

BAGAIMANA MENENTUKAN INSENTIF KEWIRAUSAHAAN PADA REAL PROPERTI?

Guntur Pramudiyanto^{1*}

¹KJPP Guntur, Eki, Andri Dan Rekan
Email: *gunturkjpg@gmail.com

ABSTRAK

Dalam ilmu penilaian dikenal istilah *entrepreneurial incentive*. *Entrepreneurial incentive* merupakan bagian dari analisis pendekatan biaya, yaitu sejumlah uang yang diharapkan investor untuk dapat diperoleh atas kontribusi investor pada suatu proyek. *Entrepreneurial incentive* sebagai salah satu daya tarik seorang investor untuk menjalankan suatu proyek sehingga investor mengoptimalkan semua sumber daya untuk menyelesaikan proyek tersebut. Jenis data yang digunakan adalah data kuantitatif, yaitu berupa data primer yang diperoleh dari hasil survey langsung dan data arsip KJPP GEAR Surabaya. Jumlah sampel yang digunakan dalam penelitian sesuai dengan kebutuhan seorang penilai dalam melakukan penilaian. Sedangkan data sekunder diperoleh dari Bank Indonesia berupa data inflasi, pertumbuhan ekonomi, dan lainnya. Alat analisis yang digunakan untuk memperoleh insentif kewirausahaan adalah pendekatan pasar dan pendekatan pendapatan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa besaran insentif kewirausahaan yang relevan untuk dipertimbangkan dalam analisa pendekatan biaya jika diambil dari keseluruhan (total biaya pengembangan) yaitu sebesar 7,89 persen. Sedangkan jika diambil dari total biaya pengembangan tanpa nilai tanah sebesar 12,62 persen.

Kata kunci: *insentif, kewirausahaan, pendekatan, biaya, pendapatan, pasar*

1. PENDAHULUAN

Dalam kegiatan penilaian, sering dilakukan penilaian suatu real properti seperti rumah tinggal, ruko ataupun gedung perkantoran baik yang sudah eksisting terbangun dan beroperasi maupun suatu properti yang baru/ hampir terbangun. Dalam banyak praktik, penilaian real properti baru menggunakan pendekatan biaya sebagai pendekatan penilaian yang paling relevan. Namun, pada penerapannya, penilai sering kali melupakan suatu komponen penting dalam penerapan pendekatan ini, khususnya ketika menggunakan metode biaya reproduksi/ pengganti baru pada penilaian yang sudah terdapat pengembangan di atas tanah, yaitu tidak dipertimbangkannya komponen insentif kewirausahaan.

Padaahal, insentif kewirausahaan merupakan hal penting yang harus diestimasi, yang tidak dapat dipisahkan dari nilai suatu properti. Bahkan, hal tersebut sama pentingnya dengan mengestimasi nilai tanah atau nilai bangunan. Dalam buku *The Appraisal Institute*

dan Standar Penilaian Indonesia edisi VII 2018 (SPI 106) secara jelas mengarahkan bahwa dalam pendekatan biaya, nilai ditunjukkan oleh biaya saat ini untuk mereproduksi atau pengganti pengembangan di atas tanah tersebut (termasuk biaya tidak langsung dan *entrepreneurial incentive*), dikurangi penyusutan, dan ditambah nilai tanah.

Pertanyaan mendasar kenapa *entrepreneurial incentive* harus dipertimbangkan dalam pendekatan biaya, adalah karena nilai dalam pendekatan biaya diasumsikan sama dengan biaya saat ini untuk menciptakan aset tersebut, setelah dikurangi depresiasi. Dalam hal ini, peralihan dari biaya menjadi nilai membutuhkan analisis dan penyesuaian. Analisis dan penyesuaian dalam pendekatan biaya perlu memperhitungkan faktor waktu dan risiko investasi dalam proses perhitungan nilai (Gribovsky, 2019).

Berdasarkan penelitian sejenis yang dilakukan oleh Mark Pomykacz (2009), berkesimpulan bahwa keuntungan kewirausahaan dan insentif kewirausahaan serta

keusangan eksternal bersifat siklus (ada keterkaitan). Selain itu, dikatakan juga bahwa terdapat insentif kewirausahaan bahkan ketika adanya keusangan eksternal sekalipun.

Insentif yang dimaksud di sini adalah insentif yang dimiliki pengusaha (pengembang/investor) karena mengkoordinasikan suatu pembangunan/pengembangan proyek. Secara teoritis dapat dikaitkan dengan pemahaman praktis dalam teori investasi, pengusaha atau investor akan mau mengembangkan/membangun suatu lahan (tanah) jika ia dapat menghasilkan penerimaan/pengembalian sejumlah uang di mana jumlahnya melebihi dari biaya yang harus ia keluarkan, sehingga insentif yang memotivasi investor untuk melakukan pembangunan/pengembangan.

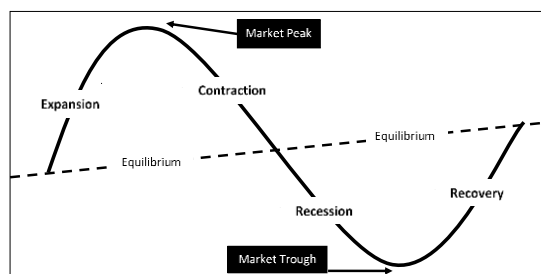
Intensif kewirausahaan merupakan angka yang diturunkan dari pasar yang mewakili sejumlah uang yang diharapkan akan diterima oleh investor sebagai kompensasi melakukan koordinasi manajemen dan menanggung resiko. Hal tersebut dapat diartikan bahwa keuntungan kewirausahaan didapat apabila investor sekaligus menjadi pengembang. Keuntungan tersebut adalah perbedaan antara total biaya aktual pengembangan dan nilai pasar properti.

Nilai pasar properti tergantung pada pembentukan nilai pasar dimana pasar real properti itu berada. Pasar dibagi menjadi dua kategori, yaitu pasar fundamental dan pasar modal yang tunduk pada siklus pasar dan tergantung pada kekuatan penawaran-permintaan yang terus menerus berubah. Pasar fundamental real properti dapat diwakili oleh jumlah ketersediaan penawaran real properti di pasar. Ketersediaan tersebut dapat tumbuh melalui pengembangan baru atau menyusut melalui pembongkaran atau konversi ke penggunaan lain. Dari sisi permintaan, dapat diwakili oleh besarnya permintaan real properti yang diinginkan oleh penyewa atau pembeli, juga dipengaruhi oleh daya beli yang memadai. Perubahan permintaan menjadi akibat dari perubahan jumlah pekerjaan, pendapatan rumah tangga, dan jumlah rumah tangga. Hasil dari perubahan penawaran dan permintaan tersebut yaitu perubahan tingkat hunian, perubahan tarif sewa, dan perubahan harga jual.

Pasar modal terdiri dari orang dan beban yang memiliki uang untuk diinvestasikan dalam semua jenis asset seperti saham, obligasi, logam mulia, dan properti nyata. Modal dalam

real properti berasal dari investor dan pemberi pinjaman atau pasar keuangan. Permintaan dalam pasar ini diwakili oleh jumlah total modal yang mencari investasi di pasar tertentu. Sementara itu, dari sisi penawaran diwakili oleh jumlah properti investasi yang tersedia di pasar tersebut. Jika permintaan investor mengalami peningkatan tanpa diikuti meningkatnya pasokan yang sepadan, maka harga akan meningkat. Namun, jika permintaan investor mengalami penurunan dan jumlah properti investasi tidak berubah, maka harga akan turun. Hasil dari permintaan dan penawaran modal terhadap real properti akan mengubah tingkat kapitalisasi ekuitas dan tingkat diskonto ekuitas di sisi ekuitas, perubahan suku bunga, rasio pinjaman terhadap nilai, dan rasio cakupan utang di sisi utang.

Kekuatan terbesar dalam pasar yaitu keseimbangan atau *ekuilibrium* dalam jangka panjang. Pasar properti tergolong dalam pasar tidak sempurna, sehingga keseimbangan permintaan dan penawaran yang sebenarnya dalam jangka panjang jarang terjadi. Namun, kondisi keseimbangan tetap perlu diperhatikan mengingat perlunya memperkirakan pasar berada dalam siklus dan tren masa depan yang mungkin dapat terjadi.



Gambar 1. Siklus Keseimbangan Pasar

Sumber: Geltner (2007)

Insentif kewirausahaan dapat digunakan sebagai alat untuk melihat keadaan siklus pasar. Pada saat pasar dalam kondisi keseimbangan, maka potensi keuntungan pada pembangunan atau konstruksi baru sama dengan insentif kewirausahaan. Ketika pasar berada di bawah kondisi keseimbangan, maka potensi keuntungan suatu pembangunan berada di bawah insentif kewirausahaan. Alasan inilah yang mengakibatkan terjadinya penurunan jumlah konstruksi baru. Ketika pasar berada di atas garis keseimbangan, maka potensi keuntungan berada di atas insentif kewirausahaan. Keuntungan yang berlebih inilah yang dapat menghasilkan kegembiraan

berlebih di pihak pengembang dan menghasilkan kelebihan investasi yang sedang dikembangkan.

Prinsip persaingan memperlihatkan bahwa penawaran dan permintaan akan menekan harga melalui persaingan. Ketika permintaan lebih rendah dibandingkan penawaran, maka persaingan antar penjual bisa menjadi lebih intens. Kualitas dan kegunaan item mungkin lebih ditingkatkan, serta insentif khusus dapat ditawarkan untuk menarik pembeli sehingga harga juga diturunkan. Hal tersebut terjadi karena penjual berharap mendapat untung dengan memperoleh harga yang agak lebih besar dari pengeluaran untuk memproduksi barang tersebut. Ketika permintaan mengalami kenaikan, biasanya penjual pertama yang akan mendapatkan keuntungan yang cukup besar. Namun, bila penjual lain bergabung dalam kompetisi, maka akan mendorong penurunan harga. Terlebih bila banyak pemasok yang berada dalam pasar, maka persaingan akan semakin ketat dan harga akan turun hingga di bawah biaya produksi. Sehingga keuntungan akan mengalami penurunan bahkan akan merugikan bagi semua orang.

Keseimbangan dalam jangka panjang sebenarnya akan dipulihkan di pasar. Ketika permintaan tidak cukup kuat untuk menaikkan harga, maka solusinya adalah penurunan harga guna menstabilkan harga. Selanjutnya, kekuatan permintaan dan penawaran berada dalam kondisi keseimbangan. Pada titik tersebut, umumnya harga cukup dekat dengan biaya yang diperlukan untuk memproduksi barang dan memberi kompensasi kepada investor atau pengembang dengan margin keuntungan. Prinsip inilah yang akan membentuk seberapa besar insentif kewirausahaan yang bisa diterapkan pada pasar yang mengalami kondisi keseimbangan.

Dalam menentukan besaran insentif kewirausahaan, penilai sering menggunakan *rule of thumb* keuntungan/insentif kewirausahaan berkisar 15-20 persen (Mark Pomykacz, 2009). Mark Pomykacz menyamakan keuntungan/insentif kewirausahaan dengan keuntungan pengembang (lihat *The Appraisal of Real Estate*, 13th ed., 372, 375). Besaran persentase insentif kewirausahaan tersebut bukan fakta aktual di Indonesia, dimana kita pahami prinsip

dasar dari real properti yaitu sangat dipengaruhi oleh lokasi properti tersebut berada.

Berdasarkan latar belakang di atas, tujuan penelitian ini adalah menentukan besaran insentif kewirausahaan yang seharusnya dipertimbangkan oleh seorang penilai dalam penggunaan pendekatan biaya pada kondisi pasar yang seimbang.

2. METODE PENELITIAN

Pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan kuantitatif deskriptif. Jenis data yang digunakan adalah data primer dan sekunder. Sumber data yang digunakan dalam ilustrasi berdasarkan survei dan data arsip di KJPP GEAR Surabaya. Metode yang digunakan yaitu metode perhitungan pada pendekatan pasar, pendekatan pendapatan, dan pendekatan biaya dengan menyertakan komponen masing-masing, sebagai bentuk ilustrasi penerapan *entrepreneurial incentive*.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Penerapan Insentif Kewirausahaan pada Pendekatan Penilaian

Menurut *The Appraisal Institute* (2020), produksi barang dan jasa pada hakikatnya bergantung pada efek gabungan dari empat agen produksi, yaitu: tanah, tenaga kerja, modal dan kewirausahaan (*land, labour, capital and entrepreneurial coordination*). Memahami tanah, tenaga kerja dan modal adalah sangat biasa dilakukan oleh seorang penilai, namun memahami kewirausahaan terkadang menjadi hal yang sering terlupakan karena konsep ini adalah sesuatu yang mungkin tidak bisa berwujud fisik namun keberadaannya baru terlihat ketika suatu produksi barang dan jasa sudah terbentuk. Kewirausahaan adalah kemampuan seorang wirausaha (dapat diartikan investor, pengembang, kontraktor atau lainnya) menggabungkan tanah, tenaga kerja, dan modal dalam pengembangan real estat.

Kemampuan mengkoordinasi ini membentuk nilai dari suatu properti yang mewakili investasi waktu dan keahlian dalam pengembangan dari sebuah properti. Dalam suatu proyek, lazim untuk melibatkan peran investor sebagai penyandang modal, pengembang sebagai manajemen koordinasi dan risiko proyek, serta kontraktor sebagai pihak pelaksana pembangunan.

Pada hakikatnya, sepanjang menggunakan asumsi data yang diambil dari pasar, menggunakan penerapan pendekatan apapun akan menghasilkan nilai yang sama. Penerapan pendekatan pasar dan pendekatan pendapatan, perhitungan insentif kewirausahaan tidak masuk dalam komponen perhitungan analisis karena nilai yang dihasilkan biasanya merupakan nilai satu kesatuan dari suatu real properti. Sehingga perlu dilakukan perbandingan dari ketiga pendekatan penilaian. Jika intensif kewirausahaan berasal dari pasar, maka harus terlihat dalam pendekatan pasar atau pendekatan pendapatan. Maka dari itu, tidak mudah untuk diterapkan dalam pendekatan biaya dengan menambahkan persentase tertentu dalam biaya pembangunan (Max & Derbes, 1990).

Menurut Pomykacz (2009), besarnya insentif kewirausahaan tidak mudah untuk ditentukan, sehingga perlu kehati-hatian dan pengujian terlebih dahulu sehingga pada saat nilai pasar berada di atas nilai dari pendekatan biaya untuk properti yang baru selesai dibangun, maka penilai sering menggunakan aturan praktis bahwa keuntungan atau intensif kewirausahaan berada dikisaran antara 15-20 persen. Sementara itu, The Korpacz Real Estate Investor Survey melaporkan bahwa keuntungan pengembang kisaran 10-25 persen. Keuntungan tersebut didefinisikan sebagai angka yang diturunkan dari pasar yang mencerminkan jumlah yang diharapkan akan diterima pengembang untuk kontribusinya dalam sebuah proyek. Definisi tersebut digunakan dalam aturan praktis penilai dan dalam survei yang berbeda. Aturan praktis penilai adalah tingkat kapitalisasi atau tarif yang diterapkan untuk beberapa tahun pendapatan dan biaya. Sehingga insentif kewirausahaan dapat disebut sebagai tingkat diskonto (Appraisal Institute, 2020).

Keuntungan dalam penerapan pendekatan biaya dapat dipisahkan menjadi empat keuntungan, yaitu: keuntungan proyek, keuntungan kewirausahaan, keuntungan pengembang, dan keuntungan kontraktor. Keuntungan proyek adalah jumlah total keuntungan yang merupakan imbalan dari kemampuan manajemen koordinasi dan manajemen resiko proyek atau pengembangan. Keuntungan kewirausahaan mengarah pada sejumlah uang yang diharapkan investor untuk diperoleh atas kontribusinya pada suatu proyek. Keuntungan ini didasarkan pada perbedaan

antara harapan keuntungan di masa depan dengan keuntungan sebenarnya yang diperoleh. Sedangkan untuk intensif kewirausahaan adalah sejumlah uang yang mencerminkan jumlah uang yang diterima oleh investor sebesar peran atas kontribusi dan resiko pada suatu proyek dengan catatan bahwa investor dan pengembang adalah orang yang sama. Kemudian, keuntungan pengembang adalah kompensasi atas waktu, tenaga, dan keahlian individu yang bertanggungjawab untuk mengelola proses pengembangan secara keseluruhan. Lebih lanjut, untuk keuntungan kontraktor mengarah pada bagian dari biaya *overhead* proyek dan biasanya tidak tercermin dalam keuntungan kewirausahaan.

B. Ilustrasi Cara Menghitung Inisiatif Kewirausahaan

Pada kondisi pasar normal yang memiliki pertumbuhan ekonomi stabil 5 persen per tahun dan inflasi 3 persen, seorang investor sekaligus pengembang baru saja selesai membangun sebuah rumah baru dengan mengeluarkan investasi tanah sebesar Rp 300 juta dan investasi biaya pengembangan di atas tanah sebesar Rp 515 juta. Pada tanggal penilaian saat ini, harga untuk rumah tinggal tersebut di pasaran sebesar Rp 880 juta dengan potensi disewakan di pasar sebesar Rp 60 juta per tahun dan kenaikan sewa rata-rata 5 persen. Sehingga dapat dirincikan sebagai berikut:

*Bagaimana Menentukan Insentif Kewirausahaan pada Real Properti?
(Guntur Pramudiyanto)*

Tabel 1. Ilustrasi Proyek Pembangunan Rumah Baru (pembulatan dalam Rp Juta)

A		Tanah			300
B		Biaya Pengembangan Di atas Tanah	515		
	1	Biaya Langsung			
		a. Biaya Material	200		
		b. Biaya Tenaga Kerja		150	
		c. Biaya Overhead Langsung	25		
		d. Jumlah		375	
		e. Keuntungan Kontraktor (10% x jumlah)	37		
		f. Jumlah Biaya Langsung (d+e)	412		
	2	Biaya Tidak Langsung			
		a. Biaya Perijinan (3% x d)	12		
	b. Biaya Professional fee (3% x d)	12			
	c. Biaya Overhead Tidak Langsung	5			
	d. Biaya IDC		28		
	e. Jumlah Biaya Tidak Langsung	57			
3	Total Biaya (1+2)	469			
4	Biaya PPN (10% X 3) (jika ada)	46			
5	Total Pengembangan di Atas Tanah (3+4+5)	515			
C		Total Biaya Pengembangan (A+B)		815	

Sumber: Data diolah (2021)

C. Penerapan Pendekatan Pasar

Analisis untuk menerapkan besaran insentif kewirausahaan dapat dihitung sebagai berikut:

$$EI = MV - TC$$

EI = Entrepreneurial Insentif

MV = Market Value

TC = Total Cost

Nilai Pasar Rumah	880 juta
(-) Total Biaya Pengembangan	815 juta
Insentif Kewirausahaan	65 juta
atau 7,98% dari Total Biaya Pengembangan	(65 juta / 815 juta)
atau 12,6% dari Nilai Bangunan	(65 juta / 515 juta)

D. Penerapan pada Pendekatan Pendapatan

Analisis untuk menentukan besar insentif kewirausahaan untuk rumah tinggal

dapat menerapkan pendekatan pendapatan melalui beberapa metode sebagai berikut:

1) Metode Direct Capitalization (DC)

$$MV = I/R$$

$$R = I/MV$$

MV = Market Value

I = Income

R = Capitalization Rate

R = 60 juta / 880 juta

R = 6,8%

2) Metode Gross Income Multiplier (GIM)

$$MV = I \times GIM$$

$$GIM = MV/I$$

MV = Market Value

I = Income

GIM = Gross Income Multiplier

= 880 juta / 60 juta

= 14,67

3) Metode Discounted Cash Flow (DCF)

Asumsi yang digunakan:

Asumsi harga sewa 5% per tahun naik

Asumsi inflasi biaya 3% per tahun

Asumsi lama 1 tahun

pembangunan

Asumsi tingkat 5% (Growth)

pertumbuhan

Asumsi tingkat 11,8%

diskonto (R+Growth)

Asumsi terminal rate 6,8%

Tabel 2. Metode *Discounted Cash Flow* (DCF)

Keterangan	1	2	3	4	5
CiF	60	63	66	69	73
CoF					
NOI	60	63	66	69	73
TV					1.124
NOI + TV	60	63	66	69	1.197
Df	0,8943	0,7998	0,7153	0,6397	0,5721
PV	54	50	47	44	685
NPV	880 juta				

Sumber: Data diolah (2021)

4) Metode Analisis Kelayakan Usaha

Jika dilakukan penerapan analisis kelayakan dengan memasukan *cash out flow* (CoF) dari total biaya pengembangan (TC), maka secara teori,

investor mau membangun dengan biaya sebesar CoF TC dengan harapan mendapatkan keuntungan sebesar NPV atau IRR maka diperoleh:

Tabel 3. Perhitungan Besaran IRR Terhadap TC

	0	1	2	3	4	5
CiF		60	63	66	69	73
COF	(815)					
NOI	(815)	60	63	66	69	73
TV						1.124
NOI + TV	(815)	60	63	66	69	1.197
Df	1	0,8943	0,7998	0,7153	0,6397	0,5721
PV	(815)	54	50	47	44	685
NPV	65	juta				
IRR thd TC	13,8%					

Sumber: Data diolah (2021)

Jika dilakukan penerapan analisis kelayakan dengan memasukkan cash out flow (CoF) dari Nilai pasar (MV), maka secara teori, IRR seharusnya sama dengan Tingkat diskonto dan NPV sama dengan nol, IRR ini merupakan

kondisi maksimal rumah tersebut dapat diterima pasar:

Tabel 4. Perhitungan Besaran IRR MV

	0	1	2	3	4	5
CiF		60	63	66	69	73
COF	(880)					
NOI	(880)	60	63	66	69	73
TV						1.124
NOI + TV	(880)	60	63	66	69	1.197
Df	1	0,8943	0,7998	0,7153	0,6397	0,5721
PV	(880)	54	50	47	44	685
NPV	-					
IRR MV	11,8%					

Sumber: Data diolah (2021)

E. Penerapan Pendekatan Biaya

Secara teori, insentif kewirausahaan seharusnya berasal dari pasar sehingga dalam penerapan pendekatan biaya, angka tersebut merupakan indikasi yang diperoleh dari pasar yang bisa menggunakan pendekatan pasar ataupun pendekatan pendapatan

Tabel 5. Insentif Kewirausahaan Berdasarkan Pendekatan Biaya

A	Tanah			Rp. 300
B	Biaya Pembangunan diatas tanah	Rp. 561		
	1. Biaya Langsung			
	a. Biaya Material	200		
	b. Biaya Tenaga Kerja		150	
	c. Biaya Overhead Langsung	25		
	d. Jumlah		375	
	e. Keuntungan Kontraktor (10% x d)	37		
	f. Jumlah Biaya Langsung (d+e)	412		
	2. Biaya Tidak Langsung			
	g. Biaya Perijinan (3% x d)	12		
	h. Biaya Professional Fee (3% x d)	12		
	i. Biaya Overhead Tidak Langsung	5		
	j. Biaya IDC		28	
	k. Jumlah Biaya Tidak Langsung	57		
	3. Total Biaya (1+2)	469		
	4. Biaya PPN (10% X 3) (jika ada)	46		
	5. Keuntungan Pengembangan (10% x 3)	46		
	6. Total Pengembangan Diatas Tanah (3+4+5)	561		
C	Total Biaya Pengembangan (A+B)	Rp. 861		
D	Jika Harga Jual Real Properti tersebut	Rp. 880		
E	Keuntungan Kewirausahaan/Keuntungan Proyek (Investor berperan sebagai pengembang) (D-C)	Rp. 19		
F	Jika Harga di Pasar Real Properti tersebut (sama dengan harga jual)	Rp. 880		
G	Insentif Kewirausahaan (F-C)		Rp. 19	

Sumber: Data diolah (2021)

Pada kondisi pasar yang menunjukkan keseimbangan, investor akan mengambil alih perannya sebagai pengembang dan akan menetapkan harga jualnya sama dengan harga pasar. Sehingga didapatkan bahwa keuntungan proyek akan sama dengan keuntungan kewirausahaan, juga sama dengan insentif kewirausahaan. Artinya, ketiganya memiliki nilai yang sama. Dengan demikian, masuknya keuntungan dari pengembang dimana investor sekaligus berperan sebagai pengembang, maka penerapan pendekatan biaya dan insentif kewirausahaan menjadi sebagai berikut:

1. Biaya Langsung	412
2. Biaya Tidak Langsung	57
3. PPN (jika ada, sesuai peraturan)	46
4. Insentif Kewirausahaan atau 12,62% dari biaya (1+2+3)	65 (46+19)
5. Biaya Reproduksi/ Penggantian Baru	580

Insentif kewirausahaan sebesar 12,62 persen dari total biaya pengembangan tanah atau sebesar 7,98 persen dari total biaya tanah dan bangunan. Penerapan pendekatan biaya pada rumah tinggal tersebut sebesar Rp 880 juta dengan nilai tanah sebesar Rp 330 juta, nilai bangunan sebesar Rp 515 juta, dan insentif kewirausahaan sebesar Rp 65 juta. Pada pendekatan ini, insentif kewirausahaan masih mungkin untuk dideteksi ketika pasar berbeda dalam kondisi keseimbangan. Tetapi, ketika terjadi perubahan kondisi pasar yang mungkin bisa mengalami pasar resesi, maka akan sulit untuk menentukan insentif kewirausahaan tersebut dengan menggunakan pendekatan biaya. Dari ilustrasi tersebut juga diketahui bahwa kondisi pasar berada di kondisi resesi dengan penyerapan harga pasar hanya mampu menembus harga Rp 800 juta, dengan pertumbuhan ekonomi tertekan hanya 0 persen. Selain itu, inflasi juga mengalami kenaikan sebesar 10 persen atau ketika intervensi kebijakan pemerintah menjadi lebih besar dalam menghadapi tekanan pasar. Oleh karena itu, terdapat dua alternatif yang ditawarkan dari penerapan pendekatan biaya yaitu:

1) Alternatif I

Penerapan pendekatan biaya pada rumah tersebut yaitu nilai tanah sebesar Rp 300

juta, nilai bangunan sebesar Rp 515 juta, dan insentif kewirausahaan sebesar Rp 65 juta. Selanjutnya, dikurangi dengan kemunduran ekonomis sebesar Rp 80 juta. Sehingga, pendekatan biaya yang dihasilkan yaitu sebesar Rp 800 juta.

Harga Jual kondisi pasar diatas equilibrium	880	
(-) Harga Jual kondisi pasar resesi	800	
Kemunduran Ekonomi atau (-15,5%) dari biaya konstruksi (80 juta / 515 juta)		-80
(-) Nilai Tanah	300	
(-) Nilai Bangunan	515	
Insentif Kewirausahaan atau 12,6% dari biaya konstruksi	65	

2) Alternatif II

Pada kondisi resesi, insentif kewirausahaan tidak akan diperoleh oleh investor yang akan membangun suatu real properti. Sehingga tidak ditambahkan pada penerapan pendekatan biaya. Oleh karena itu, nilai tanah sebesar Rp 300 juta ditambahkan nilai bangunan sebesar Rp 515 juta, dan dikurangi nilai kemunduran ekonomis sebesar Rp 15 juta. Didapatkan bahwa nilai pasar pada alternatif 2 sebesar Rp 800 juta.

Nilai Pasar	800	
Rumah Tinggal		
(-) Nilai Tanah	300	
(-) Nilai Bangunan	515	
Kemunduran Ekonomis		(-) 15

Pada konsep penilaian yang disesuaikan dengan Appraisal Institute (2020), menunjukkan bahwa ketika pasar dalam kondisi lemah dan tidak mendukung konstruksi baru, maka pendekatan biaya seharusnya tetap memasukkan insentif kewirausahaan yang memadai untuk menarik pengembang agar mengambil proyek tersebut. Kemudian, saat kerugian nilai karena kondisi pasar yang lemah harus diperhitungkan sebagai keusangan eksternalitas, bukan sebagai penurunan insentif

kewirausahaan. Hal tersebut juga berlaku dalam pasar dengan kondisi di atas keseimbangan dengan potensi keuntungan lebih tinggi. Insentif kewirausahaan dalam pendekatan biaya harus dibatasi atas jumlah minimum yang diperlukan untuk melaksanakan sebuah konstruksi.

Dampak eksternal diperhatikan sebagai akibat dari peningkatan nilai tambah dari kondisi pasar yang menguntungkan dengan cara diperhitungkan secara terpisah. Penyesuaian seperti ini terkadang disebut sebagai keusangan eksternal positif. Beberapa kejadian pelaksanaan penilaian hanya meningkatkan insentif kewirausahaan dalam pendekatan biaya ke jumlah yang didukung oleh pasar. Namun, metode ini menghasilkan biaya pengganti yang terlalu tinggi untuk menutupi resiko. Adapun berdasarkan perhitungan ketiga pendekatan penilaian tersebut serta alternatif yang disampaikan, dapat dipahami hasil dari penerapan pengujian tiga pendek atan tersebut sebagai berikut:

Insentif kewirausahaan hanya memungkinkan mendekati angka yang realistis. Ketika pasar terjadi dalam kondisi keseimbangan, maka besaran angka insentif kewirausahaan adalah angka yang diperoleh setelah melalui pengujian tiga pendekatan penilaian tersebut. Insentif kewirausahaan ini memiliki nilai pendekatan pasar sebesar 12,62 persen dengan kisaran angka pada tingkat diskonto sebesar 11,82 persen. Adapun tingkat pengembalian IRR sebesar 13, 78 persen yang kemudian diterapkan pada penerapan pendekatan biaya. Lebih jelas terkait hal tersebut disajikan dalam tabel 6.

Tabel 6. Penerapan 3 Pendekatan Penilaian

Keterangan	Total Biaya Pengembangan (persen)	Total Biaya pengembangan – Tanah (persen)
Pendekatan Pasar	7,98	12,62
Pendekatan Pendapatan		
Kapitalisasi Langsung	7,36	
IRR (DCF)	13,78	
Tingkat diskonto	11,82	
Pendekatan Biaya	7,98	12,62

Sumber: Data Diolah (2021)

4. KESIMPULAN

Insentif kewirausahaan dapat mudah diidentifikasi pada saat pasar berada pada kondisi ekuilibrium dan pada pemanfaatan penggunaan tertinggi dan terbaik untuk pemanfaat tanah. Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan, dapat disimpulkan bahwa besaran insentif kewirausahaan yang relevan untuk digunakan dalam penggunaan analisa dengan pendekatan biaya yaitu sebesar 12,62 persen jika analisa perhitungan ditentukan dengan total biaya pengembangan tanpa mempertimbangkan tanah. Namun, jika dalam perhitungan analisa berdasarkan pada total biaya pengembangan termasuk di dalam nilai tanah, maka insentif kewirausahaan sebesar 7,98 persen.

“If entrepreneurial profit is 'market-derived,' then it truly belongs in the market data approach rather than the cost approach”. (Max J. Derbes, Jr.)

DAFTAR PUSTAKA

- Appraisal Institute, I. (2020). *The Appraisal of Real Estate 15th edition*, Chicago.
- Geltner, M. e. (2007). *Commercial Real Estate Analysis & Investment*. Cengage Learning.
- Max, J., & Derbes, J. (1990). *Entrepreneurial Profit Is Not Cost*. *The Real Estate Appraiser & Analyst*.
- Pomykacz, M. (2009). *Defining and Supporting Entrepreneurial Profit, Entrepreneurial Incentive, and External Obsolescence*. *The Appraisal Journal*, 348-356.