	Ferdinan Haulian Marpaung	198103072002121001	Kantor Pelayanan Kekayaan Negara dan Lelang Banda Aceh	08126211601
8	Galang Pandu Satria	199006212010121001	Kantor Pelayanan Kekayaan Negara dan Lelang Kisaran	085640029193
9	Gatut Kuncoro	197507101999031002	Kantor Pelayanan Kekayaan Negara dan Lelang Balikpapan	082227870878
10	Gunawan Kurnia Satriadi	198706282009121002	Kantor Pelayanan Kekayaan Negara dan Lelang Pekalongan	0898233305
11	Hafidh Bahtiar	198606142007101001	Kantor Pelayanan Kekayaan Negara dan Lelang Banjarmasin	081227279990
12	Henri Ristanto	198510052007011006	Kantor Pelayanan Kekayaan Negara dan Lelang Tasikmalaya	08563784051
13	Jarwa Susila	198907112013101001	Kantor Pelayanan Kekayaan Negara dan Lelang Kupang	089629730250
14	Jayadi	199508282018011003	Kantor Pelayanan Kekayaan Negara dan Lelang Bengkulu	081311580358
15	Laila Rahmawati	199004172018012001	Kantor Pelayanan Kekayaan Negara dan Lelang Denpasar	082220122360
16	Lia Sahara	197508211996022001	Kantor Pelayanan Kekayaan Negara dan Lelang Serang	081260393737
17	Lidya Sari Baharuddin Latief	197507181999032001	Kantor Pelayanan Kekayaan Negara dan Lelang Tangerang II	081266399325
18	Maryanto	197407141997031001	Kantor Wilayah DJKN Lampung dan Bengkulu	08127929691
19	Muhammad Irsyad	198711032008121002	Kantor Pelayanan Kekayaan Negara dan Lelang Makassar	085341904713
20	Ramang Djamaludin	198406132003121006	Kantor Pelayanan Kekayaan Negara dan Lelang Manado	085256775508
21	Renaldi Setyo Prananda	199206182018011002	Direktorat Penilaian	081383887951
22	Sarip Hasibuan	197611012000121001	Kantor Pelayanan Kekayaan Negara dan Lelang Dumai	085267044488
23	Sigit Prasetyo	198108312009011006	Kantor Pelayanan Kekayaan Negara dan Lelang Pangkalan Bun	081280525139
24	Sulati Puspito Arum	199206092018012003	Kantor Pelayanan Kekayaan Negara dan Lelang Kupang	082221152990
25	Umiyati	199006122018012001	Kantor Wilayah DJKN Kalimantan Timur dan Utara	085641863603
26	Yadi Tri Siswanto	197608151998031001	Kantor Pelayanan Kekayaan Negara dan Lelang Kendari	082193666611
27	Yenni Ratna Pratiwi	199402042018012003	Direktorat Penilaian	083827046600
28	Zemy Herda Hisvanda	199010112018011002	Kantor Pelayanan Kekayaan Negara dan Lelang Pangkal Pinang	082179803742



Nilai Penyelesaian Tugas dan/atau Aktivitas Peserta Diklat
**PELATIHAN JARAK JAUH PELATIHAN JARAK JAUH PENILAIAN TANAH DENGAN
KARAKTERISTIK KHUSUS DAN TANAH KORIDOR TAHUN 2022**

Tanggal 24 s.d 31 Oktober 2022

Mata Pelajaran : Perencanaan Kawasan
Nama Pengajar : Priyendiswara Agustina
Waktu Penilaian : 24 Oktober 2022

No	Nama	Nilai Penyelesaian Tugas dan/ atau Aktifitas
1	Aditya Wahyu Nugroho	80
2	Alif Muhammad Fadli	75
3	Dian Setiawan Damanik	75
4	Dimas Gita Firmansyah	75
5	Eprilya Fransisca Yohanes	80
6	Ery Kurniawan	85
7	Ferdinan Haulian Marpaung	75
8	Galang Pandu Satria	80
9	Gatut Kuncoro	75
10	Gunawan Kurnia Satriadi	80
11	Hafidh Bahtiar	75
12	Henri Ristanto	75
13	Jarwa Susila	80
14	Jayadi	75
15	Lia Sahara	75
16	Lidya Sari Baharuddin Latief	75
17	Maryanto	80
18	Muhammad Irsyad	75
19	Ramang Djamaludin	75
20	Renaldi Setyo Prananda	85
21	Sigit Prasetyo	75
22	Sulati Puspito Arum	75
23	Umiyati	75
24	Yadi Tri Siswanto	75
25	Yenni Ratna Pratiwi	75
26	Zemy Herda Hisvanda	75

Keterangan :

Nilai Penyelesaian Tugas dan/atau Aktivitas Peserta Diklat terdiri dari :

1. Prakarsa : Tingkat kemampuan peserta untuk mengajukan pendapat dalam diskusi untuk memecahkan masalah yang timbul.
2. Partisipasi : Tingkat kesanggupan peserta untuk senantiasa mengemukakan pendapat dalam setiap forum atau kesempatan yang ditetapkan dalam diklat
3. Inisiatif : Tingkat kemampuan peserta untuk menunjukkan kreatifitasnya secara sistematis, logis, jelas dan dapat dimengerti.
4. Pengisian : Nilai antara 0-100

Jakarta, 24 Oktober 2022
Pengajar

Priyendiswara Agustina

PENILAIAN TANAH DENGAN KARAKTER KHUSUS DAN TANAH KORIDOR

Topik : Perencanaan Kawasan

Ir. Priyendiswara A.B, Mcom.

21 Juni 2021

MATERI : SESI I

- PENGERTIAN LAHAN DAN HAL-HAL YANG TERKAIT DENGAN LAHAN
- DAMPAK AKTIFITAS EKONOMI TERHADAP PERUBAHAN GUNA LAHAN
- PENGERTIAN TANAH DENGAN KARAKTER KHUSUS DAN TANAH KORIDOR
- FUNGSI KORIDOR DALAM PERENCANAAN KAWASAN DAN TANAH KORIDOR
- JENIS-JENIS PENGGUNAAN TANAH DENGAN KARAKTER KHUSUS DAN TANAH KORIDOR
- PERATURAN YANG TERKAIT DENGAN PENGEMBANGAN TANAH DENGAN KARAKTER KHUSUS DAN TANAH KORIDOR

PENGERTIAN LAHAN DAN HAL-HAL YANG TERKAIT DENGAN LAHAN

▪ Pengertian Lahan :

Lahan adalah suatu lingkungan fisik yang meliputi **tanah**, **iklim**, **relief**, **hidrologi** dan **vegetasi** serta akibat dari **kegiatan manusia** pada **masa lampau dan masa kini**, seperti reklamasi pantai, penebangan hutan selain itu juga erosi dan akumulasi garam (Hardjowigeno, 2001)

PENGERTIAN LAHAN DAN HAL-HAL YANG TERKAIT DENGAN LAHAN

■ Hal-hal yang terkait dengan Lahan :

- Jenis-jenis Penggunaan lahan
- Perubahan Penggunaan Lahan dan Faktor-faktor penyebabnya
- Pola-pola Perubahan Penggunaan Lahan
- Jenis perubahan Penggunaan/pemanfaatan lahan
- Pengendalian Pemanfaatan Ruang

PENGERTIAN LAHAN DAN HAL-HAL YANG TERKAIT DENGAN LAHAN

➤ Jenis-jenis Penggunaan lahan :

Menurut Maurice Yeates (1980) :

- Permukiman
- Industri
- Komersial
- Jalan
- Tanah Publik
- Tanah Kosong

➤ Jenis-jenis Penggunaan lahan :

Menurut Hartshorne (1980):

- *Private uses* : permukiman, Komersial, industri
- *Public uses* : Lahan rekreasi, Pendidikan
- Jalan

PENGERTIAN LAHAN DAN HAL-HAL YANG TERKAIT DENGAN LAHAN

➤ **Perubahan Penggunaan Lahan dan Faktor-faktor penyebabnya (Bourne, 1982) :**

- Perluasan Batas Kota
- Peremajaan di pusat kota
- Perluasan jaringan infrastruktur, khususnya jaringan transportasi
- Tumbuh dan hilangnya aktivitas tertentu

PENGERTIAN LAHAN DAN HAL-HAL YANG TERKAIT DENGAN LAHAN

- Faktor – faktor penyebab perubahan Penggunaan lahan
 - Topografi
 - Penduduk
 - Harga lahan
 - Aksesibilitas
 - Prasarana dan Sarana
 - Daya Dukung Lahan
 - Status kepemilikan Tanah

PENGERTIAN LAHAN DAN HAL-HAL YANG TERKAIT DENGAN LAHAN

- **Pola-pola Perubahan Penggunaan Lahan (Bintaro dan Wahyudi,2009):**
 - **Pola Memanjang mengikuti Jalan**
 - **Pola Memanjang mengikuti sungai**
 - **Pola Radial**
 - **Pola Tersebar**
 - **Pola Memanjang mengikuti garis pantai**
 - **Pola Memanjang mengikuti Rel Kereta Api**

PENGERTIAN LAHAN DAN HAL-HAL YANG TERKAIT DENGAN LAHAN

- **Jenis perubahan Penggunaan/pemanfaatan lahan :**
 - Perubahan pada Fungsi (*Use*) : perubahan jenis kegiatan
 - Perubahan Intensitas, mencakup : perubahan KDB/KLB, Kepadatan Bangunan dan lain-lain
 - Perubahan Teknis Bangunan, mencakup perubahan GSB, Tinggi Bangunan dan minor lainnya tanpa mengubah fungsi dan intensitasnya

PENGERTIAN LAHAN DAN HAL-HAL YANG TERKAIT DENGAN LAHAN

- **Pengendalian Pemanfaatan Ruang (Pasal 26 ayat (1) UU no.206 tahun 2007) :**
 - Adalah upaya mewujudkan tertib tata ruang.
 - Berfungsi sebagai alat pengendali pembangunan Kawasan
 - Menjaga kesesuaian pemanfaatan ruang dan menjamin pembangunan baru tidak mengganggu pemanfaatan tata ruang yang telah sesuai dengan rencana tata ruang.
 - Berfungsi meminimalkan penggunaan lahan yang tidak sesuai dengan rencana tata ruang dan mencegah dampak pembangunan yang merugikan.

PENGERTIAN LAHAN DAN HAL-HAL YANG TERKAIT DENGAN LAHAN

- Bahwa Pengendalian Pemanfaatan Ruang Wilayah terdiri atas :
 - Ketentuan Umum Peraturan Zonasi
 - Ketentuan Perizinan
 - Ketentuan Pemberian Insentif dan disintensif
 - Arahan Sanksi
- Adapun ketentuan yang dimuat dalam pengaturan zonasi dapat dijabarkan sebagai berikut : **Jenis kegiatan yang diperbolehkan, diperbolehkan dengan syarat, dan tidak diperbolehkan, Intensitas Pemanfaatan Ruang, Prasarana dan sarana minimum, ketentuan lain yang dibutuhkan**

PENGERTIAN LAHAN DAN HAL-HAL YANG TERKAIT DENGAN LAHAN

- Ketentuan kegiatan dan penggunaan lahan (Permen PU No.20 Tahun 2011), adalah aturan yang berisi mengenai kegiatan yang diperbolehkan, diperbolehkan bersyarat, diperbolehkan terbatas, dilarang, klasifikasi kegiatan tersebut dinyatakan sebagai berikut :
I = Pemanfaatan diizinkan
T= Pemanfaatan diizinkan secara terbatas
B= Pemanfaatan memerlukan izin pembangunan bersyarat (UKL, UPL, AMDAL, ANDALIN, RKL, RPL)
X= Pemanfaatan yang tidak diijinkan

PENGERTIAN LAHAN DAN HAL-HAL YANG TERKAIT DENGAN LAHAN

- Contoh tabel “ ITBX “ :

MUATAN WAJIB PERATURAN ZONASI						
1 Ketentuan kegiatan dan penggunaan lahan (ITBX)						
Contoh Matriks ITBX....						
No	Zona Kegiatan	Zona Perumahan				
		R-1	R-2	R-3	R-4	R-5
Perumahan						
1.	Rumah tunggal	B	B	I	I	I
2.	Rumah kopel	B	B	I	I	I
3.	Rumah deret	B	I	I	I	I
4.	Townhouse	B	I	I	I	I
5.	Rumah susun rendah	B	I	I	T	T
6.	Rumah susun sedang	I	I	I	T	T
7.	Rumah susun tinggi	I	I	I	T	T
8.	Asrama	I	I	I	I	I
9.	Rumah kost	I	I	I	I	I
10.	Panti jompo	X	X	I	I	I

CONTOH ZONING TEXT

Pemanfaatan Bersyarat secara Terbatas (T) :
Ruko, warung, toko, pasar lingkungan,
dijijinkan secara terbatas dengan batasan :
tidak mengganggu lingkungan sekitarnya
KDB maksimum sebesar 60%,
KLB maksimum 1,0-1,8,
KDH minimal 60% dari luas persil.
jumlah maksimal perbandingan dari masing-
masing kegiatan lahan tersebut dengan
jumlah rumah yang ada di blok tersebut
adalah 1 : 4

Pemanfaatan Bersyarat Tertentu (B) :
Rumah tunggal, kopel, deret, *townhouse*,
dijijinkan dengan syarat :
menyesuaikan dengan desain arsitektur dari
rumah-rumah lain yang ada di sekitarnya,
serta
memperoleh persetujuan dari Ketua RT dan
Ketua RW setempat.
Rumah mewah dan rumah adat diijinkan
dengan syarat :
memperoleh persetujuan dari Ketua RT dan
Ketua RW setempat, memperoleh
persetujuan dari masyarakat setempat, serta
dibatasi jumlahnya hanya 5 untuk setiap blok.

Contoh matriks ITBX untuk Kegiatan Perumahan dan Perdagangan –Jasa pada Zona Perumahan

PENGERTIAN LAHAN DAN HAL-HAL YANG TERKAIT DENGAN LAHAN

Contoh
gambar
Zonasi suatu
kawasan

BAB VI. ...Lanjutan Peraturan Zonasi (Zoning Map)



ZONA 3B : RUANG TERBUKA/
TAMAN KOTA

ZONA 4A : PERUMAHAN TERBATAS

ZONA 4B : PERUMAHAN KOTA

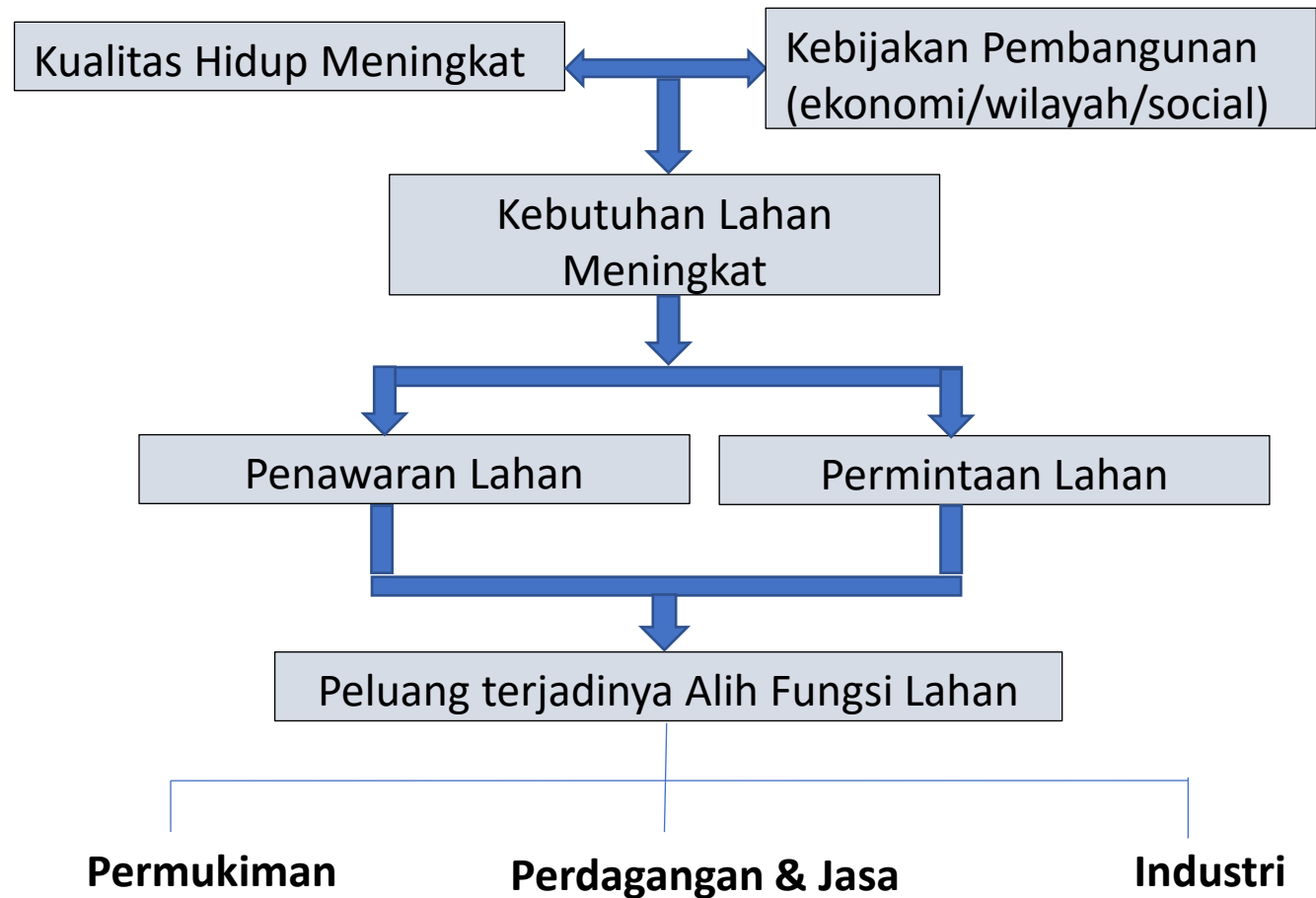
ZONA 5A : KAWASAN KOMERSIAL

ZONA 5B : KAWASAN PERKANTORAN

ZONA 6A : KAWASAN KHUSUS

DAMPAK AKTIFITAS EKONOMI TERHADAP PERUBAHAN GUNA LAHAN

Potensi Terbesar Yang Paling Berpengaruh Terhadap Perubahan Guna Lahan Adalah Potensi Ekonomi, Walaupun Banyak Faktor Lain Yang Berpengaruh Terhadap Perubahan Tersebut.



PENGERTIAN TANAH DENGAN KARAKTER KHUSUS DAN TANAH KORIDOR

- **Karakter Tanah dapat dibedakan berdasarkan :**
 - Sifat lapisan Tanah (Keras, Lunak, Berawa, Gambut)
 - Mineral yang terkandung didalam lapisan Tanah
 - Bentuk Tanah (Teratur dan Tidak beraturan)
 - Kemiringan (Datar, Landai, Curam)
 - Penggunaan Tanah (Berdasarkan aktifitas diatasnya)
 - Lokasi Tanah/lahan (Kota, Pinggir Kota, Pegunungan, Pantai)

FUNGSI KORIDOR DALAM PERENCANAAN KAWASAN DAN TANAH KORIDOR

- PENGHUBUNG ANTAR RUANG
- PENGHUBUNG ANTAR BANGUNAN
- PENGHUBUNG ANTAR LINGKUNGAN
- PENGHUBUNG ANTAR WILAYAH
- PENGHUBUNG ANTAR KOTA

Tanah Koridor diluar kota



Tanah Koridor penghubung antar Kota



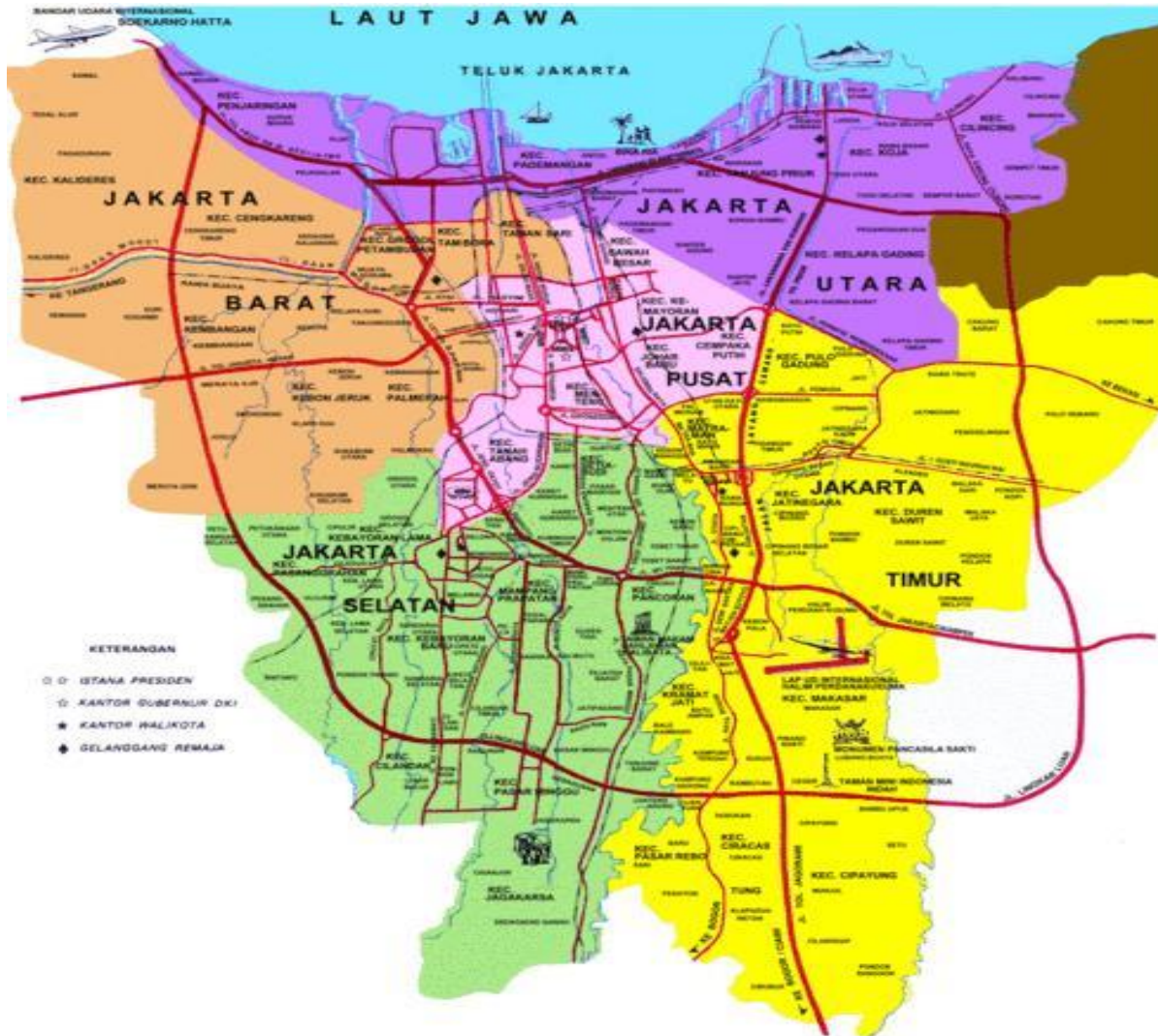
Tanah Koridor sepanjang Rel Kereta



Tanah Koridor sepanjang aliran sungai dan jalan di tengah kota



Peta Wilayah Jakarta



Tanah Koridor pada
Peta Jakarta ?

TANAH DENGAN KARAKTER KHUSUS

- Tanah Kawasan Industri
- Tanah untuk Bandara
- Tanah untuk Kawasan Resort
- Tanah untuk Kawasan Tambang
- Tanah untuk Pertanian
- Tanah untuk Peternakan

Tanah Kawasan Industri



Tanah untuk Bandara



Tanah untuk Kawasan Resort



Tanah untuk Kawasan Tambang



Tanah untuk Pertanian



Tanah untuk Peternakan



JENIS-JENIS PENGGUNAAN TANAH DENGAN KARAKTER KHUSUS DAN TANAH KORIDOR

- Penggunaan Tanah dengan Karakter Khusus :

???

- Penggunaan Tanah Koridor :

???

PERATURAN YANG TERKAIT DENGAN PENGEMBANGAN TANAH DENGAN KARAKTER KHUSUS DAN TANAH KORIDOR

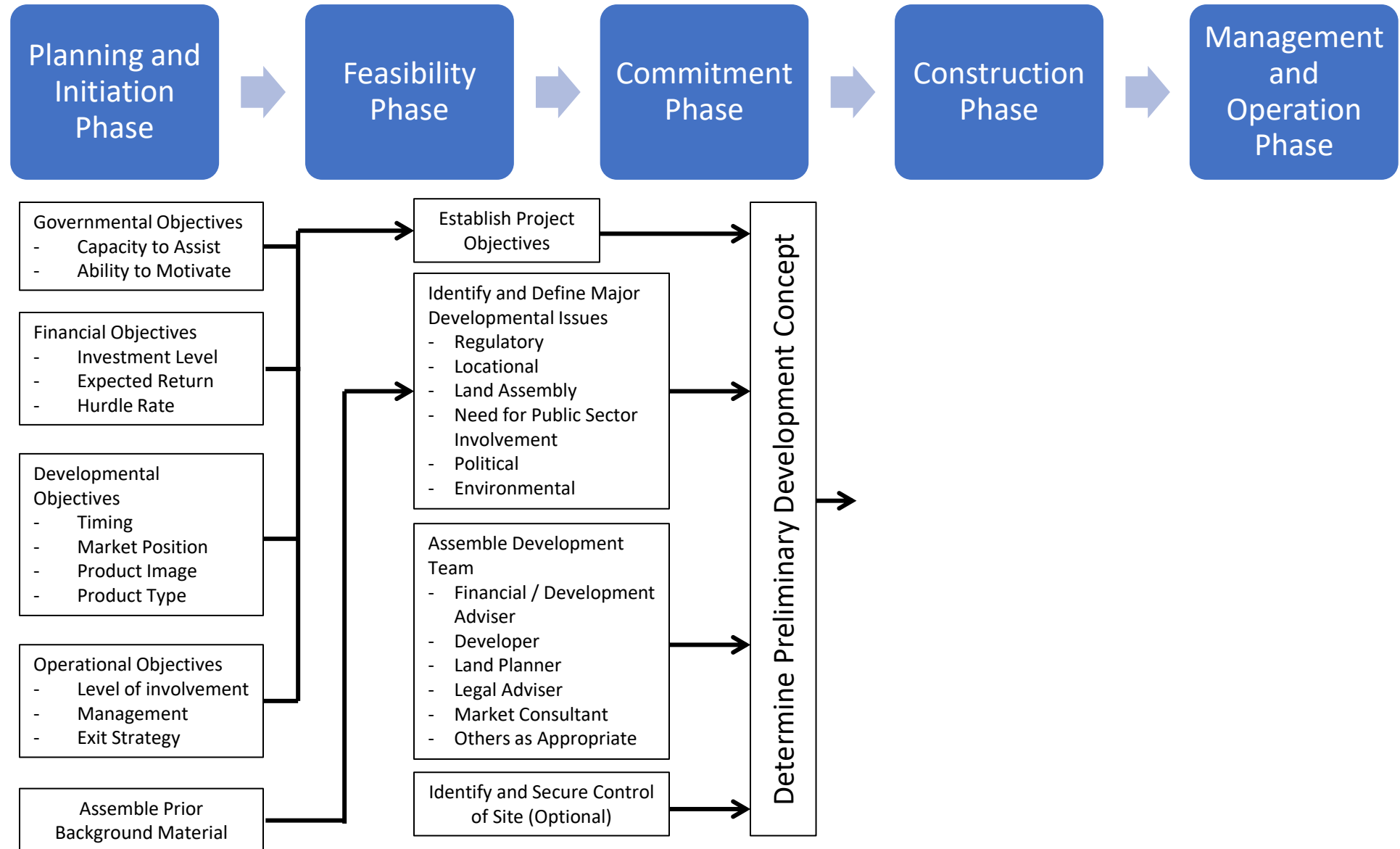
- PERATURAN MENTERI PERHUBUNGAN REPUBLIK INDONESIA NOMOR PM 64 TAHUN 2018 TENTANG PERUBAHAN ATAS PERATURAN MENTERI PERHUBUNGAN NOMOR PM 20 TAHUN 2014 TENTANG TATA CARA DAN PROSEDUR PENETAPAN LOKASI BANDAR UDARA
- PERATURAN PEMERINTAH NO:24 TAHUN 2009 TENTANG KAWASAN INDUSTRI
- PERATURAN MENTERI PERTANIAN NOMOR : 41/Permentan/OT. 140/9/2009 TENTANG KRITERIA TEKNIS KAWASAN PERUNTUKAN PERTANIAN DENGAN RAHMAT TUHAN YANG MAHA ESA MENTERI PERTANIAN
- IZIN PEMANFAATAN RUANG DAPAT BERUPA : IZIN PRINSIP, IZIN LOKASI, IZIN PENGGUNAAN, IZIN PENGGUNAAN PEMANFAATAN TANAH, IZIN MENDIRIKAN BANGUNAN DAN IZIN LAIN BERDASAR KETENTUAN PERUNDANG-UNDANGAN

Materi Sesi II :

- Proses Perencanaan Kawasan
- Tahap Gagasan (*Ideas Phase*)
- Tahap Studi Kelayakan (*Feasibility Study*)
- Metode Perencanaan Kawasan
- Faktor Pemilihan Lahan (Site Acquisition)
- Alternatif Pengembangan Produk pada Mix- Used Development
- Analisis Pasar Properti

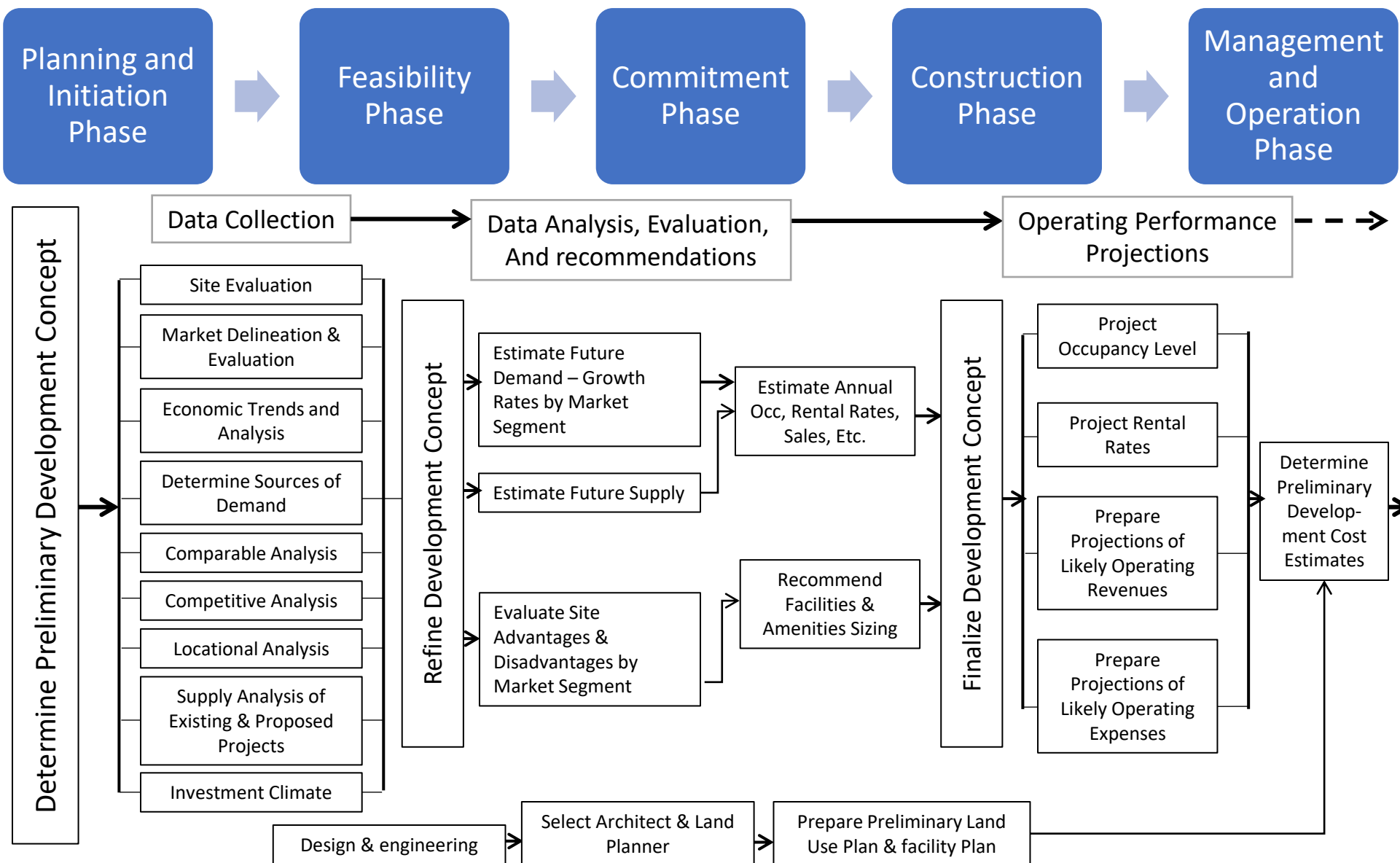
Proses Perencanaan Kawasan (*The Development Process for a Corporate User*)

Sumber: Richard B. P. with Anne B. Frej. Professional Real Estate Development, ULI, 2nd Edition.



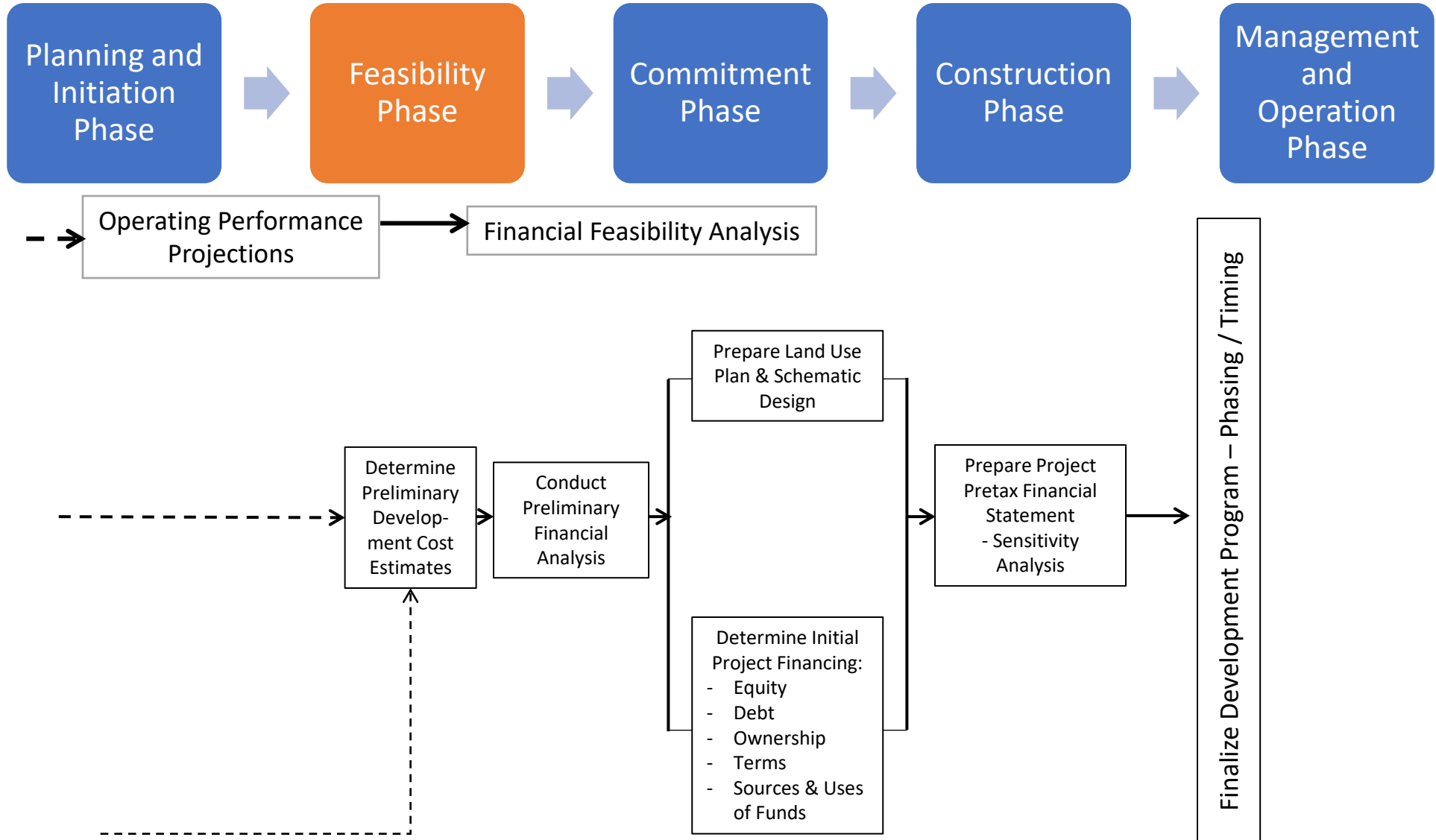
The Development Process for a Corporate User

Sumber: Richard B. P. with Anne B. Frej. Professional Real Estate Development, ULI, 2nd Edition.



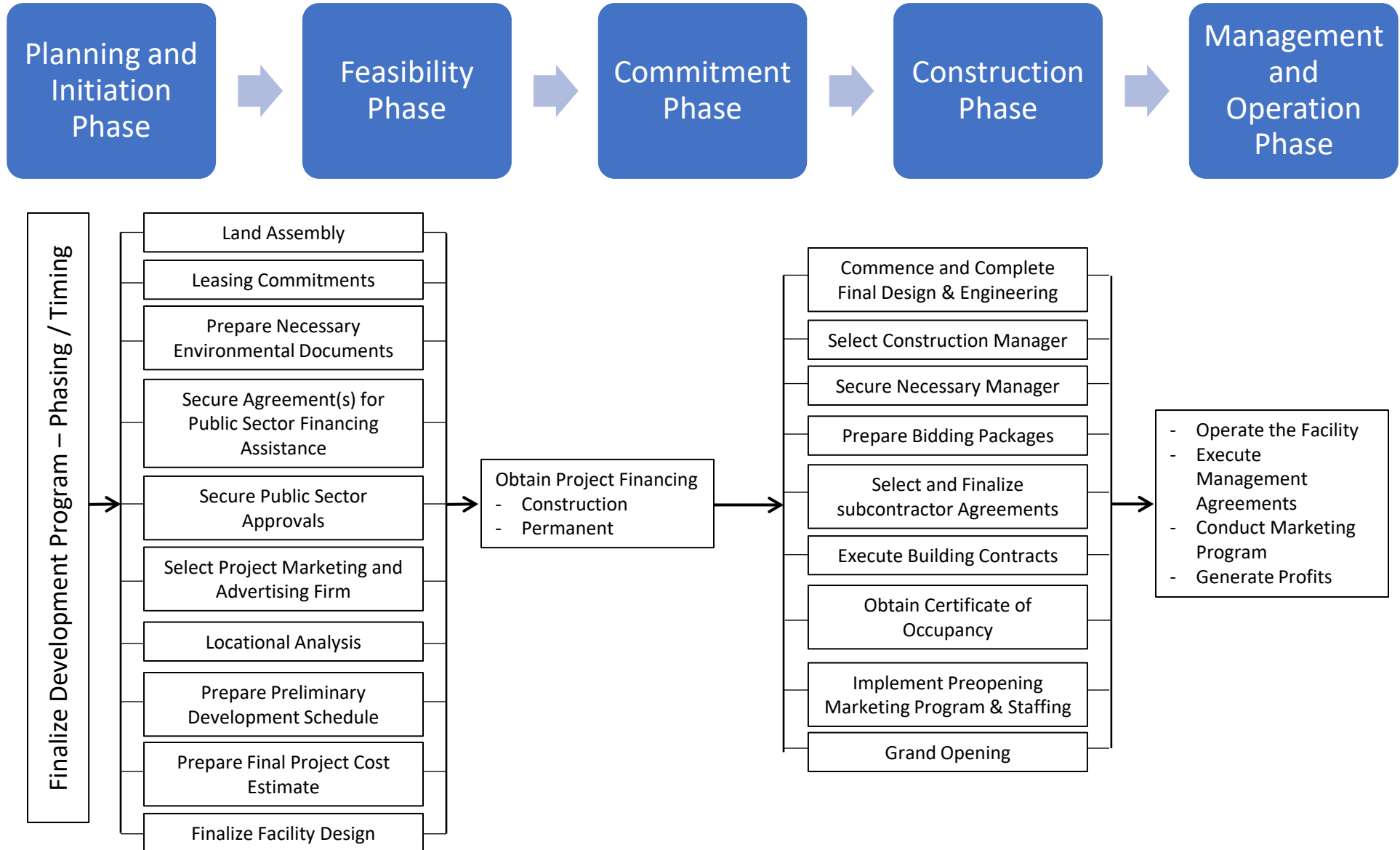
The Development Process for a Corporate User

Sumber: Richard B. P. with Anne B. Frej. Professional Real Estate Development, ULI, 2nd Edition.



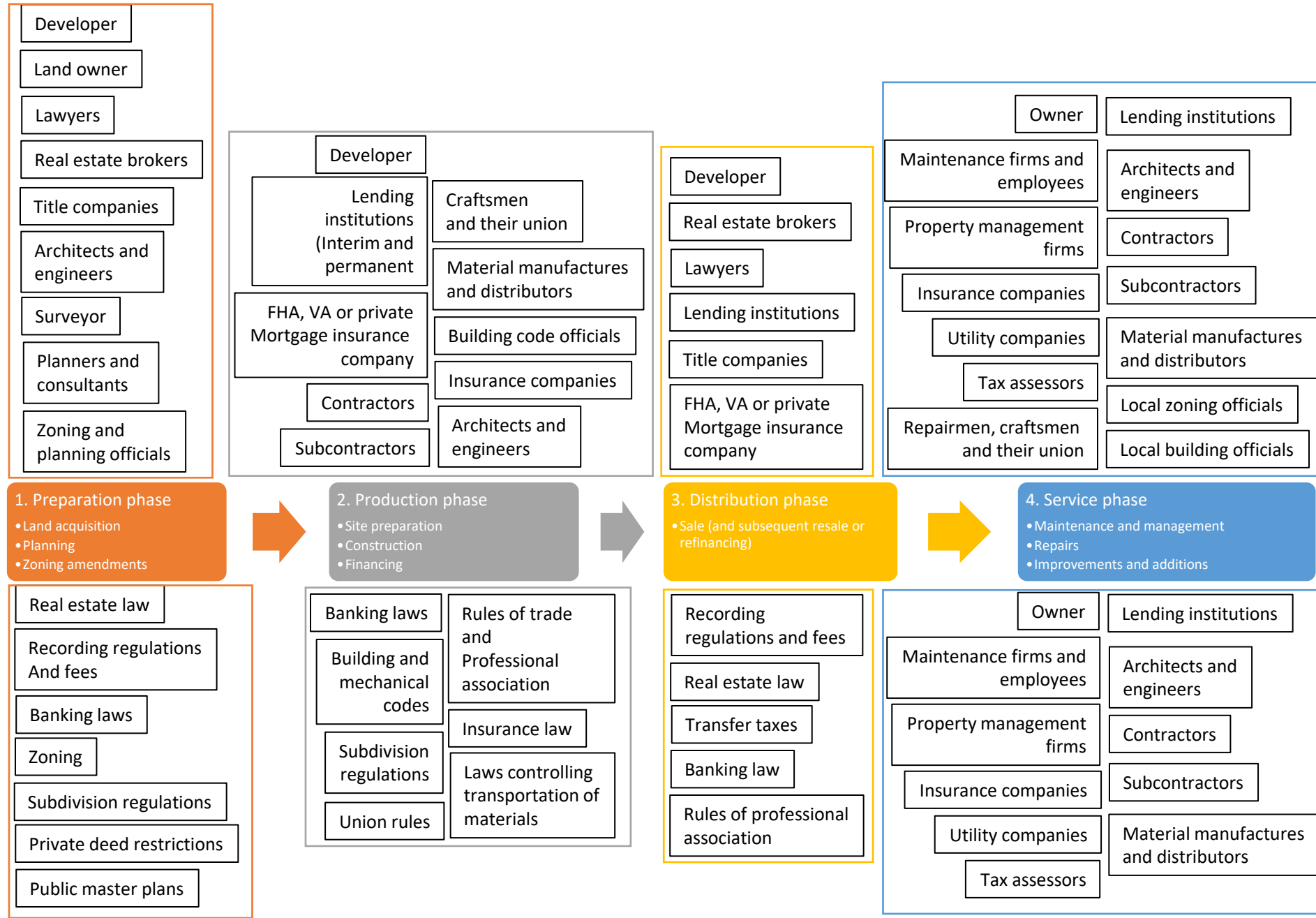
The Development Process for a Corporate User

Sumber: Richard B. P. with Anne B. Frej. Professional Real Estate Development, ULI, 2nd Edition.

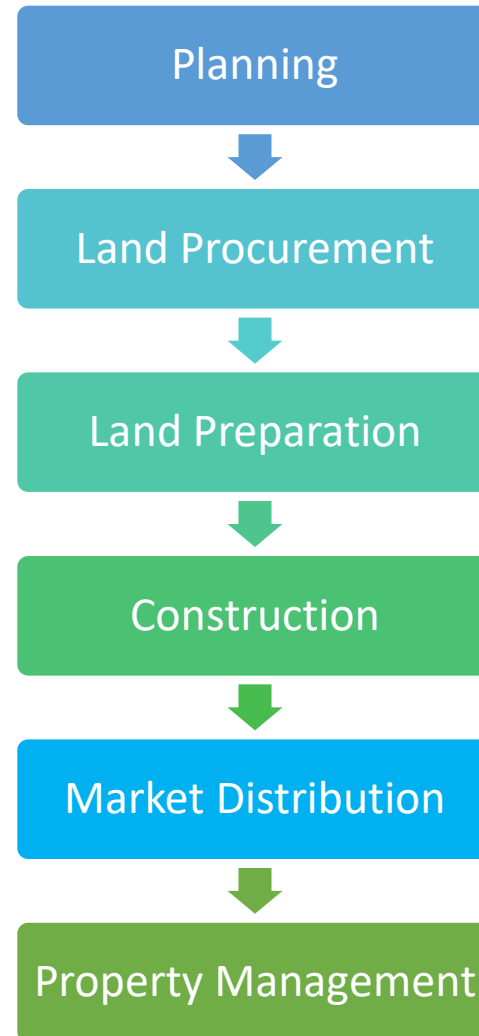


The Housing process – major participants and influences

Sumber: The President's Committee on Urban Housing, *A Decent Home*. Washington, DC, Government Printing Office, December 1968, p.115

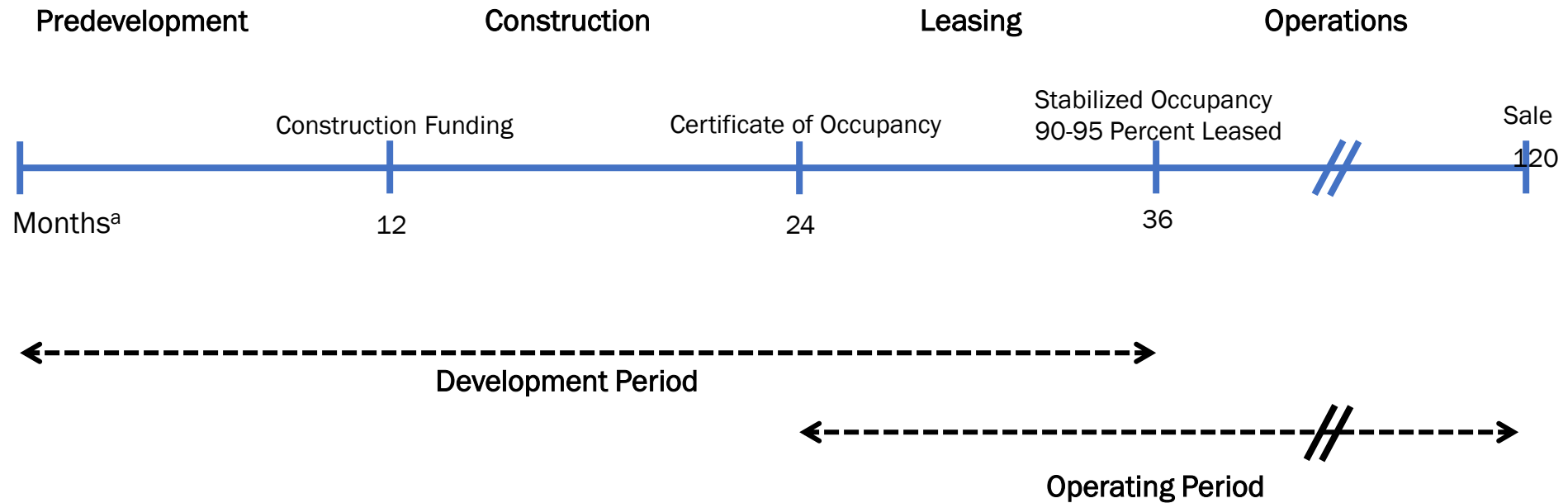


Major Steps in Land Development and Construction



Sumber: Dennis J. McKenzie & Richard M. Betts. "Essentials of ReasIEstate", 5th Edition.,USA, 2006.

Time Line for Development of an Apartment Building or Small Office Building



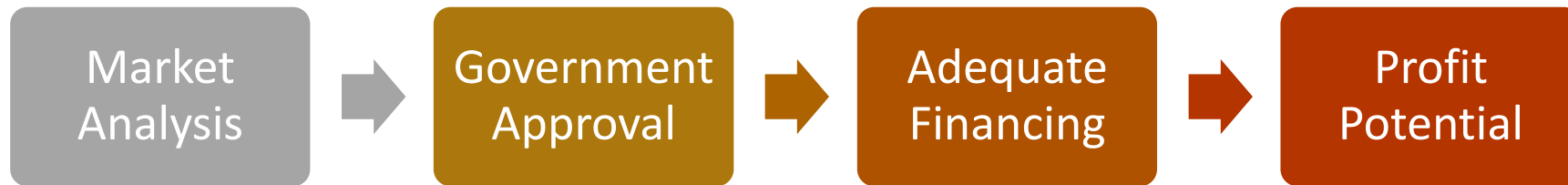
^aTime varies widely according to a project's size, complexity, and location. Predevelopment may take two to four years or more in California but require only 90 days in some other parts of the country.

TAHAP GAGASAN

- ❑ Pada tahap ini, investor mengundang konsultan untuk membicarakan mengenai ide pengembangan, konsep yang ingin dikembangkan dan image yang hendak diciptakan.
- ❑ Konsultan membuat beberapa alternatif konsep pengembangan dan menghitung nilai investasi secara rule of thumb tanpa menggunakan cash flow.

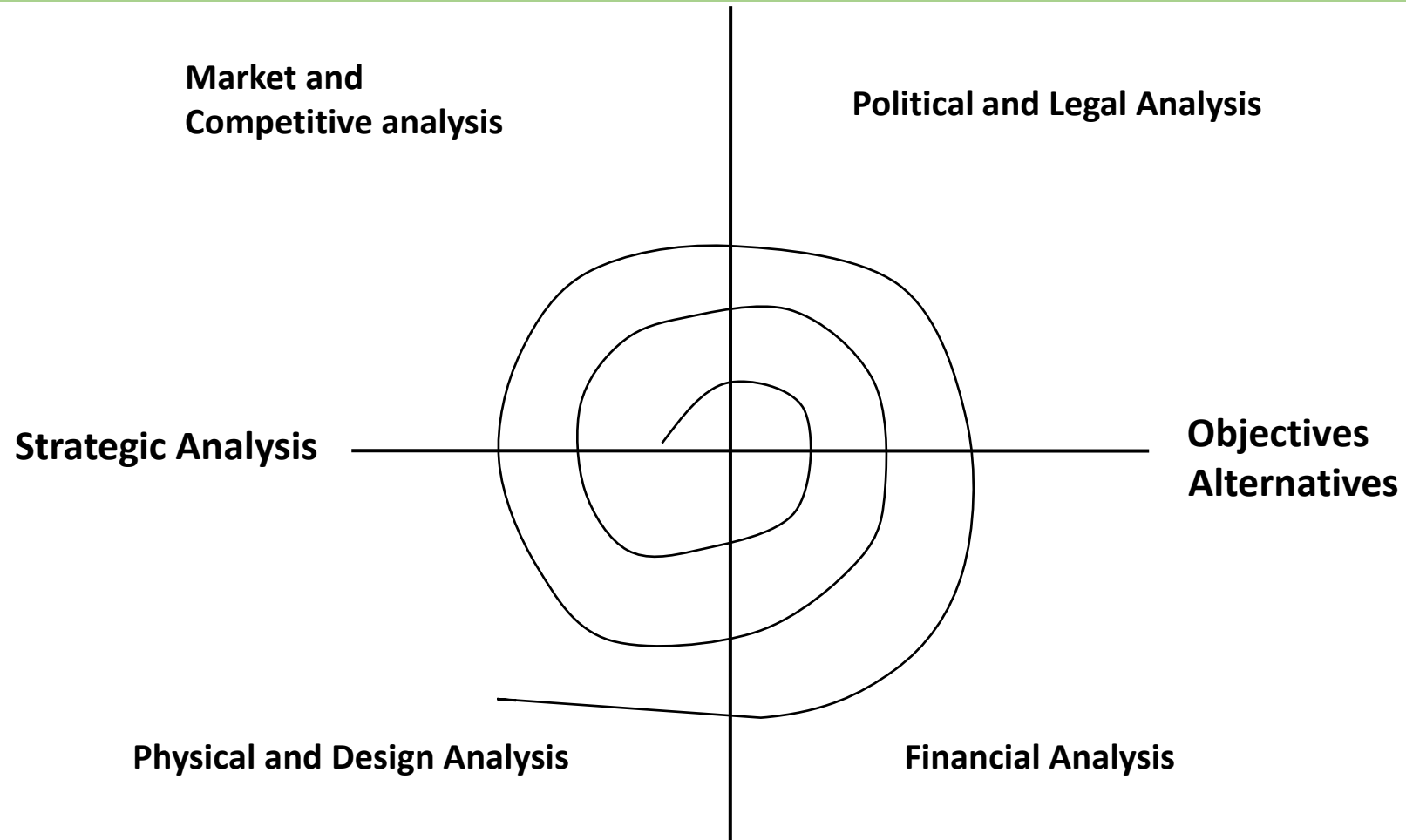
TAHAP STUDI KELAYAKAN

Feasibility Study Steps

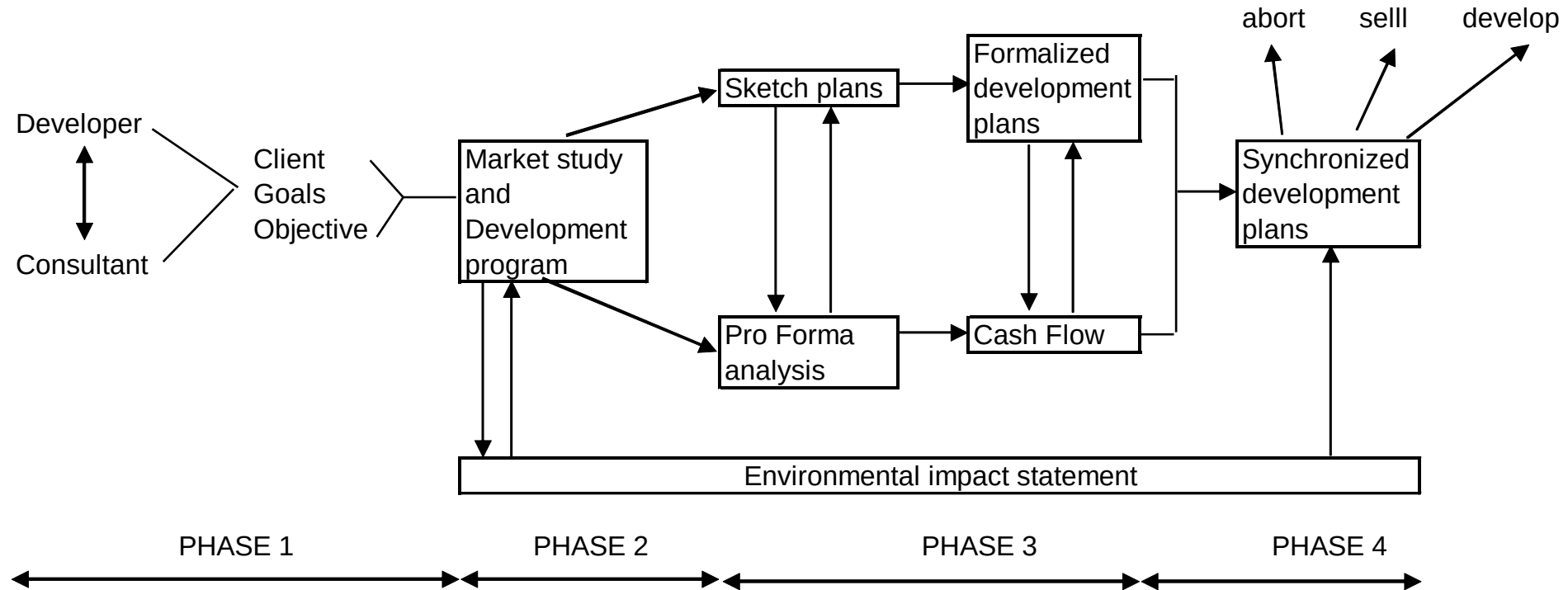


Sumber: Dennis J. McKenzie & Richard M. Betts. "Essentials of Real Estate", 5th Edition., USA, 2006.

Graaskamp's Approach to Feasibility Study



Metode Perencanaan Kawasan



Site Acquisition

- Correctly analyze the purchase price of a site to include usable, not total, square footage.
- Anticipate problems with sellers who are not familiar with real estate is being settled.
- Analyze the site's physical constraints, including the availability of utilities.
- Conduct a soils test and check for hazardous waste.
- Identify the site's legal and political constraints, such as the availability of the required zoning or the existence of a moratorium on building
- Research the market before purchasing the site.

Sumber: Richard B. P. with Anne B. Frej. Professional Real Estate Development, ULI, 2nd Edition.

Faktor Pemilihan Lahan (Factors in Site Selection)

- **Zoning**
 - Legal use of the site
 - Restriction on density and layout, citizen participation/opposition
 - Contiguous land uses, Approval process, approval needed, development climate
 - Likelihood of obtaining variances, future taking, future road widenings
 - Impact fees, exactions
- **Physical Features**
 - Size - Topography
 - Soils - Hydrology (floodplains, subsurface water)
 - Size and shape
- **Utilities**
 - Sewage
 - Water
 - Telecommunications (fiberoptic lines, computer lines, cable television, telephone lines)
 - Gas
 - Oil
 - Electricity

Factors in Site Selection

(Faktor Pemilihan Lahan)

☐ **Transportation**

- ☐ Transportation linkages and access (Accessibility and Visibility)
- ☐ Traffic patterns and level, daily traffic counts
- ☐ Availability of public transportation
- ☐ Access to airport, mass transit

☐ **Parking**

- ☐ Spaces required by zoning and market
- ☐ Surface parking vs. parking deck or garage

☐ **Location**

- ☐ Proximity to other office/ employment centers
- ☐ Proximity to amenities (hotels, restaurants, recreation, shopping)
- ☐ Proximity to customers/ users
- ☐ Market perception of location (Quality of surrounding environment)
- ☐ Proximity to public improvements

Factors in Site Selection

(Faktor Pemilihan Lahan)

- **Environmental Impact**

- Adverse impacts on air, water, and noise levels
- Amount and type of waste that the project will generate
- City or country compliance with federal/ state standards for air and water quality
- Other areas of concern, including historic districts, parks, open spaces, trees, wildlife habitats, wetlands
- Existing environmental hazards

- **Government Services**

- Police and fire service (levels and cost)
- Garbage collection
- Schools, health facilities, and other government services
- Impact fees, property taxes, and permit fees

Factors in Site Selection

(Faktor Pemilihan Lahan)

☐ **Local Attitudes**

- ☐ Defensive (How powerful are antidevelopment forces?)
- ☐ Neutral (What social costs does the project impose? What are the benefits to the locality? Is the project in the public interest?)
- ☐ Offensive (What are local attitudes toward growth and how can they be used to help shape and refine the project to be built?)

☐ **Land**

- ☐ Cost of land and development costs
- ☐ Lease vs. purchase
- ☐ Offsite costs (if any)
- ☐ View or scenic amenity
- ☐ Slopes, soil properties, vegetation
- ☐ Grading or fill required to build
- ☐ Hydrology and drainage patterns
- ☐ Toxic waste
- ☐ Wildlife/endangered species
- ☐ Sensitive land
- ☐ Existing structures

Factors in Site Selection

(Pemilihan Lahan)

- **Demand**
 - Population growth (trends and projection)
 - Income distribution and probable change
 - Employment growth (trends and projection)
- **Supply**
 - Existing and planned supply
 - Competitive environment
 - Amenities offered by competitors

Alternatif Pengembangan Produk pada Mix- Used Development

Hubungan Fungsi Ruang berdasarkan Daya Dukung (Support)

Jenis fungsi	Office	Retail	Hotel	Residential	Convention Center / Arena	Cultural Entertainment Recreational
Office						
Retail						
Hotel						
Residential						
Convention Center / Arena						
Cultural Entertainment Recreational						

Keterangan:

Sangat Lemah



Lemah



Sedang



Kuat



Sangat Kuat



Tujuh Pertanyaan Dasar *Marketability Study*

1. Who will the end users be : buyers or tenants?
2. What are the characteristics of the expected end users, e.g : family size, space needs, preferences as to facilities and amenities?
3. Does the utility of the improvements, whether proposed or existing, satisfy the requirements of the intended market?
4. What is the demand for the proposed or existing property that is to be marketed?
5. How many end users would want the property (desire)?
6. How many potential users can afford it (effective purchasing power)?
7. What share of demand is the property likely to capture (capture rate)?
8. What is the supply of competitive properties that will be marketed?
9. How many competitive units currently exist?
10. How many competitive units are under construction?
11. How many competitive units are planned?
12. What is the estimated absorption rate for the proposed property to be marketed?
13. If already developed, what future rent and occupancy are expected?
14. Are there alternative uses for the property that would provide a higher return on the investment?
15. What are the relative risks associated with the alternative uses?

Tujuh Pertanyaan Dasar *Feasibility Analysis*

1. Berapa besar permintaan pasar di masa yang akan datang?
2. Berapa besar pangsa pasar jenis produk properti yang akan dikembangkan?
3. Siapa yang akan membeli atau menyewa properti tersebut?
4. Pada tingkat harga jual atau harga sewa berapa produk tersebut dapat diserap pasar (*market absorption*)?
5. Dalam waktu berapa lama produk tersebut dapat terjual
6. Jenis produk properti seperti apa yang dapat dikembangkan dan yang diminati pasar
7. Apa yang harus dilakukan agar properti yang akan dikembangkan dapat lebih kompetitif dengan properti lain.

ANALISIS PASAR PROPERTI

MATERI PELATIHAN

- DEFINISI PASAR (*MARKET*) DAN KEMAMPUAN PASAR (*MARKETABILITY*)
- PRINSIP-PRINSIP DASAR DALAM ANALISIS PASAR PROPERTI
- JENIS-JENIS ANALISIS
- 6 LANGKAH KERJA DALAM ANALISIS PASAR
- ANALISIS PERMINTAAN :
 - PERUMAHAN
 - RETAIL
 - PERKANTORAN
 - HOTEL
 - KAWASAN INDUSTRI
 - KAWASAN PERTANIAN (AGRICULTURAL)

Catatan : sumber literatur

The Appraisal or Real Estate , Thirteenth Edition

Pengertian Pasar

Pasar merupakan area dimana potensi atau kemampuan para investor dan pemerintah diuji. Karena di dalam pasar terjadi hal-hal sebagai berikut:

1. Kemampuan investasi untuk menarik minat penyewa/pembeli dengan berbagai penawaran harga ditentukan
2. Penentuan nilai pengembalian
3. Pertemuan antara *supply* dan *demand*, yaitu antara ruang yang disewakan / dijual dan posisi dana untuk menghasilkan besarnya 'nilai' ruang.

Pada dasarnya **Pasar** adalah merupakan wadah atau tempat dimana terjadi negosiasi antara pembeli dan penjual.

JENIS PASAR

Pasar dibedakan menjadi beberapa tingkatan :

- **Tingkat nasional-internasional**
- **Tingkat wilayah**
- **Tingkat lingkungan**

Definisi Umum

Ada dua istilah dalam studi pasar yang lazim dikenal, tetapi kadang tidak jelas perbedaannya dalam terminologi industri, yaitu:

- Market Analysis
- Marketability Analysis

Market Analysis:

- Level Makro
- Memantau *demand* dan *supply*
- Waktu sekarang dan masa depan

Marketability Analysis:

- Level Mikro
- Memantau Arus Pengembalian Kas (*gross effective income*)
- Memenuhi target atau sasaran investor

Pengertian Studi Pasar

- Jenis analisis pasar yang bersifat “makro”
- Menentukan *supply* dan *demand* yang mengamati hal-hal sebagai berikut:
 - Proyeksi analisis tingkat harga sewa
 - Probabilitas rata-rata daya serap
 - Tingkat hunian
 - Potensi perubahan nilai properti terhadap siklus bangunan dan kepemilikan serta perubahan fungsi.

Pengertian Studi Pasar

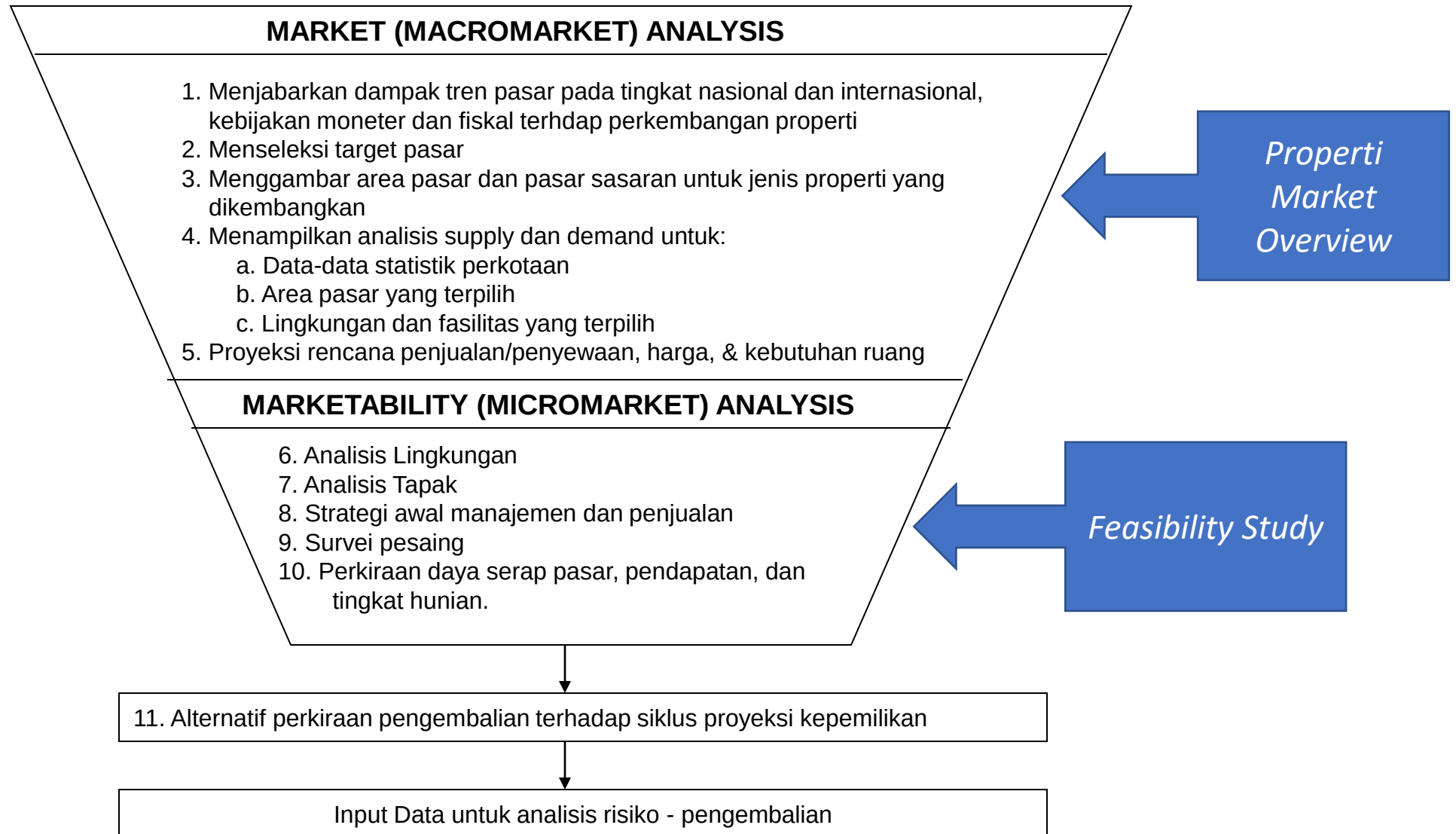
- Jenis analisis pasar yang bersifat “makro”
- Menentukan *supply* dan *demand* yang mengamati hal-hal sebagai berikut:
 - Proyeksi analisis tingkat harga sewa
 - Probabilitas rata-rata daya serap
 - Tingkat hunian
 - Potensi perubahan nilai properti terhadap siklus bangunan dan kepemilikan serta perubahan fungsi.

JENIS-JENIS ANALISIS DALAM ANALISIS PASAR PROPERTI

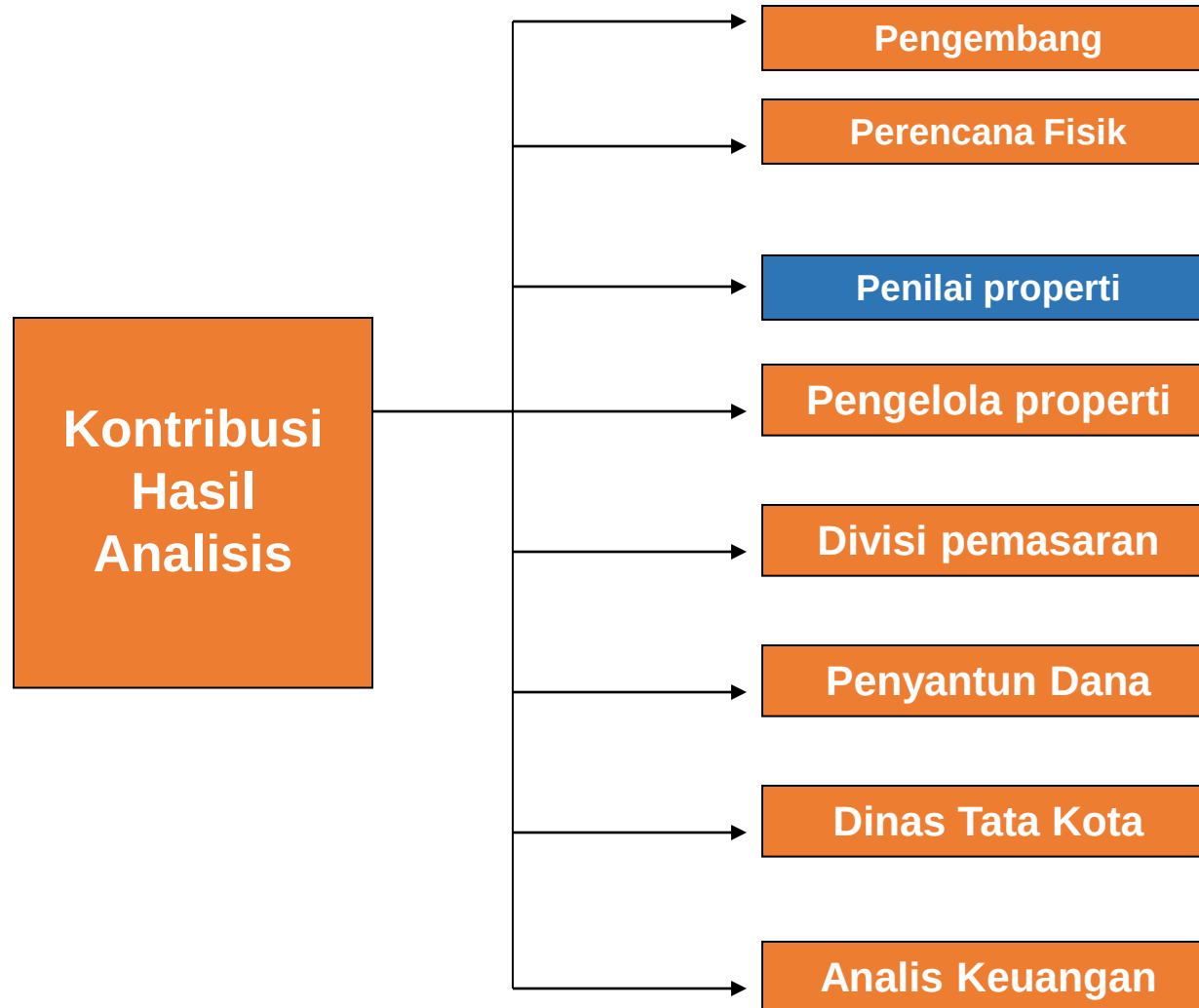
PERBANDINGAN ANALISIS REAL ESTAT/PROPERTI :

Hal-hal yang dipantau	JENIS ANALISIS			
	General market analysis	Marketability analysis	Feasibility Analysis	Highest and best use analysis
TUJUAN (GOAL)	Identify demand for appropriate potential uses	Identify demand for a particular property	Compare cost and value and analyze if specific market or investor criteria are fulfilled	Of the appropriate potential uses, determine the use that yields the maximum value
PROSES (LANGKAH-LANGKAH)	Perform supply and demand analysis for appropriate potential uses	Follow the “Six Step” process described in this study material	Calculate NOI/Cash flows of appropriate potential uses and select appropriate capitalization rate/discount rate (based on data collected during market/marketability analysis-e.g., residual land value, rate of return, capitalized value of overall property)	Specify terms of use, timing, and market participants (e.g. User of the property, most probable buyer) and compare values of appropriate potential uses.
HASIL (RESULT)	Forecast over-or undersupply and the effect on absorption rates and probable rents or prices for appropriate potential uses	Forecasts how a specific property will perform under current or anticipated market conditions	States whether potential uses are feasible based on respective data	Determines which alternative use (or alternative uses) creates the highest value

Model Konsep Proses Analisis Pasar dan Analisis Kemampuan Pasar Properti



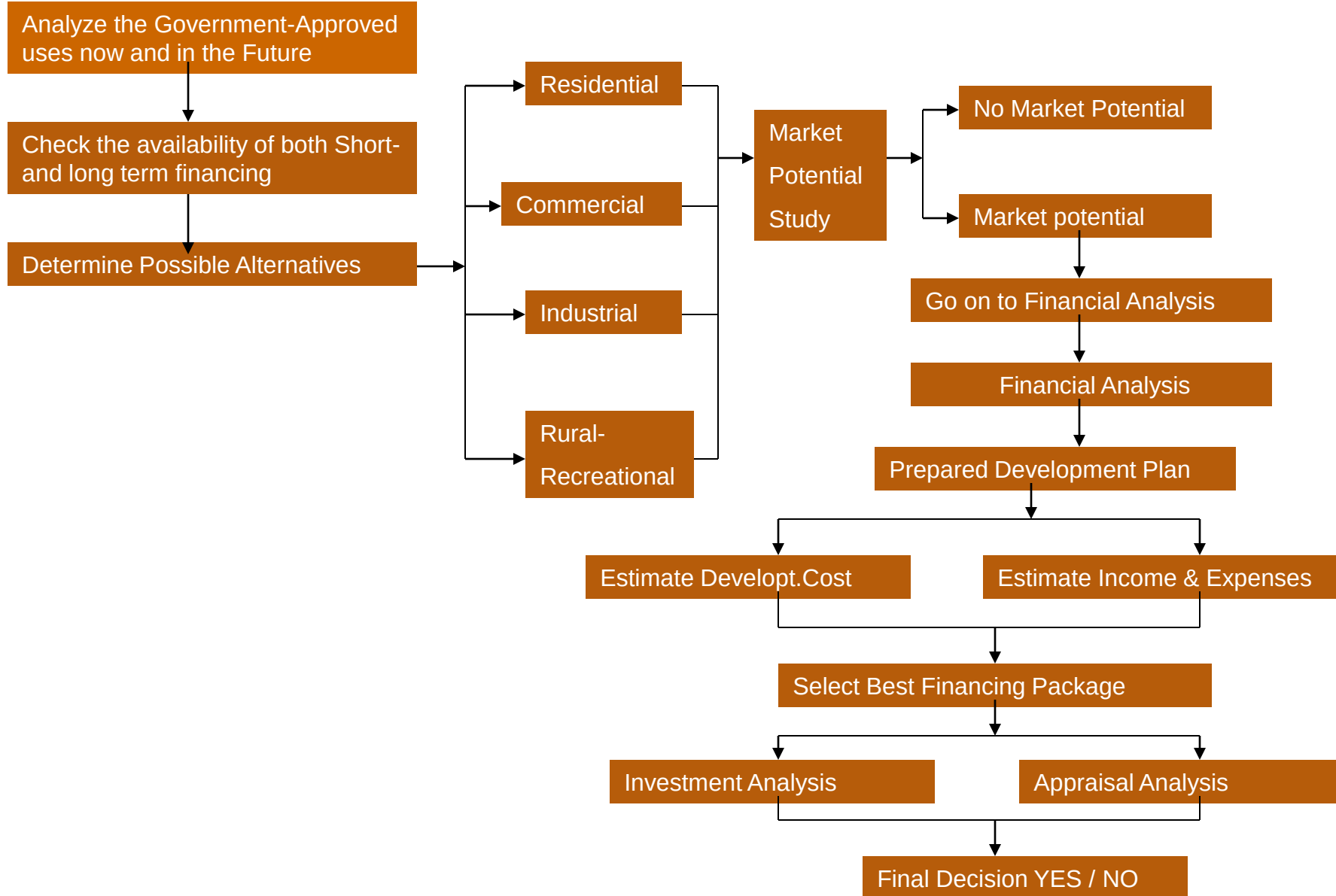
Manfaat Analisis Pasar Properti



Lingkup dan Kedalaman Analisis Pasar

- Tergantung dari apakah suatu lahan/properti **sudah** dibangun atau **belum** dibangun
- Ada perbedaan antara Analisis Pasar yang dibuat pada tahap awal sebelum negosiasi dengan penjual dilakukan dan Analisis Pasar dan Kemampuan Analisis Pasar yang dilakukan secara terperinci setelah kesepakatan dengan penjual tercapai dan kontrak penjualan telah ditandatangani.
- Tidak semua situasi memerlukan Analisis Pasar yang detail. Hal ini tergantung pada tersedianya data, ukuran, dan jenis keputusan yang hendak dibuat. Tetapi kerangka analisis dan area analisis tetap sama seperti yang sudah diungkapkan sebelumnya.

Steps : Analisis Properti yang BELUM dikembangkan



Steps : Analisis Properti yang SUDAH dikembangkan

Determine if Financing is available for the acquisition of this parcel

ANALYZE NATIONAL TRENDS

ANALYZE REGIONAL TRENDS

ANALYZE LOCAL TRENDS

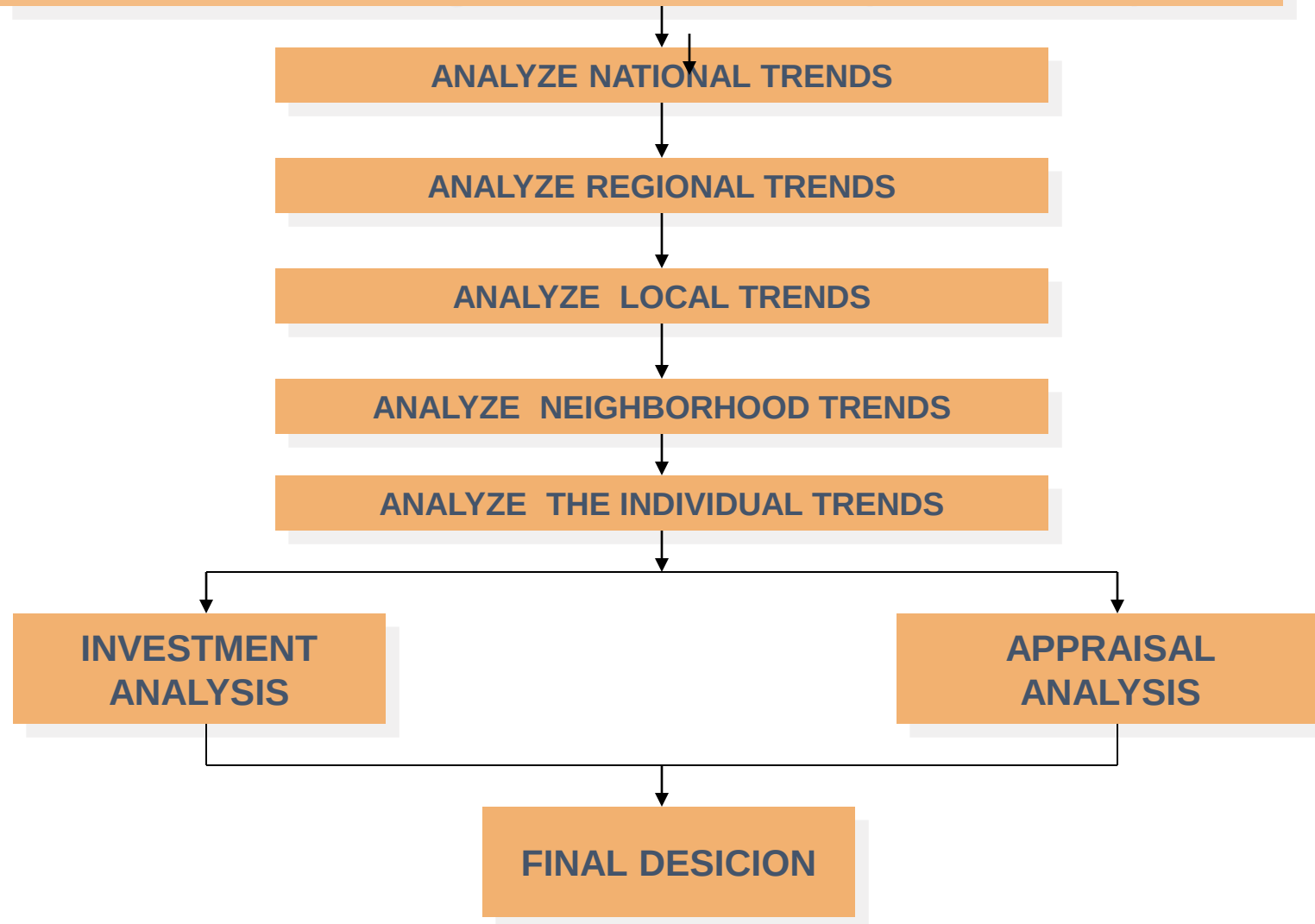
ANALYZE NEIGHBORHOOD TRENDS

ANALYZE THE INDIVIDUAL TRENDS

INVESTMENT
ANALYSIS

APPRAISAL
ANALYSIS

FINAL DESICION

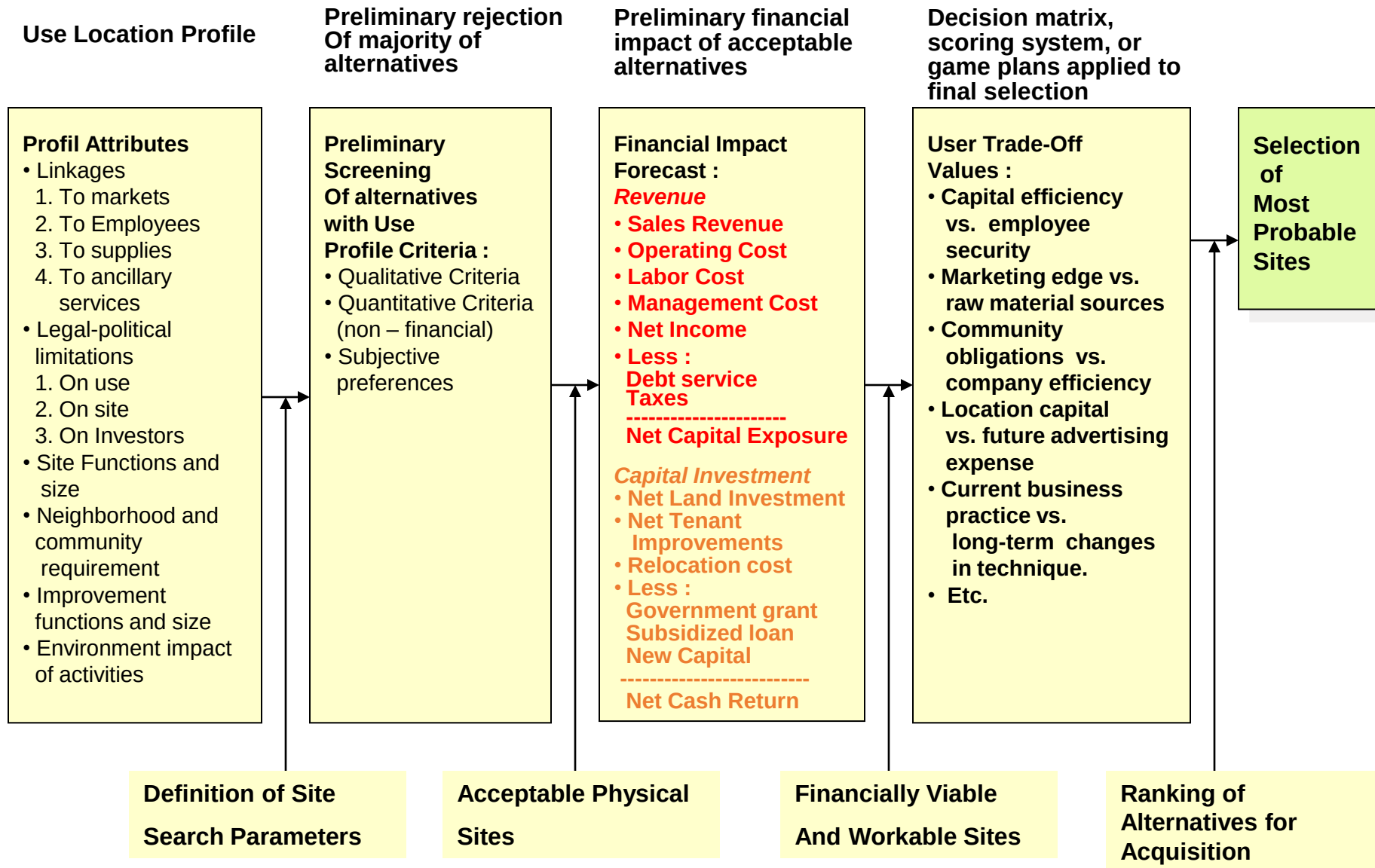


Penerapan Analisis Pasar

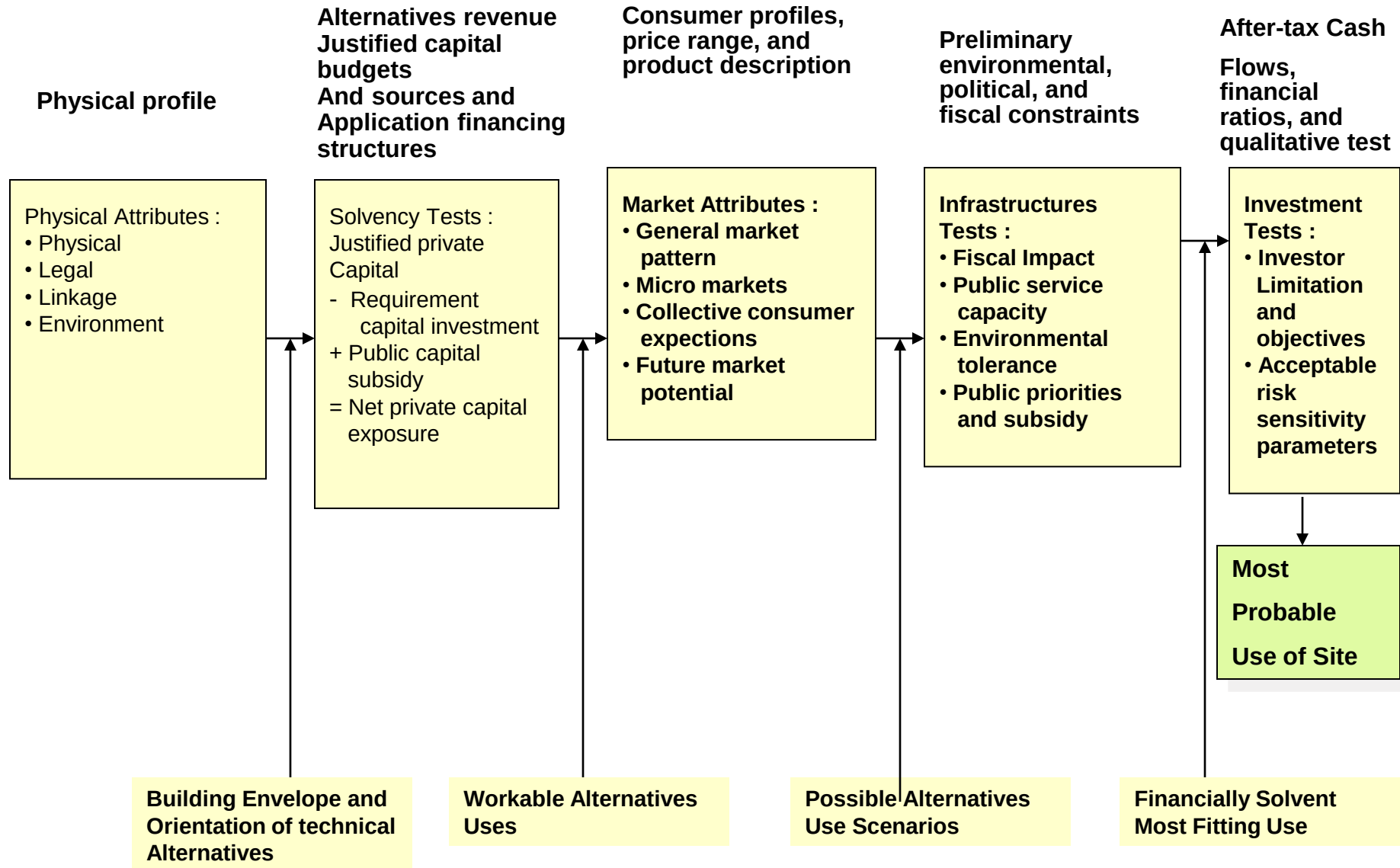
**Analisis Pasar Properti umumnya diterapkan pada 3 jenis situasi,
Sebagai berikut:**

- 1.Lahan yang mencari pengguna yang tepat**
- 2.Pengguna yang mencari lahan yang tepat**
- 3.Investor yang mencari lahan dan pengguna yang tepat yang dapat memenuhi tujuan, sasaran, dan pengembalian investasi**

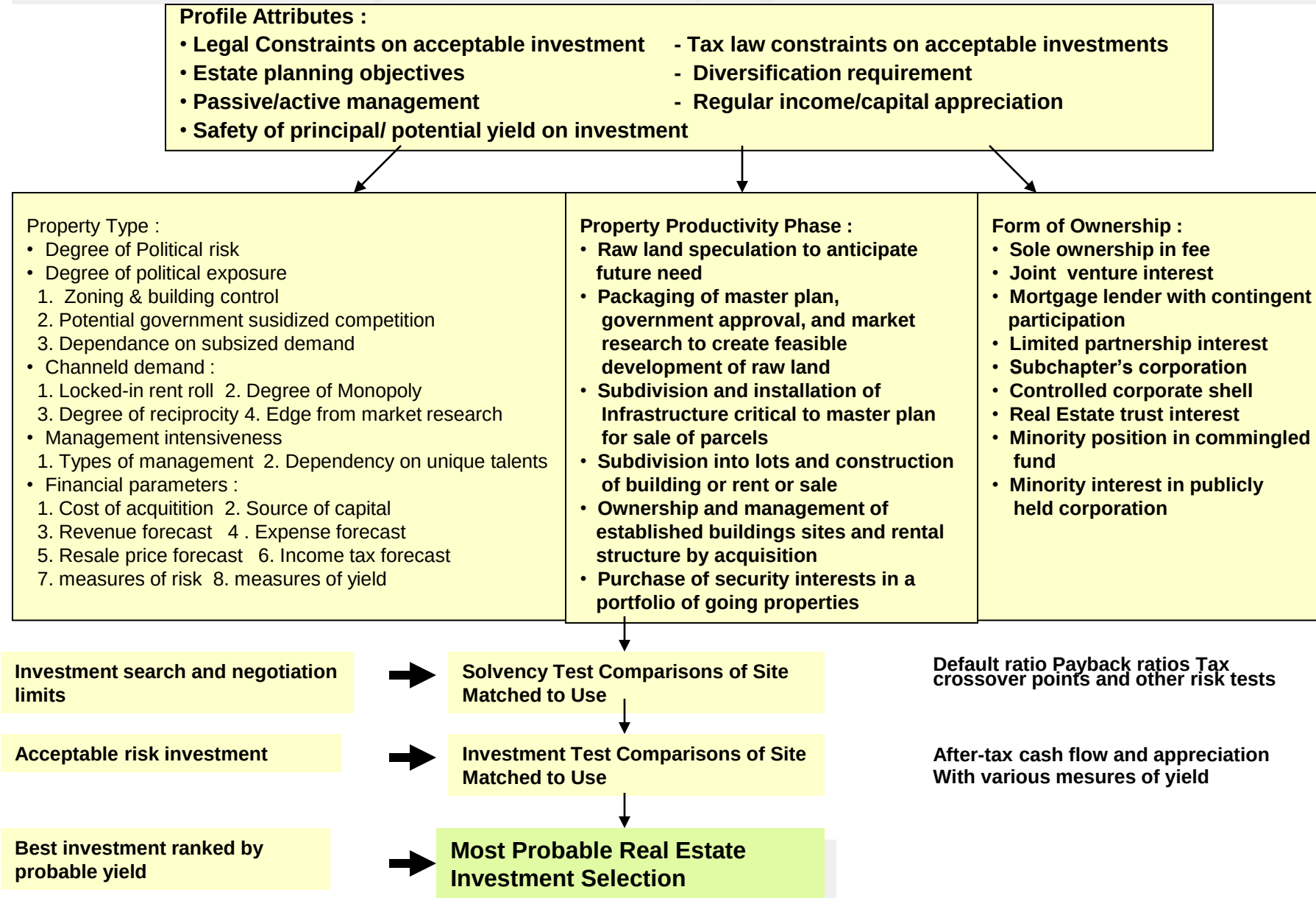
1. Lahan yang mencari pengguna yang tepat



2. Pengguna yang mencari lahan yang tepat



3. Investor yang mencari lahan dan pengguna yang tepat yang dapat memenuhi tujuan, sasaran, dan pengembalian investasi



Jenis Produk Properti

**NON
KOMERSIAL**



- Tanah & Bangunan milik Pemerintah
- Fasos & Fasum

KOMERSIAL



- Perumahan
- Apartemen
- Perkantoran
- Tempat rekreasi
- Hotel
- Pusat Perbelanjaan
- Kawasan Industri
- Perkebunan / Peternakan

Apa yang membedakan Produk Properti dengan Produk lainnya?

- Tidak bergerak, diproduksi dalam berbagai macam gaya atau style, tiap lokasi memiliki ciri dan keunikan tersendiri.
- Supply produk sangat dibatasi oleh ketersediaan lahan dan peraturan pemerintah mengenai perijinan membangun dan tata guna lahan
- Data Pasar produk tidak menentu menyebabkan developer atau pengembang harus bekerja keras untuk mengetahui pasar yang akan dituju dengan melihat siklus ekonomi dan konstruksi pada wilayah setempat.
- Produk yang ditawarkan pada umumnya disesuaikan dengan permintaan pasar.

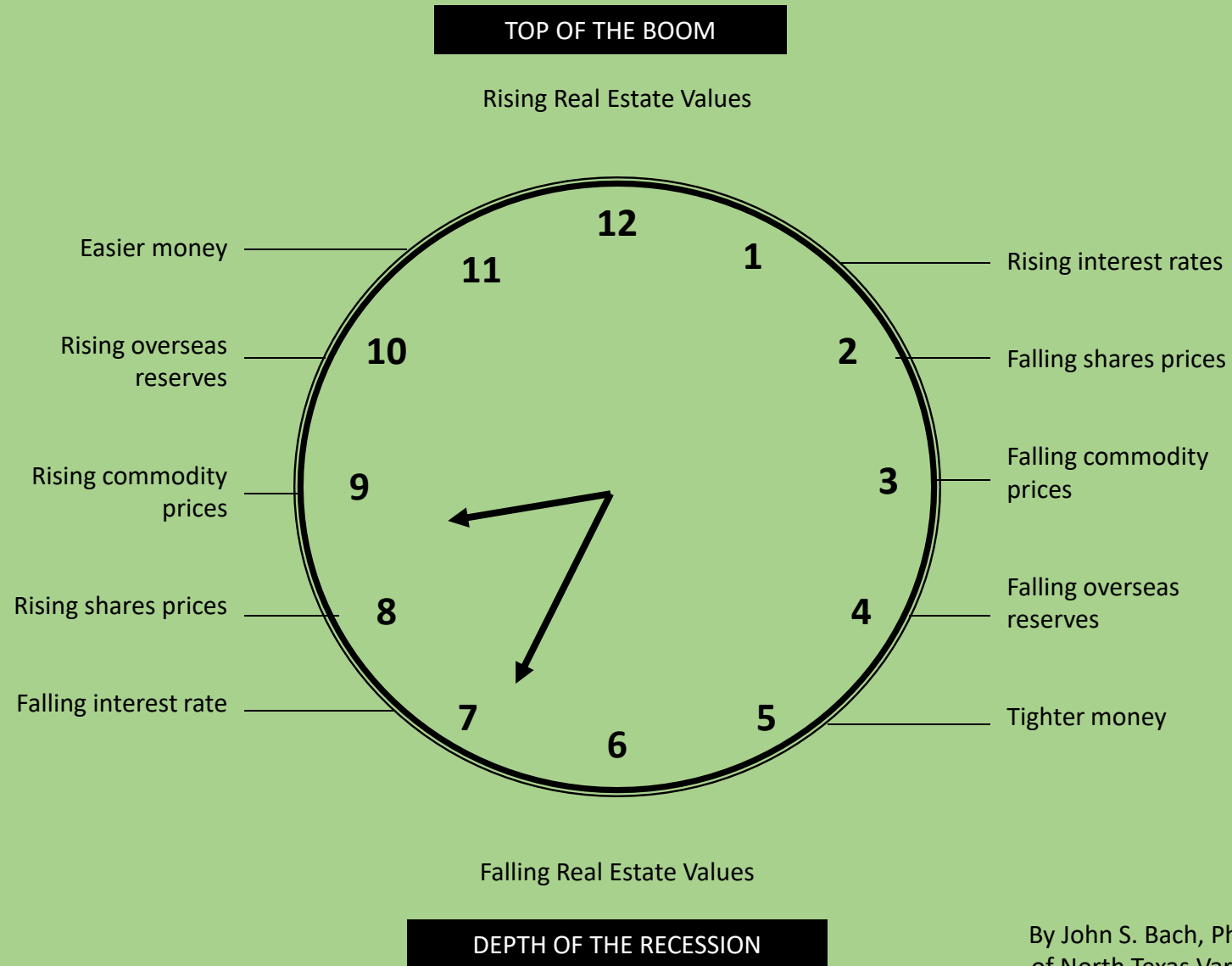
Faktor-faktor yang mempengaruhi **Supply**

- Adanya lahan dan harga lahan yang kompetitif
- Adanya proyek yang kompetitif
- Penghancuran bangunan-bangunan tua
- Pembangunan bangunan-bangunan baru
- Rencana proyek-proyek yang kompetitif
- Biaya bangunan
- Tersedianya dana

Faktor-faktor yang mempengaruhi **Demand**

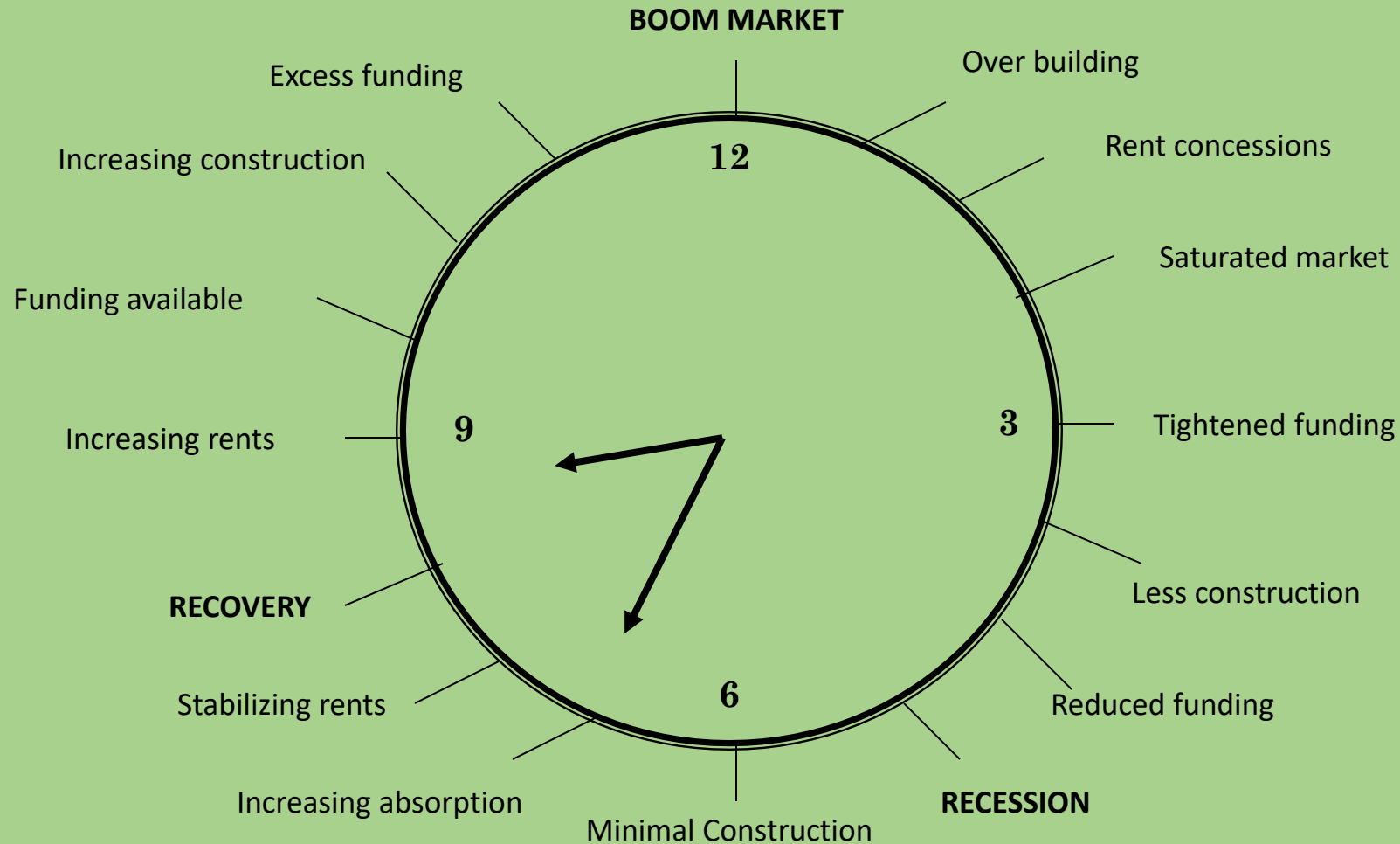
- Data kependudukan (demografi)
- Volume penjualan / sewa
- Tingkat kekosongan (*vacancy rate*)
- Tingkat hunian (*occupancy rate*)
- Tingkat pengembalian (IRR, NPV)
- Pilihan konsumen
- Harga produk

The Business Cycle



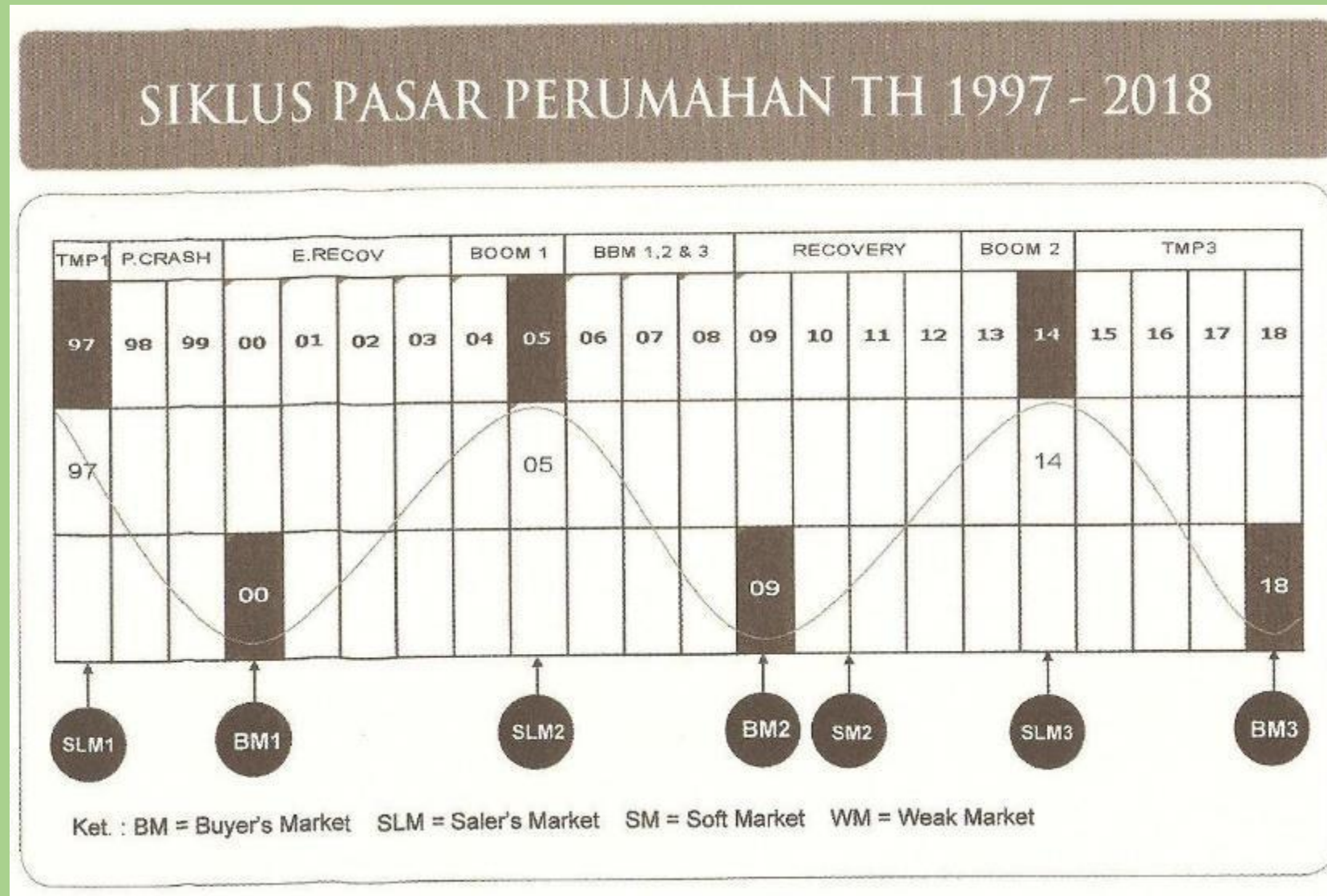
By John S. Bach, PhD University
of North Texas Various Sources

The Real Estate Cycle



Source: Advertisement by
London & Dallas in "World
Property", RICS Journals,
London, December, 1989, p.2

SIKLUS PASAR PROPERTI di Indonesia :

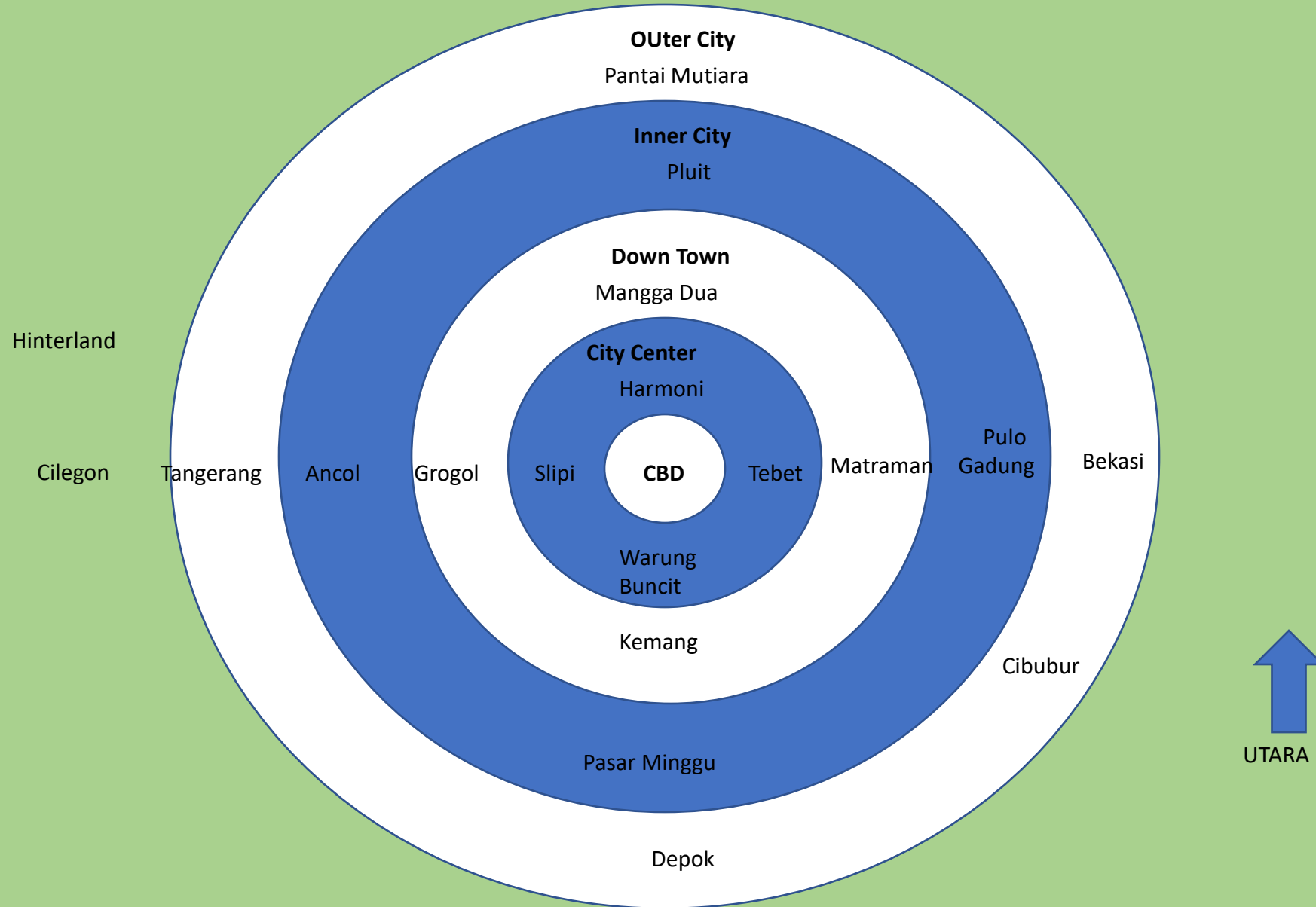


SUMBER : PANANGIAN SIMANUNGKALIT

Posisi Lokasi Properti ???

- Posisi Lokasi di CBD?
- Posisi Lokasi di City Center?
- Posisi Lokasi di Down Town?
- Posisi Lokasi di Inner City?
- Posisi Lokasi di Outer City atau Sub Urban?
- Posisi Lokasi di Hinterland?

Gambar POSISI Kawasan dalam Struktur Kota Jakarta



Kompetitor (pesaing)

Petanyaan :

- Siapa pesaing utama?
- Bagaimana cara memastikan strategi, tujuan, kekuatan dan kelemahan, serta pola reaksi mereka?
- Bagaimana cara merancang sistem intelijen persaingan?
- Bagaimana cara memposisikan diri sebagai pemimpin, penantang, pengikut, penggarap relung pasar?
- Bagaimana cara menyeimbangkan orientasi pelanggan dan pesaing?

Note :

Untuk mempersiapkan strategi pemasaran yang efektif, perusahaan harus mempelajari pesaing serta pelanggan aktual dan potensial. Perusahaan-perusahaan perlu mengidentifikasi strategi, tujuan, kekuatan, kelemahan dan pola reaksi pesaing. Mereka juga perlu mengetahui cara merancang sistem intelijen persaingan yang efektif

Pesaing-pesaing terdekat perusahaan adalah mereka yang berusaha memuaskan pelanggan dan kebutuhan yang sama serta mengajukan tawaran yang sama. Perusahaan juga harus memperhatikan pesaing yang mungkin menawarkan cara yang baru atau cara yang lain untuk memuaskan kebutuhan yang sama. Perusahaan harus mengidentifikasi pesaingnya dengan menggunakan analisis industri dan analisis berdasarkan pasar.

Intelijen persaingan perlu dikumpulkan, diinterpretasikan dan disebarluaskan secara terus menerus. Manajer harus dapat menerima informasi yang tepat waktu mengenai pesaing.

Manajer harus melakukan analisis nilai pelanggan untuk mengungkapkan kekuatan dan kelemahan perusahaan sendiri relatif terhadap para pesaing. Sasaran analisis itu adalah menentukan manfaat yang diinginkan para pelanggan dan bagaimana mereka mempersepsikan nilai tawaran para pesaing.

Pemimpin pasar (*market leader*) memiliki pangsa pasar terbesar di pasar produk yang relevan. Untuk tetap menjadi perusahaan dominan, pemimpin mencari cara untuk memperbesar permintaan pasar keseluruhan, berusaha melindungi pangsa pasarnya saat ini dan barangkali berusaha memperbesar pangsa pasarnya.

Penantang Pasar (*market challenger*) menyerang pemimpin dan pesaing lain secara agresif untuk memperbesar pangsa pasar. Penantang dapat memilih dari lima jenis serangan umum : frontal, rusuk, pengepungan, penghindaran, gerilya atau kombinasinya. Penantang juga harus memilih strategi khusus: mendiskon harga, memproduksi barang yang lebih murah, memproduksi barang bergensi, memproduksi berbagai ragam barang, berinovasi di bidang produk atau distribusi, memperbaiki pelayanan, menurunkan biaya manufaktur atau beriklan secara intensif.

Pengikut Pasar (*market follower*) adalah perusahaan peringkat dua (dibelakang pemimpin pasar) yang ingin mempertahankan pangsa pasarnya dan tidak ingin menimbulkan gejolak. Pengikut dapat berperan sebagai pemalsu, pengklon, peniru atau pengadaptasi.

Pengisi relung Pasar (*market niche*) adalah perusahaan yang melayani segmen pasar kecil yang tidak dilayani oleh perusahaan besar. Kunci untuk menjadi pengisi relung adalah “spesialisasi”.

Data-data Lapangan yang dibutuhkan untuk Analisis Kompetisi Pasar berbagai Jenis Properti

Data-data yang dikumpulkan dimaksudkan untuk penilaian yang dilakukan berdasarkan pendekatan data pasar (*market approach*). Adapun data-data yang dibutuhkan untuk masing-masing jenis properti sebagai berikut:

- **Kawasan perumahan dan apartemen:**
 - Peta yang memperlihatkan lokasi dari berbagai proyek pesaing
 - Daftar harga jual
 - Untuk jenis apartemen, data-data yang diperlukan sebagai berikut:
 - Jumlah kamar tidur
 - Pelengkap ruang (karpet, gorden, elektronik, keamanan)
 - Luas unit termasuk balkon dan teras
 - Fasilitas rekreasi
 - Jangka waktu pembayaran
 - Jangka waktu penyewaan
 - Tingkat hunian dan kekosongan
 - Mutu dan cara pengelolaan, termasuk strategi penjualan, misalnya: periklanan, pemasangan signages pada lokasi bangunan dan dalam bangunan.

- **Bangunan Komersial (pusat perbelanjaan):**

- Peta yang memperlihatkan lokasi proyek-proyek pesaing, termasuk waktu dan jarak sebagai faktor penentu
- Luas lantai yang dapat disewakan (gross leasable area = GLA) dari proyek pesaing, jenis barang-barang utama yang diperdagangkan dan pelayanan.
- Penentuan penyewa utama dan toko-toko yang bersaing
- Evaluasi langsung terhadap pemakai atau penyewa yang bersaing, misalnya komentar terhadap toko, penampilan, kepribadian, periklanan, dan teknik promosi.
- Pendapat secara keseluruhan terhadap mutu, misalnya: suasana yang tercipta
- Analisis terhadap kawasan sekitar pusat perbelanjaan, misalnya adanya jalur pemisah, jenis dan mutu bangunan-bangunan yang berada dekat pusat perbelanjaan tersebut, transportasi, kecenderungan pertumbuhan. Analisis dilakukan dengan sistem rating (pembobotan)

- **Bangunan Perkantoran:**

- Peta yang memperlihatkan bangunan perkantoran yang menjadi pesaing, aktifitas-aktifitas di dalam bangunan tersebut
- Luas seluruh lantai bangunan (gross building area), luas lantai yang dapat disewakan, luas area yang tersewa, luas area yang terpakai dari bangunan-bangunan pesaing
- Jadwal penyewaan lantai setiap m2, lantai yang dirusakkan oleh penyewa dan tempat penyewa berdasarkan jenisnya
- Batas minimum waktu penyewaan
- Hal-hal yang termasuk dalam fasilitas penyewa, misalnya partisi, penerangan, karpet, vitrage, dll.
- Peraturan sewa , misalnya: biaya service charge sudah termasuk dalam harga sewa, tugas pengelolaan, risiko kehilangan
- Fasilitas parkir, tersedia atau tidak, dimana dan biaya per bulan
- Fasilitas lain, misalnya restoran, fitness center, dan lain-lain.
- Profil penyewa utama dan penyewa biasa
- Evaluasi terhadap semua proyek pesaing, misalnya pengelolaan dan pemeliharaan, penampilan, keuntungan dan kerugian letak lokasi. Evaluasi dilakukan dengan sistim rating atau pembobotan
- Tanggal atau waktu melakukan pengamatan

- **Kawasan industri:**

- Peta yang memperlihatkan berbagai proyek pesaing
- Pencapaian ke berbagai jalur transportasi (udara, jalur tol, kereta api) yang dihubungkan dengan waktu, jarak, dan frekuensi
- Keadaan alam, kualitas lingkungan, kelengkapan berbagai sarana
- Pengawasan tahap pengembangan kawasan
- Alternatif pengembangan lahan yang diizinkan
- Luas lahan yang terjual atau disewakan dan rata-rata daya serap per tahun
- Luas lahan yang belum terjual atau disewakan
- Profil perusahaan yang membeli atau menyewa lahan
- Harga dan jangka waktu sewa per m² untuk berbagai jenis penggunaan
- Peraturan sewa, misalnya jangka waktu penyewaan, risiko kehilangan, dan pilihan jenis sistem sewa
- Fasilitas yang disediakan oleh developer, misalnya taman, pemeliharaan jalan, penerangan, tempat konferensi, rekreasi, dan restoran
- Mengevaluasi semua proyek pesaing dengan menggunakan sistem rating (pembobotan)
- Tanggal atau waktu melakukan pengamatan

MATERI : SESI III

DEVELOPMENT SCHEDULING dan STAKEHOLDER YANG TERLIBAT