

SKRIPSI

**ANALISIS PERHITUNGAN BIAYA PEROLEHAN TANAH
KAVLING DALAM PENENTUAN HARGA JUAL DI
PT. REZKY SYARIAH ABADI**



OLEH

**NURFADILLA ALI
NIM: 2220203862202048**

**PROGRAM STUDI AKUNTANSI SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI
PAREPARE**

2026

**ANALISIS PERHITUNGAN BIAYA PEROLEHAN TANAH
KAVLING DALAM PENENTUAN HARGA JUAL DI
PT. REZKY SYARIAH ABADI**



OLEH

**NURFADILLA ALI
NIM: 2220203862202048**

Skripsi Sebagai Salah Satu Syarat Memperoleh Gelar Sarjana Akuntansi
Syariah (S.Akun.) Pada Program Studi Akuntansi Syariah Fakultas
Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Parepare

**PROGRAM STUDI AKUNTANSI SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI
PAREPARE**

2026

PERSETUJUAN KOMISI PEMBIMBING

Judul Skripsi : Analisis Perhitungan Biaya Perolehan Tanah
Kavling Dalam Penentuan Harga Jual Di PT.
Rezky Syariah Abadi

Nama Mahasiswa : Nurfadilla Ali

NIM : 2220203862202048

Program Studi : Akuntansi Syariah

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Dasar Penetapan Pembimbing : Surat Penetapan Pembimbing Skripsi
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
B.2662/In.39/FEBl.04/06/2025

Disetujui Oleh:

Pembimbing Utama : Ismayanti, S.E., M.M,

NIP : 198106212023212018



Mengetahui:

Dekan,
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam



Dr. Andi Bahri S. M.E., M.Fil.I.
NIP: 19781101 200912 1 003

PENGESAHAN KOMISI PENGUJI

Judul Skripsi : Analisis Perhitungan Biaya Perolehan Tanah
Kavling Dalam Penentuan Harga Jual Di PT.
Rezky Syariah Abadi

Nama Mahasiswa : Nurfadilla Ali

NIM : 220203862202048

Program Studi : Akuntansi Syariah

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Dasar Penetapan Pembimbing : Surat Penetapan Pembimbing Skripsi
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
B.2662/In.39/FEBI.04/06/2025

Tanggal Kelulusan : 17 Juni 2026

Disetujui Oleh:

Ismayanti, S.E., M.M,

(Ketua)

Dr. Damirah, S.E., M.M.

(Sekertaris)

Rini Purnamasari, S.E., M.Ak.

(Anggota)

(.....)
(.....)
(.....)

Mengetahui:

Dekan,

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam



Dr. Andi Bahri S. M.E., M.Fil.Id.
NIP: 19784101 200912 1 003

KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Assalamu Alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Alhamdulillah, Puji dan Syukur penulis panjatkan ke hadirat Allah SWT atas limpahan rahmat serta hidayah-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini sebagai salah satu syarat untuk menyelesaikan studi dan meraih gelar Sarjana Akuntansi pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Institut Agama Islam Negeri Parepare.

Sebagai ungkapan rasa syukur dan kebahagiaan yang mendalam, penulis menyampaikan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada kedua orang tua tercinta atas segala dukungan dan doa yang tak terhingga, kepada Ayah Almarhum Alimuddin dan Ibunda Halima, yang senantiasa memberikan semangat, nasihat dan doa, kasih sayang, dan dukungan tanpa henti.

Terima kasih untuk suami tercinta, Taufik Hidayatullah. Terima kasih atas dukungan secara finansial maupun non-finansial, serta terima kasih atas segala motivasi dan kasih sayang yang telah diberikan kepada penulis.

Penulis juga menyampaikan ucapan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada ibu Ismayanti, S.E., M.M. selaku dosen pembimbing, atas segala bimbingan, arahan dan dukungan yang telah diberikan selama proses penyusunan tugas akhir ini.

Selanjutnya, penulis juga menyampaikan terima kasih kepada :

1. Rektor Institut Agama Islam Negeri Parepare, Ibu Prof. Dr. H. Darmawati, S.Ag., M. Pd. dan para wakil Rektor yang telah memimpin kampus Institut Agama Islam Negeri Parepare tempat menimba ilmu pengetahuan.
2. Dekan Fakultas Ekonomi dan Islam Negeri Parepare, Dr. Andi Bahri S, M.E., M.Fil.I. atas pengabdianya telah menciptakan suasana Pendidikan yang positif bagi mahasiswanya.

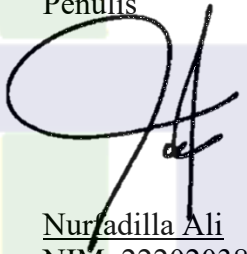
3. Sri Wahyuni Nur, S.E.,M.Ak. selaku ketua Program Studi Akuntansi Syariah untuk bantuan dan bimbingan dalam membantu mahasiswa disekitar program studi.
4. Muh. Alim Fasieh, M.E. selaku Pembimbing Akademik (PA) yang telah membimbing penulis selama berkuliah di Institute Agama Islam Negeri Parepare.
5. Bapak dan Ibu Dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam yang telah membantu dan memberikan support penulis selama studi di Institut Agama Islam Negeri Parepare
6. Bapak dan Ibu Staf dan Admin Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam yang telah membantu dan memberikan support penulis selama studi di Institut Agama Islam Negeri Parepare
7. Direktur Utama PT. Rezky Syariah Abadi beserta jajarannya yang telah memberikan arahan serta bantuan kepada penulis selama melakukan penelitian.
8. Untuk kakak saya Nurhalisa Ali dan Adik-adik saya Nurfadill Ali, Fatur Rahman dan Muhammad Faqih Alham. Terima kasih atas dukungan dan kontribusinya selama menyelesaikan perkuliahan.
9. Untuk sahabat seperjuangan penulis yang selalu mendukung dan menemani penulis: Intan Maharani Marzuki, Nurul Shafika, Dewi Andriani, Sulfiani Suparman. Terima kasih kontribusinya yang membantu penulis dalam menyelesaikan skripsi ini, selalu menguatkan satu sama lain.
10. Terakhir, terima kasih kepada wanita manis, sederhana, kuat, dan mandiri yaitu kepada diri saya sendiri, Nurfadilla Ali. Terima kasih atas perjalanan panjang yang telah dilalui sampai sejauh ini. Terima kasih kepada hati untuk selalu tabah dan ikhlas meski cobaan datang seiring berganti dan selalu mencoba untuk tetap terlihat baik saja. Semoga kedepannya bisa selalu kuat ikhlas dan sabar melewati setiap fase kehidupan. Mari untuk selalu bekerja sama untuk mewujudkan setiap mimpi yang tertunda.

Penulis mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada seluruh pihak yang telah memberikan bantuan, baik berupa dukungan moril maupun materil, sehingga skripsi ini dapat diselesaikan dengan baik. Semoga Allah SWT senantiasa meridhai segala kebaikan tersebut sebagai amal jariyah dan melimpahkan Rahmat serta pahala-Nya

Wassalamualaikum Warahmatullahi Wabarakatu

Parepare 07 Mei 2026

Penulis


Nurfadilla Ali
NIM. 2220203862202048



PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Mahasiswa yang bertanda tangan dibawah ini

Nama : Nurfadilla Ali
NIM : 2220203862202048
Tempat Tanggal Lahir : Parepare, 16 juli 2003
Program Studi : Akuntansi Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Dasar Penetapan Pembimbing : Analisis Perhitungan Biaya Perolehan Tanah
Kavling Dalam Penentuan Harga Jual Di PT.
Rezky Syariah Abadi

Menyatakan dengan sesungguhnya dan panuh kesadaran bahwa skripsi ini benar merupakan hasil karya sendiri. Apabila kemudian hari terbukti bahwa merupakan duplikat, tiruan, plagiat atau dibuat oleh orang lain, sebagian atau seluruhnya, maka skripsi dan gelar yang diperoleh karenanya batal demi hukum.

Parepare, 07 Mei 2026

Penulis



Nurfadilla Ali
NIM. 2220203862202048

ABSTRAK

Nurfadilla Ali. *Analisis Perhitungan Biaya Perolehan Tanah Dalam Penentuan Harga Jual Di PT. Rezky Syariah Abadi* (dibimbing oleh Ismayanti)

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis perhitungan biaya perolehan tanah kavling dalam penentuan harga jual pada PT. Rezky Syariah Abadi. Penelitian ini dilakukan di PT. Rezky Syariah Abadi. Metode penelitian yang digunakan adalah metode deskriptif kuantitatif dengan menggunakan data berupa biaya perolehan tanah dan harga jual kavling. Populasi sekaligus sampel dalam penelitian ini adalah seluruh data tanah kavling pada proyek PT. Rezky Syariah Abadi sebanyak 49 kavling dengan teknik sampling jenuh (*sensus*), di mana seluruh populasi dijadikan sampel penelitian. Teknik pengumpulan data dilakukan melalui dokumentasi, sedangkan teknik analisis data menggunakan analisis biaya perolehan dan metode *cost-plus pricing*.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa biaya perolehan tanah kavling terdiri dari beberapa komponen utama, yaitu biaya pembelian tanah, biaya legalitas, biaya pematangan lahan, dan biaya notaris, yang kemudian dijumlahkan dan dibagi secara merata ke dalam jumlah kavling. Berdasarkan perhitungan tersebut, biaya perolehan per kavling menjadi dasar dalam penentuan harga jual. Selanjutnya, penetapan harga jual dilakukan dengan menambahkan margin keuntungan menggunakan metode *cost-plus pricing*. Namun, dalam praktiknya harga jual yang diterapkan perusahaan bervariasi karena dipengaruhi oleh faktor lain seperti luas tanah, lokasi kavling, serta skema pembayaran baik secara tunai maupun kredit.

Kesimpulan dari penelitian ini adalah bahwa perhitungan biaya perolehan memiliki peran penting sebagai dasar dalam penentuan harga jual tanah kavling, namun penetapan harga yang optimal tidak hanya bergantung pada biaya, melainkan juga mempertimbangkan kondisi pasar dan strategi perusahaan. Oleh karena itu, perusahaan disarankan untuk mengombinasikan pendekatan biaya dengan analisis pasar agar harga yang ditetapkan lebih kompetitif dan sesuai dengan daya beli konsumen.

Kata kunci: biaya perolehan, harga jual, tanah kavling, *cost-plus pricing*.

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	ii
PERSETUJUAN KOMISI PEMBIMBING	iii
PENGESAHAN KOMISI PENGUJI.....	iv
KATA PENGANTAR	iv
PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI.....	viii
ABSTRAK	ix
DAFTAR ISI.....	x
DAFTAR TABEL	xiii
DAFTAR GAMBAR	xiv
DAFTAR LAMPIRAN	xv
TRANSLITERASI DAN SINGKATAN	xvi
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Rumusan Masalah.....	5
C. Tujuan Penelitian	6
D. Manfaat Penelitian.....	6
BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....	7
A. Tinjauan Penelitian Relevan.....	7
B. Tinjauan Teori	13
1. Akuntansi Biaya.....	13
2. Harga Jual	16
3. Perhitungan <i>Cost-Plus Pricing</i>	22
C. Kerangka Berpikir	24
BAB III METODE PENELITIAN.....	26
A. Pendekatan dan Jenis penelitian	26
1. Jenis Penelitian	26
2. Pendekatan Penelitian	26

B. Lokasi dan Waktu Penelitian	27
1. Tempat Penelitian	27
2. Waktu Penelitian.....	28
C. Populasi dan Sampel.....	28
1. Populasi.....	28
2. Sampel.....	28
D. Teknik Pengumpulan dan Pengolahan Data.....	29
1. Teknik Pengumpulan Data.....	29
2. Pengolahan Data	31
E. Definisi Operasional Variabel.....	32
1. Biaya Perolehan (X).....	32
2. Harga Jual (Y).....	33
F. Instrumen Penelitian.....	33
G. Teknik Analisis Data	35
1. Analisis Deskriptif Kuantitatif.....	35
2. Analisis Perhitungan Biaya Perolehan.....	36
3. Analisis <i>Cost-Plus Pricing</i>	36
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....	38
A. Hasil Penelitian.....	38
1. Bagaimana Biaya Perolehan Tanah Kavling di PT. Rezky Syariah Abadi	38
2. Bagaimana Harga Jual Tanah Kavling di PT. Rezky Syariah Abadi	44
3. Bagaimana Analisis Perhitungan Biaya Perolehan Tanah Kavling Dalam Penentuan Harga Jual Di PT. Rezky Syariah Abadi.....	49
B. Pembahasan	52
1. Biaya Perolehan Tanah Kavling di PT. Rezky Syariah Abadi	52
2. Harga Jual Tanah Kavling Di PT. Rezky Syariah Abadi	56
3. Analisis Perhitungan Biaya Perolehan Tanah Kavling Dalam Penentuan Harga Jual Di PT. Rezky Syariah Abadi	62
BAB V PENUTUP.....	68

A. Kesimpulan.....	68
B. Saran	69
DAFTAR PUSTAKA	71
LAMPIRAN.....	74
BIODATA PENULIS	83



DAFTAR TABEL

No Tabel	Judul Tabel	Halaman
Tabel 4.1	Biaya pembelian tanah	38
Tabel 4.2	Biaya legalitas	39
Tabel 4.3	Biaya pematangan tanah	39
Tabel 4.4	Biaya notaris	40
Tabel 4.5	Biaya perolehan	41
Tabel 4.6	Hasil analisis statistik deskriptif variabel X	42
Tabel 4.7	Daftar harga per kavling	44
Tabel 4.8	Hasil analisis statistik deskriptif variabel Y	48
Tabel 4.9	Biaya perolehan perkavling	49

DAFTAR GAMBAR

No.	Judul Gambar	Halaman
Gambar 1.1	Kerangka Pikir	25



DAFTAR LAMPIRAN

No	Judul Lampiran	Halaman
Lampiran 1	Hasil analisis deskriptif statistik variabel X	77
Lampiran 2	Hasil analisis deskriptif statistik variabel Y	77
Lampiran 3	Surat penetapan pembimbing proposal skripsi	78
Lampiran 4	Surat izin melaksanakan penelitian dari Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam	79
Lampiran 5	Surat izin penelitian dari Dinas Penanaman Modal dan Pelayanan Terpadu (Pemerintah)	80
Lampiran 6	Surat keterangan selesai meneliti dari PT. Rezky Syariah Abadi	81
Lampiran 7	Dokumentasi Penelitian	82
Lampiran 8	Denah Kavling	83
Lampiran 9	Hasil Turnitin	84

TRANSLITERASI DAN SINGKATAN

A. Transliterasi

1. Konsonan

Fonem konsonan bahasa Arab yang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan huruf, dalam transliterasi ini sebagian dilambangkan dengan huruf, sebagian dengan tanda, dan sebagian lain dilambangkan dengan huruf dan tanda.

Daftar huruf bahasa Arab dan transliterasinya ke dalam huruf latin:

Huruf	Nama	Huruf latin	Nama
ا	Alif	Tidak dilambangkan	Tidak dilambangkan
ب	Ba	B	Be
ت	Ta	T	Te
ث	Tha	Th	te dan ha
ج	Jim	J	Je
ح	Ha	ḥ	ha (dengan titik di bawah)
خ	Kha	Kh	ka dan ha
د	Dal	D	De
ذ	Dhal	Dh	de dan ha
ر	Ra	R	Er

ز	Zai	Z	Zet
س	Sin	S	Es
ش	Syin	Sy	es dan ye
ص	Shad	ṣ	es (dengan titik di bawah)
ض	Dad	ḍ	de (dengan titik di bawah)
ط	Ta	ṭ	te (dengan titik di bawah)
ظ	Za	ẓ	zet (dengan titik di bawah)
ع	‘ain	‘	koma terbalik ke atas
غ	Gain	G	Ge
ف	Fa	F	Ef
ق	Qaf	Q	Qi
ك	Kaf	K	Ka
ل	Lam	L	El
م	Mim	M	Em
ن	Nun	N	En
و	Wau	W	We
ه	Ha	H	Ha
ء	Hamzah	,	Apostrof
ي	Ya	Y	Ye

Hamzah (ء) yang terletak di awal kata mengikuti vokalnya tanpa diberi tanda apapun. Jika terletak di tengah atau di akhir, maka ditulis dengan tanda (‘).

2. Vokal

a. Vokal tunggal (*monoftong*) bahasa Arab yang lambangnya berupa tanda atau harakat, transliterasinya sebagai berikut:

Tanda	Nama	Huruf Latin	Nama
أَ	Fathah	A	A
إِ	Kasrah	I	I
أُ	Dammah	U	U

b. Vokal rangkap (*diftong*) bahasa Arab yang lambangnya berupa gabungan antara harakat dan huruf, transliterasinya berupa gabungan huruf, yaitu:

Tanda	Nama	Huruf Latin	Nama
أَيَّ	fathah dan ya	Ai	a dan i
أَوْ	fathah dan wau	Au	a dan u

Contoh:

كَيْفَ : *kaifa*

حَوْلَ : *haula*

3. Maddah

Maddah atau vokal panjang yang lambangnya berupa harakat dan huruf, transliterasinya berupa huruf dan tanda, yaitu:

Harkat Huruf	Nama	Huruf dan Tanda	Nama
اَ/آي	fathah dan alif atau ya	Ā	a dan garis diatas
إِي	kasrah dan ya	Ī	i dan garis diatas
أُو	dammah dan wau	Ū	u dan garis diatas

Contoh:

مَاتَ : *māta*

رَمَى : *ramā*

قِيلَ : *qīla*

يَمُوتُ : *yamūtu*

4. Ta Marbutah

Transliterasi untuk *ta marbutah* ada dua:

- Ta marbutah* yang hidup atau mendapat harkat fathah, kasrah, dan dammah, transliterasinya adalah [t].
- Ta marbutah* yang mati atau mendapat harkat sukun, transliterasinya adalah [h].

kalau pada kata yang terakhir dengan *ta marbutah* diikuti oleh kata yang menggunakan kata sandang *al-* serta bacaan kedua kata itu terpisah, maka *ta marbutah* itu ditransliterasikan dengan *ha (h)*

Contoh:

رَوْضَةُ الْجَنَّةِ : *Rauḍah al-jannah* atau *Rauḍatul jannah*

الْمَدِينَةُ الْفَاضِلَةُ : *Al-madīnah al-fāḍilah* atau *Al-madīnatul fāḍilah*

الْحِكْمَةُ : *Al-hikmah*

5. Syaddah (Tasydid)

Syaddah atau tasydid yang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan sebuah tanda tasydid (ّ), dalam transliterasi ini dilambangkan dengan perulangan huruf (konsonan ganda) yang diberi tanda syaddah.

Contoh:

رَبَّنَا	: <i>Rabbanā</i>
نَجَّيْنَا	: <i>Najjainā</i>
الْحَقُّ	: <i>Al-Haqq</i>
الْحَجُّ	: <i>Al-Hajj</i>
نُعَمِّ	: <i>Nu'ima</i>
عَدُوُّ	: <i>'Aduwwun</i>

Jika huruf ى bertasydid diakhir sebuah kata dan didahului oleh huruf kasrah (يَ), maka ia litransliterasi seperti huruf *maddah* (i).

Contoh:

عَرَبِيٌّ	: 'Arabi (bukan 'Arabiyy atau 'Araby)
عَلِيٌّ	: "Ali (bukan 'Alyy atau 'Aly)

6. Kata Sandang

Kata sandang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan huruf لا (*alif lam ma'rifah*). Dalam pedoman transliterasi ini, kata sandang ditransliterasikan seperti biasa, *al-*, baik ketika ia diikuti oleh huruf *syamsiah* maupun huruf *qamariah*. Kata sandang tidak mengikuti bunyi huruf langsung yang mengikutinya. Kata sandang ditulis terpisah dari katayang mengikutinya dan dihubungkan dengan garis mendatar (-).

Contoh:

الشَّمْسُ	: <i>al-syamsu</i> (bukan <i>asy-syamsu</i>)
الزَّلْزَلَةُ	: <i>al-zalzalāh</i> (bukan <i>az-zalzalāh</i>)
الْفَلَسَفَةُ	: <i>al-falsafah</i>
الْبِلَادُ	: <i>al-bilādu</i>

7. Hamzah

Aturan transliterasi huruf hamzah menjadi apostrof (') hanya berlaku bagi hamzah yang terletak di tengah dan akhir kata. Namun bila hamzah terletak di awal kata, ia tidak dilambangkan, karena dalam tulisan arab ia berupa alif.

Contoh:

تَأْمُرُونَ	: <i>ta'murūna</i>
النَّوْءُ	: <i>al-nau'</i>
شَيْءٌ	: <i>syai'un</i>
أَمِرْتُ	: <i>umirtu</i>

8. Kata Arab yang lazim digunakan dalam bahasa Indonesia

Kata, istilah atau kalimat Arab yang ditransliterasi adalah kata, istilah atau kalimat yang belum dibakukan dalam bahasa Indonesia. Kata, istilah atau kalimat yang sudah lazim dan menjadi bagian dari pembendaharaan bahasa Indonesia, tidak lagi ditulis menurut cara transliterasi di atas. Misalnya kata *Al-Qur'an* (dar *Qur'an*), *Sunnah*.

Namun bila kata-kata tersebut menjadi bagian dari satu rangkaian teks Arab maka mereka harus ditransliterasi secara utuh.

Contoh:

Fī ṣilāl al-qur'an

Al-sunnah qabl al-tadwin

Al-ibārat bi 'umum al-laḥz lā bi khusus al-sabab

9. *Laḥz al-Jalalah*

Kata “Allah” yang didahului partikel seperti huruf jar dan huruf lainnya atau berkedudukan sebagai *mudaf ilahi* (frasa nominal), ditransliterasi tanpa huruf hamzah.

Contoh:

دِينُ اللَّهِ : *Dīnullah*

بِاللَّهِ : *billah*

Adapun *ta marbutah* di akhir kata yang disandarkan kepada *laḥz al-jalālāh*, ditransliterasi dengan huruf [t].

Contoh:

هُم فِي رَحْمَةِ اللَّهِ : *Hum fī rahmmatillāh*

10. Huruf Kapital

Walau sistem tulisan Arab tidak mengenal huruf kapital, dalam transliterasi ini huruf tersebut digunakan juga berdasarkan kepada pedoman ejaan Bahasa Indonesia yang berlaku (EYD). Huruf kapital, misalnya, digunakan untuk menuliskan huruf awal nama diri (orang, tempat, bulan) dan huruf pertama pada permulaan kalimat.

Bila nama diri didahului oleh kata sandang (*al-*), maka yang ditulis dengan huruf kapital tetap huruf awal nama diri tersebut, bukan huruf awal kata sandangnya. Jika terletak pada awal kalimat, maka huruf A dari kata sandang tersebut menggunakan huruf kapital (*Al-*).

Contoh:

Wa mā Muhammadun illā rasūl

Inna awwala baitin wudi'a linnāsi lalladhī bi Bakkata mubārakan

Syahru Ramadan al-ladhī unzila fih al-Qur'an

Nasir al-Din al-Tusī

Abū Nasr al-Farabi

Jika nama resmi seseorang menggunakan kata *Ibnu* (anak dari) dan *Abū* (bapak dari) sebagai nama kedua terakhirnya, maka kedua nama terakhir itu harus disebutkan sebagai nama akhir dalam daftar pustaka atau daftar referensi.

Contoh:

Abū al-Walid Muhammad ibnu Rusyd, ditulis menjadi: *Ibnu Rusyd, Abū al-Walīd Muhammad* (bukan: *Rusyd, Abū al-Walid Muhammad Ibnu*)

Naşr Hamīd Abū Zaid, ditulis menjadi *Abū Zaid, Naşr Hamīd* (bukan: *Zaid, Naşr Hamīd Abū*)

B. Singkatan

Beberapa singkatan yang di bakukan adalah:

Swt.	=	<i>subḥānāhu wa ta'āla</i>
saw.	=	<i>ṣallallāhu 'alaihi wa sallam</i>
a.s.	=	<i>'alaihi al-sallām</i>
H	=	Hijriah
M	=	Masehi
SM	=	Sebelum Masehi
l.	=	Lahir Tahun
w.	=	Wafat Tahun

QS ../ ...: 4 = QS Al-Baqarah/2:187 atau QS Ibrahim/..., ayat 4

HR = Hadis Riwayat

Beberapa singkatan dalam bahasa Arab

ص	=	صفحة
دم	=	بدون مكان
صلعم	=	صلى الله عليه وسلم
ط	=	طبعة
دن	=	بدون ناشر
الخ	=	إلى آخرها/إلى آخره
ج	=	جزء

Beberapa singkatan yang digunakan secara khusus dalam teks referensi perlu di jelaskan kepanjangannya, diantaranya sebagai berikut:

ed. Editor (atau, eds. [kata dari *editors*] jika lebih dari satu orang editor). Karena dalam bahasa Indonesia kata “edotor” berlaku baik untuk satu atau lebih editor, maka ia bisa saja tetap disingkat ed. (tanpa s).

et al. “Dan lain-lain” atau “dan kawan-kawan” (singkatan dari *et alia*). Ditulis dengan huruf miring. Alternatifnya, digunakan singkatan dkk. (“dan kawan-kawan”) yang ditulis dengan huruf biasa/tegak.

Cet. Cetakan. Keterangan frekuensi cetakan buku atau literatur sejenis.

Terj Terjemahan (oleh). Singkatan ini juga untuk penulisan karta terjemahan yang tidak menyebutkan nama penerjemahnya

Vol. Volume. Dipakai untuk menunjukkan jumlah jilid sebuah buku atau ensiklopedia dalam bahasa Inggris. Untuk buku-buku berbahasa Arab biasanya digunakan juz.

No. Nomor. Digunakan untuk menunjukkan jumlah nomor karya ilmiah berkala seperti jurnal, majalah, dan sebagainya.

Vol. : Volume. Dipakai untuk menunjukkan jumlah jilid sebuah buku atau ensiklopedi dalam bahasa Inggris. Untuk buku-buku berbahasa Arab biasanya digunakan katajuz.

No. : Nomor. Digunakan untuk menunjukkan jumlah nomor karya ilmiah berkala seperti jurnal, majalah, dan sebagainya.



BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Menurut Undang-Undang Pokok Agraria (UUPA) No. 50 Tahun 1960 Pasal 4 Ayat 1 tanah adalah bagian dari permukaan bumi yang dapat dimiliki atau dikuasai oleh seseorang atau badan hukum dengan hak tertentu yang diatur oleh negara. Tanah merupakan salah satu tempat manusia melakukan aktivitasnya untuk mewujudkan segala kebutuhan pokoknya bahkan tanah adalah kebutuhan pokok yang harus dimiliki oleh setiap manusia.¹

Tanah adalah kebutuhan yang wajib dipenuhi selain makanan dan pakaian. Pentingnya tanah untuk dimiliki dilihat dari kenyataan bahwa segala kegiatan manusia dilakukan diatas tanah. Sehingga setiap manusia ingin memiliki kepemilikan atas tanah atau wilayah untuk memenuhi kebutuhan hidup.

Cara manusia agar memiliki tanah dengan membeli tanah kavling. Menurut Peraturan Menteri Pekerjaan Umum dan Perumahan Rakyat (PUPR) No.28/PRT/M/2015 tentang Penyelenggaraan Perumahan dan Kawasan Permukiman tanah kavling adalah bidang tanah yang memiliki batas-batas tertentu, telah

¹ Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 5 Tahun 1960 tentang Peraturan Dasar Pokok-Pokok Agraria (UUPA).

dipersiapkan dan diperuntukkan untuk pembangunan rumah atau bangunan lainnya sesuai dengan rencana tata ruang.²

Tanah merupakan salah satu aset tetap yang memiliki peranan penting dalam kegiatan ekonomi, khususnya dalam bidang properti dan pengembangan perumahan. Dalam kegiatan usaha pengembang (*developer*), tanah menjadi komponen utama yang menentukan besarnya investasi dan nilai jual suatu produk properti. Proses perolehan tanah umumnya melibatkan berbagai biaya seperti biaya akuisisi, biaya pengurusan sertifikat, hingga pajak bea perolehan hak atas tanah dan bangunan (BPHTB). Seluruh komponen tersebut dikenal sebagai biaya perolehan tanah, yang harus dihitung secara akurat agar harga jual yang ditetapkan perusahaan dapat mencerminkan nilai ekonomis sebenarnya dari properti yang dikembangkan.³

Perhitungan biaya perolehan tanah merupakan salah satu faktor utama dalam penetapan harga jual perumahan. Kesalahan dalam memperhitungkan biaya ini dapat mengakibatkan harga jual menjadi tidak kompetitif dan berdampak pada tingkat keuntungan pengembang. Hal ini menunjukkan bahwa transparansi dan ketepatan dalam menghitung biaya perolehan tanah menjadi hal yang sangat krusial bagi perusahaan properti.⁴

² Kementerian Pekerjaan Umum dan Perumahan Rakyat. (2015). Peraturan Menteri PUPR No. 28/PRT/M/2015 tentang Penyelenggaraan Perumahan dan Kawasan Permukiman.

³ Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 28 Tahun 2009 tentang Pajak Daerah dan Retribusi Daerah.

⁴ Noviyanti, I., Isyanto, P., & Sumarni, N. (2024). Analisis Penetapan Harga Jual Perumahan Menggunakan Metode Full Costing.

Pengaruh harga tanah terhadap Nilai Jual Objek Pajak (NJOP) menemukan bahwa harga transaksi jual beli tanah sering kali berbeda dari nilai pajak yang ditetapkan pemerintah. Perbedaan tersebut menimbulkan ketidakpastian dalam penentuan nilai wajar tanah dan dapat memengaruhi keputusan harga jual yang dibuat oleh pengembang. Hal ini memperlihatkan bahwa penentuan harga jual tidak hanya bergantung pada kondisi pasar, tetapi juga pada akurasi perhitungan biaya perolehan yang mencakup aspek legal dan fiskal.⁵

Prinsip keadilan (al-'adl) dan transparansi (ash-shafāfiyyah) dalam akuntansi syariah menekankan bahwa setiap transaksi harus dilakukan secara jujur, terbuka, dan tidak mengandung unsur *gharar* (ketidakjelasan). Oleh karena itu, dalam penentuan harga jual tanah, seluruh komponen biaya harus diungkapkan secara jelas agar tidak menimbulkan kecurangan atau ketidakseimbangan antara hak penjual dan pembeli. Hal ini sejalan dengan firman Allah SWT dalam QS. Asy-Syu'ara [26]:183,⁶

وَلَا تَبْخَسُوا النَّاسَ أَشْيَاءَهُمْ وَلَا تَعْنُوا فِي الْأَرْضِ مُفْسِدِينَ ﴿١٨٣﴾

Artinya : “Dan janganlah kamu merugikan manusia pada hak-haknya dan janganlah kamu merajalela di muka bumi dengan membuat kerusakan”. Ayat ini menegaskan pentingnya prinsip keadilan dan larangan mengambil keuntungan secara tidak adil dalam transaksi ekonomi, termasuk dalam kegiatan jual beli tanah.

PT Rezky Syariah Abadi merupakan salah satu perusahaan pengembang properti berbasis syariah yang berfokus pada penjualan tanah kavling dan pembangunan perumahan tanpa sistem riba dan tanpa akad ganda. Dalam menjalankan aktivitas

⁵ Mustofa. (2001). Pengaruh Harga Tanah terhadap Nilai Jual Objek Pajak (NJOP).

⁶ Al-Qur'an Surah Asy-Syu'ara [26]: 183

usahanya, perusahaan ini memiliki beberapa proyek properti yang tersebar di wilayah Pulau Sulawesi seperti di Kota Parepare, Kabupaten Pinrang, Kabupaten Sidrap, Kabupaten Bone dan Kabupaten Kolaka Timur. Penelitian ini dilakukan di samping BTN Puri Alam Madani, blok B/18, Galung Maloang, Kecamatan Bacukiki, Kota Parepare, Sulawesi Selatan dan Samping Perumahan Villa Sawerigading, Galung Maloang, Kecamatan Bacukiki, Kota Parepare, Sulawesi Selatan. Sebagai perusahaan yang bergerak di bidang pengembangan properti, penentuan harga jual menjadi aspek yang sangat krusial karena berkaitan langsung dengan tingkat keuntungan dan daya saing di pasar.

Hasil observasi awal dan wawancara singkat dengan bagian administrasi dan keuangan, terdapat beberapa fenomena yang menarik untuk dikaji lebih dalam. Pertama, proses perhitungan biaya perolehan tanah belum dilakukan secara sistematis dan terdokumentasi secara rinci. Beberapa komponen seperti biaya legalisasi, biaya sertifikasi, dan pajak BPHTB sering kali dihitung secara terpisah oleh bagian administrasi tanpa adanya format baku perhitungan. Sehingga menimbulkan potensi kesalahan pencatatan dan selisih biaya.

Kedua, dalam praktik penentuan harga jual, perusahaan masih sering menggunakan pendekatan harga pasar atau harga kompetitor, sehingga adanya potensi ketidaksesuaian antara harga jual dengan biaya yang sebenarnya, yang berisiko terhadap margin keuntungan perusahaan. Kondisi ini tentu dapat mempengaruhi stabilitas keuangan, terlebih dalam sistem syariah yang menekankan prinsip keadilan (*al-'adl*) dan keterbukaan (*ash-shafāfiyyah*) dalam transaksi.

Kondisi tersebut menunjukkan bahwa meskipun PT Rezky Syariah Abadi telah menerapkan konsep bisnis syariah dalam sistem pembiayaannya, penerapan prinsip

syariah dalam aspek akuntansi dan penentuan harga jual masih memerlukan evaluasi dan perbaikan, khususnya dalam hal perhitungan biaya perolehan tanah. Oleh karena itu, penelitian ini penting dilakukan untuk menganalisis bagaimana perusahaan menghitung biaya perolehan tanah, serta bagaimana hasil perhitungan tersebut digunakan dalam penentuan harga jual yang sesuai dengan prinsip akuntansi syariah.

Berdasarkan uraian tersebut, muncul pertanyaan bagaimana proses perhitungan biaya perolehan tanah pada PT. Rezky Syariah Abadi serta faktor apa saja yang mempengaruhi penentuan harga tanah. Oleh karena itu, penelitian ini dilakukan untuk menganalisis perhitungan biaya perolehan tanah dalam penentuan harga jual pada PT Rezky Syariah Abadi, guna memberikan gambaran yang lebih komprehensif mengenai efektivitas perhitungan biaya perolehan tanah serta pengaruhnya terhadap kebijakan opharga jual perusahaan.

B. Rumusan Masalah

Latar belakang di atas dapat dirumuskan pokok permasalahan dengan penelitian ini, sebagai berikut:

1. Bagaimana biaya perolehan tanah kavling di PT. Rezky Syariah Abadi.?
2. Bagaimana harga jual tanah kavling di PT. Rezky Syariah Abadi.?
3. Bagaimana analisis perhitungan biaya perolehan tanah kavling dalam penentuan harga jual di PT. Rezky Syariah Abadi?

C. Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian ini ialah :

1. Untuk menganalisis biaya perolehan tanah kavling di PT. Rezky Syariah Abadi
2. Untuk menganalisis harga jual tanah kavling di PT. Rezky Syariah Abadi
3. Untuk menganalisis perhitungan biaya perolehan tanah kavling dalam penentuan harga jual di PT. Rezky Syariah Abadi

D. Manfaat Penelitian

1. Manfaat Teoritis

Hasil penelitian ini diharapkan mampu memberikan kontribusi bagi ilmu pengetahuan dan penelitian ini mampu menjadi referensi bagi penelitian sejenis sehingga mampu menghasilkan penelitian-penelitian yang lebih mendalam, serta menjadi sumber referensi bagi peneliti selanjutnya.

2. Manfaat Praktis

- a. Bagi penulis penelitian ini bermanfaat sebagai bahan proses pembelajaran dan menambah wawasan ilmiah penulis dalam disiplin ilmu yang penulis tekuni.
- b. Dengan penelitian ini, maka diharapkan dapat menjadi pertimbangan dan memberikan sumbangan pemikiran kepada pelaku usaha dibidang properti agar lebih memahami pentingnya menganalisis perhitungan biaya perolehan tanah dalam penentuan harga.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

A. Tinjauan Penelitian Relevan

Penelitian relevan merupakan hasil kajian yang dilakukan oleh peneliti terdahulu untuk dijadikan sebagai acuan perbandingan adalah sebagai berikut:

1. Penelitian yang dilakukan oleh Nur Rahmawati dengan judul Analisis Penerimaan Bea Perolehan Hak atas Tanah dan Bangunan (BPHTB) terhadap Pendapatan Asli Daerah Kabupaten Gowa. Penelitian ini menggunakan metode deskriptif kuantitatif dengan menganalisis data penerimaan BPHTB serta kontribusinya terhadap Pendapatan Asli Daerah (PAD). Hasil penelitian menunjukkan bahwa BPHTB merupakan salah satu sumber pendapatan daerah yang cukup signifikan dan dipengaruhi oleh banyaknya transaksi jual beli tanah dan bangunan di daerah tersebut. Selain itu, besarnya BPHTB yang dikenakan dalam setiap transaksi juga menjadi salah satu komponen biaya yang harus diperhitungkan dalam proses perolehan tanah atau bangunan. Persamaan penelitian tersebut dengan penelitian yang penulis lakukan adalah sama-sama membahas mengenai biaya yang timbul dalam proses perolehan tanah, khususnya terkait dengan komponen BPHTB. Adapun perbedaannya terletak pada fokus penelitian, dimana penelitian tersebut lebih menitikberatkan pada kontribusi BPHTB terhadap pendapatan daerah, sedangkan penelitian yang penulis lakukan lebih berfokus pada analisis

perhitungan biaya perolehan tanah kavling sebagai dasar dalam penentuan harga jual pada PT. Rezky Syariah Abadi.⁷

2. Penelitian yang dilakukan oleh Djojomartono dengan judul Analisis Harga Tanah di Sekitar Perumahan di Kecamatan Pati. Penelitian ini menggunakan metode kuantitatif dengan analisis regresi linear berganda untuk mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi harga tanah. Data penelitian diperoleh dari transaksi jual beli tanah serta karakteristik lokasi tanah. Hasil penelitian menunjukkan bahwa harga tanah dipengaruhi oleh beberapa faktor seperti luas tanah, akses jalan, jarak ke pusat kota, jarak ke fasilitas pendidikan, serta aktivitas ekonomi di sekitar lokasi tanah. Persamaan penelitian tersebut dengan penelitian yang penulis lakukan adalah sama-sama membahas faktor yang mempengaruhi harga tanah. Perbedaannya adalah penelitian tersebut lebih berfokus pada analisis faktor lokasi terhadap harga tanah, sedangkan penelitian yang penulis lakukan berfokus pada perhitungan biaya perolehan tanah kavling sebagai dasar penentuan harga jual tanah pada perusahaan developer.⁸
3. Penelitian yang dilakukan oleh Muhamad Iqbal Roif Arrohman, Ahmad Yani, dan Miladiah Kusumaningarti dalam jurnal Triwikrama: Jurnal Multidisiplin Ilmu Sosial yang berjudul “Analisis Pungutan Pajak Bea Perolehan Hak Atas Tanah dan

⁷ Nur Rahmawati (2023), Analisis Penerimaan Bea Perolehan Hak atas Tanah dan Bangunan (BPHTB) terhadap Pendapatan Asli Daerah Kabupaten Gowa, Skripsi (Makassar: Universitas Islam Negeri Alauddin Makassar).

⁸ Djojomartono (2021), *Analisis Harga Tanah di Sekitar Perumahan di Kecamatan Pati*, JGISE: Journal of Geospatial Information Science and Engineering.

Bangunan (BPHTB) dan Dampaknya terhadap Harga Jual Perumahan” sangat relevan dijadikan sebagai penelitian terdahulu dalam kajian ini. Penelitian tersebut menjelaskan bahwa pungutan BPHTB merupakan salah satu komponen biaya yang berkontribusi dalam pembentukan harga jual perumahan. Dengan pendekatan deskriptif kuantitatif, penelitian ini menganalisis data harga jual, biaya pengembangan, serta nilai BPHTB di Kabupaten Tulungagung, dan hasilnya menunjukkan bahwa tarif BPHTB sebesar 5% dari selisih Nilai Perolehan Objek Pajak (NPOP) dan Nilai Perolehan Objek Pajak Tidak Kena Pajak (NPOPTKP) memberikan tambahan beban biaya rata-rata sebesar 3,76% dari harga pokok jual rumah. Hasil uji korelasi Spearman juga menunjukkan nilai koefisien 1,000 dengan signifikansi 0,000 yang menandakan hubungan sangat kuat antara BPHTB dan harga jual perumahan, sehingga kebijakan fiskal daerah terbukti berpengaruh terhadap strategi penetapan harga pengembang.

Adapun persamaan penelitian ini dengan penelitian yang dilakukan di PT. Rezky Syariah Abadi terletak pada fokus kajian yang sama-sama membahas pengaruh komponen biaya terhadap penentuan harga jual properti serta penggunaan pendekatan deskriptif kuantitatif dalam menganalisis hubungan antarvariabel. Namun demikian, terdapat perbedaan pada objek dan ruang lingkup penelitian, di mana penelitian tersebut berfokus pada perumahan dan pajak BPHTB di Kabupaten Tulungagung, sedangkan penelitian ini menitikberatkan pada perhitungan biaya perolehan tanah kavling di PT. Rezky Syariah Abadi yang mencakup komponen lebih luas seperti harga tanah, biaya legalitas, pematangan lahan, dan biaya notaris.

Selain itu, penelitian terdahulu lebih menekankan pada dampak kebijakan pajak terhadap daya beli dan strategi pengembang, sedangkan penelitian ini lebih berfokus pada struktur perhitungan biaya perolehan sebagai dasar penentuan harga jual yang akuntabel dan sistematis dalam perspektif manajemen keuangan perusahaan.⁹

4. Penelitian yang dilakukan oleh Cornelia Gita Septantri, Srikalimah, dan Rike Selviasari yang berjudul “Analisis Bea Pengalihan Hak atas Tanah dan Bangunan (BPHTB) dan Diskon Penjualan pada Perusahaan Developer guna Menentukan Harga Jual” merupakan kajian yang relevan dengan penelitian ini yang berjudul “Analisis Perhitungan Biaya Perolehan Tanah Kavling dalam Penentuan Harga Jual di PT. Rezky Syariah Abadi.” Penelitian tersebut bertujuan untuk menganalisis pengaruh BPHTB dan diskon penjualan terhadap penentuan harga jual perumahan pada PT Agung Saridewi Mandiri melalui proyek Kediri Family Residence dengan menggunakan metode deskriptif kuantitatif dan data primer perusahaan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa BPHTB sebesar 5% dari Nilai Perolehan Objek Pajak (NPOP) setelah dikurangi NPOPTKP menjadi komponen penting dalam pembentukan harga jual rumah, serta strategi diskon sebesar 15% mampu menjaga daya saing harga tanpa mengurangi keuntungan perusahaan secara signifikan,

⁹ Arrohman, M. I. R., Yani, A., & Kusumaningarti, M. (2025). Analisis pungutan pajak Bea Perolehan Hak atas Tanah dan Bangunan (BPHTB) dan dampaknya terhadap harga jual perumahan. *Triwikrama: Jurnal Multidisiplin Ilmu Sosial*, 11(6). E-ISSN 2988-1986.

dengan total harga jual setelah perhitungan BPHTB dan diskon mencapai Rp12.284.962.500 untuk seluruh unit pada tahun 2020–2021. Penelitian ini menegaskan bahwa BPHTB dan strategi diskon memiliki pengaruh langsung terhadap penentuan harga jual properti karena berdampak pada persepsi harga konsumen serta laba bersih perusahaan.

Persamaan penelitian ini dengan penelitian di PT. Rezky Syariah Abadi terletak pada fokus kajian yang sama-sama membahas komponen biaya pajak (BPHTB) dalam pembentukan harga jual properti serta penggunaan pendekatan deskriptif kuantitatif dalam analisis data. Selain itu, kedua penelitian juga sama-sama menekankan pentingnya perhitungan biaya perolehan secara menyeluruh sebagai dasar penetapan harga yang akurat dan kompetitif. Adapun perbedaannya terletak pada objek dan variabel tambahan yang dikaji, di mana penelitian tersebut tidak hanya berfokus pada BPHTB tetapi juga memasukkan strategi diskon penjualan sebagai variabel penentu harga, sedangkan penelitian ini lebih menitikberatkan pada struktur perhitungan biaya perolehan tanah kavling yang mencakup harga tanah, biaya legalitas, pematangan lahan, dan biaya notaris tanpa pembahasan strategi diskon. Selain itu, penelitian terdahulu lebih berorientasi pada strategi pemasaran dan optimalisasi penjualan, sedangkan penelitian ini berfokus pada analisis struktur biaya perolehan sebagai dasar penetapan harga jual dalam perspektif manajemen keuangan yang lebih sistematis dan akuntabel.¹⁰

¹⁰ Septantri, C. G., Srikalimah, & Selviasari, R. (2023). Analisis Bea Pengalihan Hak atas Tanah dan Bangunan (BPHTB) dan diskon penjualan pada perusahaan developer guna menentukan

5. Penelitian yang dilakukan oleh Dhita Pratiwi Ar, Aminuddin Hamdat, Ramlah, Madrianah, dan Karta Negara Salam dalam jurnal J-ALIF: Jurnal Penelitian Hukum Ekonomi Syariah dan Budaya Islam yang berjudul “Optimalisasi Metode Akad Jual Beli Tanah Kavling dengan Pendekatan *Shariah Enterprise Theory* (SET)” merupakan penelitian yang relevan dengan topik “Analisis Perhitungan Biaya Perolehan Tanah dalam Penentuan Harga Jual di PT. Rezky Syariah Abadi.” Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis penerapan prinsip *Shariah Enterprise Theory* (SET) dalam sistem akad jual beli tanah kavling pada perusahaan properti syariah dengan studi kasus di CV. Pelangi Jingga Mandiri Makassar, menggunakan metode kualitatif deskriptif dengan pendekatan fenomenologi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa transaksi jual beli kavling dilakukan secara syariah tanpa melibatkan riba, denda, asuransi, maupun penyitaan, serta menggunakan akad murabahah yang menekankan transparansi harga pokok dan margin keuntungan kepada pembeli. Selain itu, prinsip SET diterapkan untuk memastikan seluruh aktivitas bisnis berjalan berdasarkan nilai keadilan, kejujuran, amanah, dan pertanggungjawaban kepada Allah SWT, manusia, dan lingkungan, termasuk perhatian terhadap kesejahteraan pegawai dan pengelolaan lingkungan dalam pembukaan lahan kavling.

Persamaan penelitian ini dengan penelitian di PT. Rezky Syariah Abadi terletak pada fokus kajian yang sama-sama mengangkat konsep jual beli tanah

harga jual (studi kasus pada PT Agung Saridewi Mandiri). Jurnal Ilmiah Cendekia Akuntansi, 8(2), 64–76.

kavling dalam perspektif syariah serta menekankan transparansi dan keadilan dalam penetapan harga. Selain itu, keduanya juga memiliki kesamaan dalam menyoroti pentingnya prinsip akuntabilitas dan kejelasan dalam proses penentuan harga jual properti. Adapun perbedaannya terletak pada pendekatan dan fokus analisis, di mana penelitian tersebut lebih menitikberatkan pada penerapan *Shariah Enterprise Theory* (SET) dalam sistem akad dan aspek etika bisnis syariah secara kualitatif, sedangkan penelitian ini lebih berfokus pada analisis perhitungan biaya perolehan tanah kavling secara kuantitatif sebagai dasar penentuan harga jual di PT. Rezky Syariah Abadi, yang mencakup komponen biaya seperti harga tanah, legalitas, pematangan lahan, dan biaya notaris tanpa pembahasan mendalam mengenai struktur akad secara fenomenologis. Dengan demikian, penelitian terdahulu ini memberikan landasan konseptual bahwa penetapan harga dalam bisnis properti syariah tidak hanya berbasis pada aspek ekonomi, tetapi juga harus selaras dengan nilai-nilai keadilan, amanah, dan keberlanjutan sesuai prinsip syariah.¹¹

B. Tinjauan Teori

1. Akuntansi Biaya

1) Pengertian Biaya

Biaya merupakan salah satu konsep penting dalam akuntansi dan manajemen

¹¹ Pratiwi Ar, D., Hamdat, A., Ramlah, Madrianah, & Salam, K. N. (2023). Optimalisasi metode akad jual beli tanah kavling dengan pendekatan *Shariah Enterprise Theory* (SET). *J-ALIF: Jurnal Penelitian Hukum Ekonomi Syariah dan Budaya Islam*, 8(2), 198–219. <https://doi.org/10.35329/jalif.v8i2.4048>

keuangan yang digunakan untuk mengukur seluruh pengorbanan ekonomi yang dikeluarkan dalam rangka memperoleh barang atau jasa. Secara umum, biaya dapat diartikan sebagai pengeluaran yang dinyatakan dalam satuan uang, baik yang sudah terjadi maupun yang akan terjadi, untuk memperoleh manfaat tertentu di masa sekarang atau masa yang akan datang. Dalam konteks perusahaan, biaya menjadi dasar utama dalam penentuan harga pokok produksi maupun harga jual suatu produk atau jasa.

Menurut Mulyadi, biaya adalah pengorbanan sumber ekonomi yang diukur dalam satuan uang yang telah terjadi atau yang kemungkinan akan terjadi untuk tujuan tertentu.¹² Definisi ini menekankan bahwa biaya tidak hanya mencakup pengeluaran yang sudah terjadi, tetapi juga mencakup komitmen pengeluaran di masa mendatang yang berkaitan dengan aktivitas perusahaan. Sementara itu, Hansen dan Mowen menjelaskan bahwa biaya adalah kas atau nilai ekuivalen kas yang dikorbankan untuk mendapatkan barang atau jasa yang diharapkan memberikan manfaat saat ini maupun di masa depan.¹³ Definisi ini menegaskan bahwa biaya memiliki hubungan langsung dengan proses penciptaan nilai dan manfaat ekonomi bagi perusahaan.

Selanjutnya, menurut Horngren, Datar, dan Rajan, biaya merupakan sumber daya yang dikorbankan atau dilepaskan untuk mencapai tujuan tertentu, yang biasanya diukur dalam bentuk moneter.¹⁴ Dari beberapa pengertian tersebut dapat disimpulkan

¹² Mulyadi, *Akuntansi Biaya*, Edisi 5 (Yogyakarta: STIM YKPN, 2016), hlm. 8.

¹³ Don R. Hansen dan Maryanne M. Mowen, *Managerial Accounting*, 8th Edition (Boston: Cengage Learning, 2018), hlm. 38.

¹⁴ Charles T. Horngren, Srikant M. Datar, dan Madhav V. Rajan, *Cost Accounting: A Managerial Emphasis*, 16th Edition (Harlow: Pearson, 2019), hlm. 27.

bahwa biaya adalah seluruh pengorbanan ekonomi yang diukur dalam satuan uang yang dilakukan oleh perusahaan untuk memperoleh manfaat tertentu dalam rangka mendukung kegiatan operasional dan pencapaian tujuan organisasi.

2) Klasifikasi Biaya

Klasifikasi biaya merupakan proses pengelompokan biaya berdasarkan karakteristik tertentu yang bertujuan untuk memudahkan perencanaan, pengendalian, serta pengambilan keputusan manajemen. Dalam akuntansi biaya, pengelompokan ini sangat penting karena setiap jenis biaya memiliki fungsi dan perilaku yang berbeda dalam kegiatan operasional perusahaan.

Menurut Mulyadi, biaya dapat diklasifikasikan menjadi beberapa kelompok, antara lain berdasarkan hubungan dengan produk, hubungan dengan volume kegiatan, serta berdasarkan fungsi pokok dalam perusahaan.¹⁵ Berdasarkan hubungannya dengan produk, biaya dibedakan menjadi biaya produksi dan biaya nonproduksi. Biaya produksi terdiri dari biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya *overhead* pabrik, sedangkan biaya nonproduksi meliputi biaya pemasaran dan biaya administrasi serta umum. Klasifikasi ini membantu perusahaan dalam menentukan harga pokok produksi secara lebih akurat.

Selanjutnya, berdasarkan perilakunya terhadap perubahan volume kegiatan, biaya dibedakan menjadi biaya tetap, biaya variabel, dan biaya semi variabel. Biaya tetap adalah biaya yang jumlahnya tidak berubah meskipun volume produksi berubah,

¹⁵ Mulyadi, *Akuntansi Biaya*, Edisi 5 (Yogyakarta: STIM YKPN, 2016), hlm. 14–18.

seperti biaya sewa. Biaya variabel adalah biaya yang berubah sebanding dengan perubahan volume produksi, seperti biaya bahan baku. Sementara itu, biaya semi variabel merupakan biaya yang memiliki unsur tetap dan variabel sekaligus.¹⁶

Menurut Hansen dan Mowen, klasifikasi biaya juga dapat dilakukan berdasarkan fungsi manajerial, yaitu biaya produksi, biaya pemasaran, biaya administrasi, dan biaya keuangan.¹⁷ Pengelompokan ini sangat membantu manajemen dalam melakukan pengendalian biaya serta evaluasi kinerja setiap bagian dalam perusahaan.

Dengan demikian, klasifikasi biaya sangat penting dalam sistem akuntansi biaya karena memberikan informasi yang lebih terstruktur dan relevan bagi manajemen dalam menentukan harga pokok, menetapkan harga jual, serta melakukan pengendalian biaya secara efektif.

2. Harga Jual

1) Pengertian Harga

Harga merupakan salah satu elemen penting dalam kegiatan pemasaran dan menjadi faktor utama yang memengaruhi keputusan pembelian konsumen. Secara umum, harga dapat diartikan sebagai sejumlah nilai yang harus dibayarkan oleh konsumen untuk memperoleh suatu barang atau jasa yang ditawarkan oleh perusahaan.

¹⁶ Mulyadi, *Akuntansi Biaya*, Edisi 5 (Yogyakarta: STIM YKPN, 2016), hlm. 20–22.

¹⁷ Don R. Hansen dan Maryanne M. Mowen, *Managerial Accounting*, 8th Edition (Boston: Cengage Learning, 2018), hlm. 52–55.

Dalam perspektif ekonomi dan manajemen, harga tidak hanya mencerminkan nilai tukar suatu produk, tetapi juga menjadi representasi dari biaya produksi, keuntungan yang diharapkan, serta kondisi pasar.

Menurut Kotler dan Armstrong, harga adalah jumlah uang yang dibebankan untuk suatu produk atau jasa, atau jumlah nilai yang ditukar oleh konsumen untuk mendapatkan manfaat dari kepemilikan atau penggunaan produk atau jasa tersebut.¹⁸ Definisi ini menunjukkan bahwa harga merupakan nilai moneter yang disepakati antara penjual dan pembeli sebagai imbalan atas manfaat yang diterima konsumen. Selain itu, harga juga menjadi satu-satunya elemen bauran pemasaran yang menghasilkan pendapatan, sedangkan elemen lainnya menimbulkan biaya.

Selanjutnya, menurut Tjiptono, harga merupakan satu-satunya unsur bauran pemasaran yang memberikan pemasukan atau pendapatan bagi perusahaan, serta menjadi indikator nilai dari suatu produk atau jasa yang ditawarkan kepada konsumen.¹⁹ Oleh karena itu, penetapan harga harus dilakukan secara tepat karena dapat memengaruhi daya saing perusahaan, volume penjualan, serta keuntungan yang diperoleh.

Sementara itu, menurut Lupiyoadi, harga adalah sejumlah uang yang dibayarkan atas suatu produk atau jasa, atau nilai yang ditukar konsumen untuk

¹⁸ Philip Kotler dan Gary Armstrong, *Principles of Marketing*, 17th Edition (Harlow: Pearson, 2018), hlm. 308.

¹⁹ Fandy Tjiptono, *Strategi Pemasaran*, Edisi 4 (Yogyakarta: Andi Offset, 2019), hlm. 151.

manfaat yang diperoleh dari penggunaan produk atau jasa tersebut.²⁰ Dari beberapa pengertian tersebut dapat disimpulkan bahwa harga adalah nilai tukar dalam bentuk uang yang dibayarkan konsumen kepada produsen sebagai imbalan atas barang atau jasa yang memberikan manfaat tertentu.

2) Jenis-Jenis Harga

Harga merupakan salah satu unsur penting dalam kegiatan pemasaran karena harga menjadi alat pertukaran antara penjual dan pembeli dalam memperoleh suatu barang atau jasa. Harga juga mencerminkan nilai suatu produk yang ditawarkan oleh perusahaan kepada konsumen. Harga adalah sejumlah uang yang harus dibayarkan oleh konsumen untuk memperoleh suatu produk atau jasa yang ditawarkan oleh perusahaan.²¹ Oleh karena itu, penetapan harga yang tepat sangat penting karena dapat mempengaruhi keputusan pembelian konsumen serta menentukan tingkat keuntungan yang diperoleh perusahaan.

Dalam praktik pemasaran, harga memiliki beberapa jenis yang digunakan oleh perusahaan untuk menyesuaikan strategi penjualan dengan kondisi pasar. Jenis-jenis harga dapat dibedakan menjadi beberapa bentuk, yaitu harga daftar (*list price*), harga diskon (*discount price*), harga kredit (*credit price*), dan harga geografis (*geographical pricing*). Harga daftar merupakan harga dasar yang ditetapkan oleh perusahaan

²⁰ Rambat Lupiyoadi, *Manajemen Pemasaran Jasa*, Edisi 3 (Jakarta: Salemba Empat, 2020), hlm. 98.

²¹ Philip Kotler dan Gary Armstrong, *Principles of Marketing*, Edisi 15 (New Jersey: Pearson Education, 2018), hlm. 312.

sebelum adanya potongan atau diskon. Harga diskon adalah harga yang telah dikurangi dari harga normal sebagai bentuk insentif kepada konsumen, misalnya diskon pembelian dalam jumlah besar atau diskon musiman.²²

Terdapat juga harga promosi yang biasanya ditetapkan lebih rendah dari harga normal untuk menarik minat konsumen dalam jangka waktu tertentu. Strategi ini sering digunakan perusahaan untuk meningkatkan volume penjualan atau memperkenalkan produk baru kepada konsumen. Sedangkan harga geografis merupakan penetapan harga yang berbeda berdasarkan lokasi atau wilayah penjualan produk. Perbedaan harga tersebut biasanya disebabkan oleh perbedaan biaya distribusi, transportasi, serta kondisi pasar di setiap wilayah. Dengan adanya berbagai jenis harga tersebut, perusahaan dapat menyesuaikan strategi penetapan harga agar tetap kompetitif di pasar dan mampu mencapai tujuan pemasaran yang diinginkan.

3) Tujuan Penetapan Harga Jual

Penetapan harga jual merupakan salah satu keputusan penting yang harus dilakukan oleh perusahaan karena harga memiliki pengaruh langsung terhadap tingkat penjualan dan keuntungan perusahaan. Harga yang terlalu tinggi dapat menyebabkan produk sulit terjual, sedangkan harga yang terlalu rendah dapat mengurangi keuntungan bahkan menyebabkan kerugian bagi perusahaan. Oleh karena itu, perusahaan harus mempertimbangkan berbagai faktor sebelum menentukan harga jual suatu produk atau jasa.

²² Philip Kotler dan Gary Armstrong, *Principles of Marketing*, 17th Edition (Harlow: Pearson, 2018), hlm. 312–313.

Terdapat beberapa tujuan yang ingin dicapai perusahaan dalam menetapkan harga jual suatu produk. Tujuan tersebut antara lain memaksimalkan laba, meningkatkan pangsa pasar, mempertahankan kelangsungan hidup perusahaan, serta membentuk citra tertentu terhadap produk di pasar. Dalam tujuan memaksimalkan laba, perusahaan menetapkan harga dengan mempertimbangkan tingkat keuntungan yang ingin dicapai. Sedangkan dalam tujuan meningkatkan pangsa pasar, perusahaan dapat menetapkan harga yang relatif lebih rendah untuk menarik lebih banyak konsumen sehingga dapat memperluas pangsa pasar.²³

Penetapan harga juga dapat digunakan sebagai strategi untuk mempertahankan kelangsungan hidup perusahaan dalam kondisi persaingan yang ketat. Dalam kondisi tertentu, perusahaan mungkin menetapkan harga yang lebih rendah untuk menjaga agar produk tetap dapat bersaing di pasar. Tujuan lainnya adalah menciptakan citra produk di mata konsumen, misalnya dengan menetapkan harga yang lebih tinggi untuk menunjukkan bahwa produk tersebut memiliki kualitas yang lebih baik. Dengan demikian, penetapan harga tidak hanya bertujuan untuk memperoleh keuntungan, tetapi juga sebagai strategi pemasaran yang dapat mempengaruhi persepsi konsumen terhadap suatu produk.

4) Tahapan Penetapan Harga Jual

Dalam menentukan harga jual suatu produk, perusahaan perlu melalui beberapa tahapan agar harga yang ditetapkan dapat sesuai dengan kondisi pasar dan biaya yang

²³ Fandy Tjiptono, *Strategi Pemasaran*, Edisi 4 (Yogyakarta: Andi, 2019), hlm. 152.

dikeluarkan oleh perusahaan. Proses ini penting dilakukan agar harga yang ditetapkan tidak hanya mampu menutup biaya produksi atau operasional, tetapi juga memberikan keuntungan yang diharapkan oleh perusahaan. Selain itu, penetapan harga yang tepat juga dapat membantu perusahaan dalam menghadapi persaingan di pasar.

Terdapat beberapa tahapan dalam proses penetapan harga sebagai berikut :

- a) Menentukan tujuan penetapan harga, yaitu perusahaan harus menetapkan tujuan yang ingin dicapai melalui penetapan harga, seperti memaksimalkan keuntungan atau meningkatkan pangsa pasar.
- b) Memperkirakan permintaan pasar, yaitu menganalisis seberapa besar permintaan konsumen terhadap produk yang ditawarkan.
- c) Mengestimasi biaya, yaitu menghitung seluruh biaya yang dikeluarkan dalam proses produksi atau operasional sehingga perusahaan dapat mengetahui batas minimum harga yang dapat ditetapkan.
- d) Menganalisis harga pesaing, yaitu membandingkan harga produk dengan harga yang ditawarkan oleh perusahaan lain yang menjual produk sejenis. Setelah itu, perusahaan memilih metode penetapan harga yang paling sesuai dengan kondisi perusahaan dan pasar.
- e) Menetapkan harga akhir, yaitu menentukan harga jual yang akan digunakan dalam kegiatan penjualan produk. Melalui tahapan tersebut, perusahaan dapat menentukan harga jual yang tidak hanya kompetitif di pasar tetapi

juga mampu memberikan keuntungan yang optimal bagi perusahaan.²⁴

3. Perhitungan *Cost-Plus Pricing*

Metode *Cost-Plus Pricing* merupakan salah satu metode penetapan harga yang banyak digunakan oleh perusahaan dalam menentukan harga jual suatu produk atau jasa. Metode ini dilakukan dengan cara menambahkan sejumlah keuntungan yang diinginkan perusahaan ke dalam total biaya yang telah dikeluarkan dalam proses produksi atau perolehan suatu produk. Dengan menggunakan metode ini, perusahaan dapat memastikan bahwa seluruh biaya yang telah dikeluarkan dapat tertutup serta memperoleh keuntungan sesuai dengan target yang telah ditetapkan.²⁵

Metode *cost-plus pricing* adalah metode penentuan harga jual dengan cara menambahkan persentase laba yang diharapkan di atas total biaya yang telah dihitung sebelumnya. Total biaya tersebut meliputi biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya overhead pabrik atau biaya operasional lainnya. Metode ini biasanya digunakan oleh perusahaan yang memiliki kemampuan untuk menghitung secara jelas seluruh biaya yang dikeluarkan dalam proses produksi atau kegiatan operasional.²⁶

Dalam penerapan metode *cost-plus pricing*, perusahaan terlebih dahulu menghitung seluruh biaya yang terkait dengan produk yang akan dijual. Setelah itu

²⁴ Philip Kotler dan Kevin Lane Keller, *Marketing Management*, Edisi 15 (New Jersey: Pearson Education, 2016), hlm. 483.

²⁵ Philip Kotler dan Gary Armstrong, *Principles of Marketing*, 17th Edition (Harlow: Pearson, 2018), hlm. 319.

²⁶ Mulyadi, *Akuntansi Biaya*, Edisi 5 (Yogyakarta: UPP STIM YKPN, 2016), hlm. 348.

perusahaan menentukan besarnya *mark-up* atau persentase keuntungan yang ingin diperoleh. *Mark-up* tersebut kemudian ditambahkan ke dalam total biaya sehingga diperoleh harga jual produk. Metode ini memiliki kelebihan karena relatif mudah digunakan serta dapat membantu perusahaan dalam memastikan bahwa harga jual yang ditetapkan mampu menutup seluruh biaya yang dikeluarkan.

Metode *cost-plus pricing* sering digunakan oleh perusahaan manufaktur maupun perusahaan jasa karena memberikan dasar yang jelas dalam menentukan harga jual. Selain itu metode ini juga memudahkan perusahaan dalam melakukan perencanaan laba karena harga jual ditentukan berdasarkan biaya yang telah dihitung sebelumnya ditambah dengan margin keuntungan tertentu. Dengan demikian, metode *cost-plus pricing* dapat membantu perusahaan dalam menentukan harga jual yang wajar sekaligus menjaga stabilitas keuntungan perusahaan.²⁷

Secara umum rumus dasar *Cost-Plus Pricing* dapat dituliskan sebagai berikut:

$$\text{Harga Jual} = \text{Total Biaya} + \text{Persentase Laba}$$

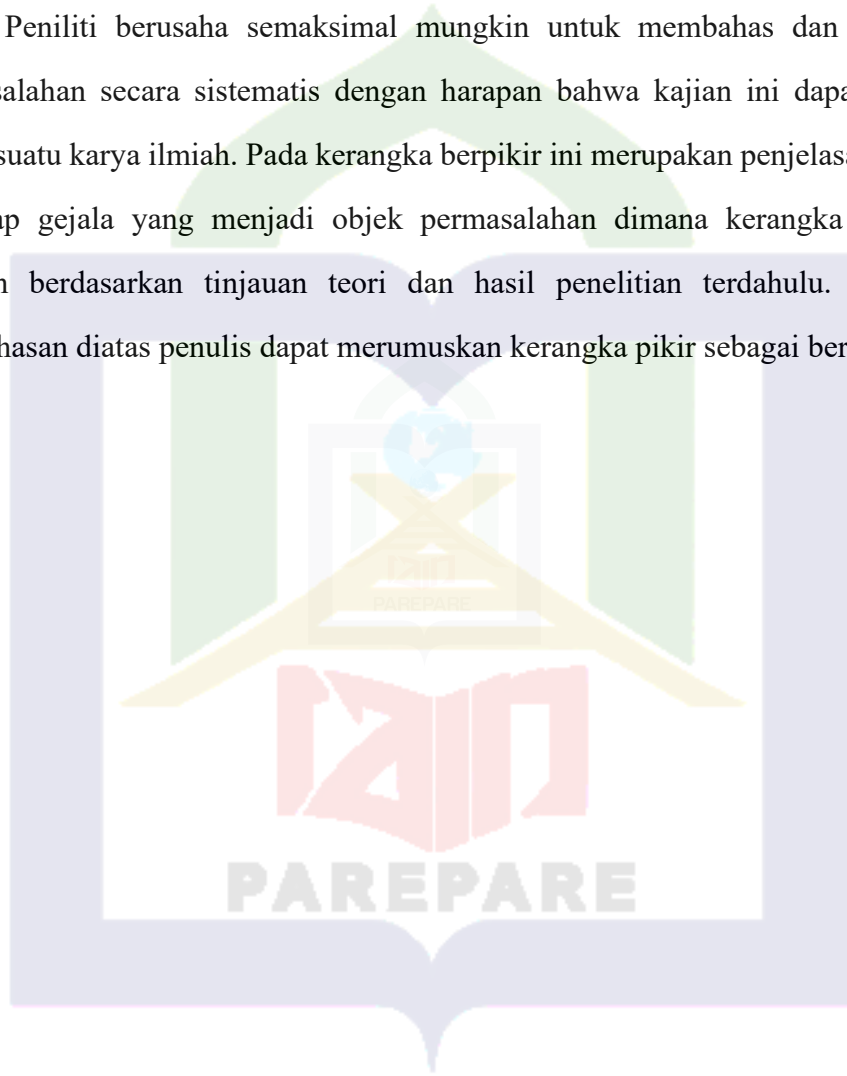
Melalui metode ini, perusahaan dapat menentukan harga jual secara sistematis dengan mempertimbangkan seluruh biaya yang dikeluarkan serta keuntungan yang ingin diperoleh. Oleh karena itu metode *cost-plus pricing* sering digunakan sebagai dasar dalam penetapan harga jual terutama pada perusahaan yang bergerak di bidang produksi maupun jasa.

²⁷ Edward J. Blocher, David E. Stout, dan Gary Cokins, *Cost Management: A Strategic Emphasis*, Edisi 7 (New York: McGraw-Hill Education, 2019), hlm. 402.

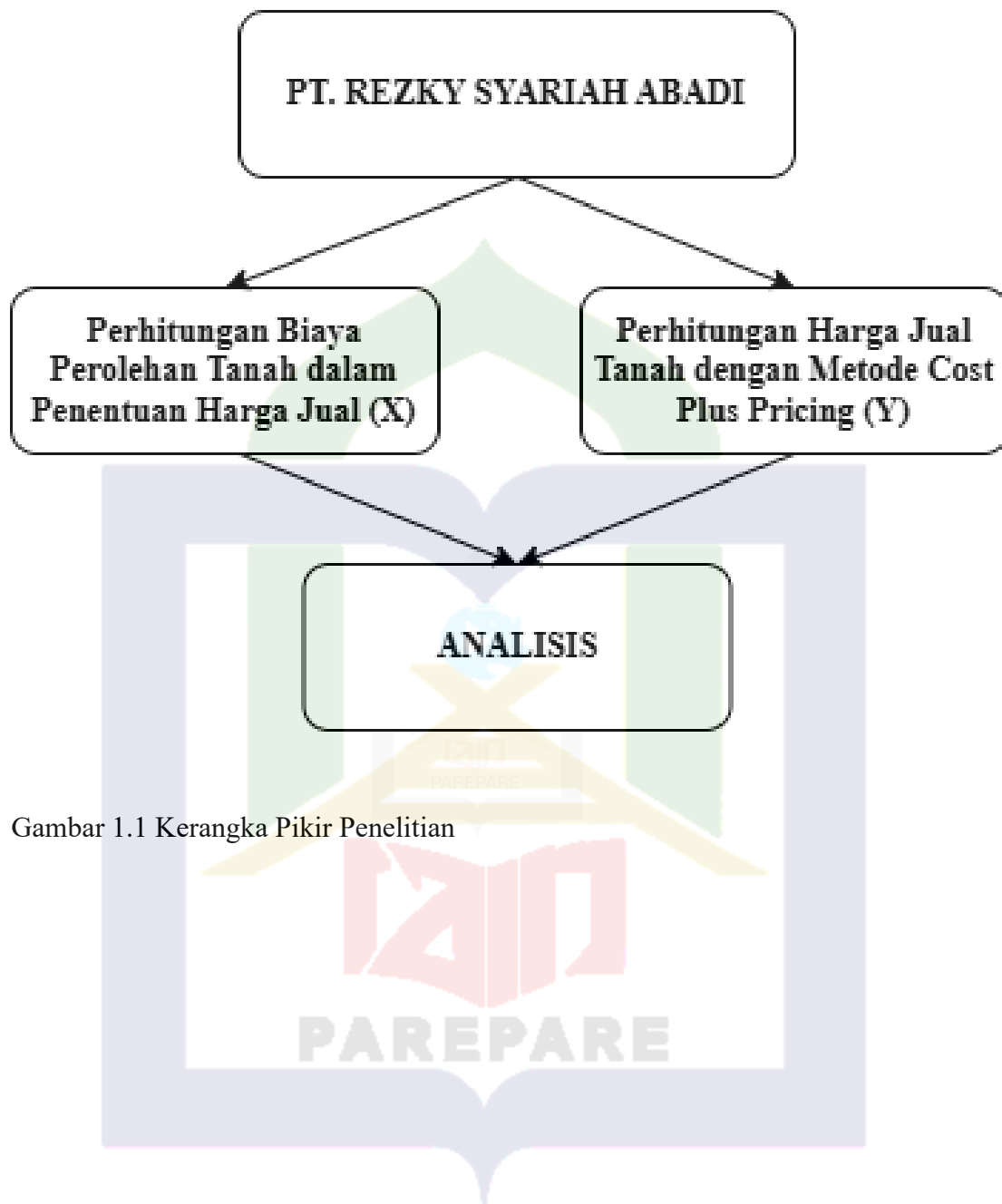
C. Kerangka Berpikir

Kerangka berpikir merupakan sebuah gambaran tentang pola hubungan antara konsep dan atau variabel secara koheren yang merupakan gambaran utuh terhadap fokus penelitian.²⁸

Peneliti berusaha semaksimal mungkin untuk membahas dan menemukan permasalahan secara sistematis dengan harapan bahwa kajian ini dapat memenuhi syarat suatu karya ilmiah. Pada kerangka berpikir ini merupakan penjelasan sementara terhadap gejala yang menjadi objek permasalahan dimana kerangka berpikir ini disusun berdasarkan tinjauan teori dan hasil penelitian terdahulu. Berdasarkan pembahasan diatas penulis dapat merumuskan kerangka pikir sebagai berikut :



²⁸ Tim Penyusun, *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah (Makalah Dan Skripsi)* (Parepare: STAIN, 2013), h. 26.



Gambar 1.1 Kerangka Pikir Penelitian

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Pendekatan dan Jenis penelitian

Menurut Sugiyono, metode penelitian merupakan cara ilmiah untuk memperoleh data dengan tujuan dan kegunaan tertentu yang didasarkan pada ciri-ciri keilmuan, yaitu rasional, empiris, dan sistematis²⁹

1. Jenis Penelitian

Penelitian ini menggunakan deskriptif kuantitatif, yang dimana deskriptif kuantitatif adalah pendekatan penelitian yang bertujuan untuk menggambarkan, menjelaskan, dan menginterpretasikan suatu fenomena atau kondisi berdasarkan data yang berbentuk angka (*numerik*). Penelitian ini tidak berfokus pada pengujian hipotesis yang kompleks, melainkan lebih pada penyajian data secara sistematis melalui perhitungan statistik seperti rata-rata, persentase, frekuensi, dan ukuran lainnya, sehingga dapat memberikan gambaran yang objektif mengenai suatu masalah.³⁰

2. Pendekatan Penelitian

Pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan kuantitatif. Sesuai dengan karakteristiknya, penelitian kuantitatif menuntut penggunaan angka

²⁹ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D* (Bandung: Alfabeta, 2023),

³⁰ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D* (Bandung: Alfabeta, 2017), hlm. 147

secara sistematis, mulai dari tahap pengumpulan data, penafsiran, hingga penyajian hasilnya.³¹

Pendekatan ini dipilih karena mampu memberikan gambaran yang objektif dan terukur terhadap permasalahan yang diteliti, khususnya dalam menganalisis perhitungan biaya perolehan tanah kavling serta penentuan harga jual. Data yang diperoleh akan diolah menggunakan teknik analisis statistik deskriptif, sehingga dapat diketahui nilai-nilai seperti total biaya, rata-rata, serta persentase margin yang digunakan oleh perusahaan. Dengan demikian, hasil penelitian diharapkan dapat memberikan informasi yang akurat, sistematis, dan mudah dipahami dalam mendukung pengambilan keputusan yang berkaitan dengan penetapan harga jual.

B. Lokasi dan Waktu Penelitian

1. Tempat Penelitian

Lokasi penelitian merupakan tempat proses penelitian berlangsung agar mampu memberikan kejelasan terhadap penelitian yang dilakukan oleh peneliti serta ruang lingkup pada penelitian ini memiliki batasan wilayah yang jelas. Objek penelitian ini dilakukan di PT. Rezky Syariah Abadi Jalan Lingkar Lanyer Kelurahan Galung Maloang, Kecamatan Bacukiki, Kota Parepare.

³¹ V. Wiratna Sujarweni, *Metodologi Penelitian: Bisnis & Ekonomi* (Yogyakarta: Pustaka Baru Press, 2015), 39.

2. Waktu Penelitian

Adapun waktu penelitian dilaksanakan dalam waktu kurang lebih 2 bulan lamanya.

C. Populasi dan Sampel

1. Populasi

Menurut Sugiyono, populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri atas objek atau subjek yang memiliki kualitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan ditarik kesimpulannya. Populasi adalah sekelompok orang, kejadian atau segala sesuatu yang mempunyai karakteristik tertentu.³²

Dalam penelitian ini, yang menjadi populasi adalah seluruh data biaya perolehan tanah kavling serta data penetapan harga jual kavling yang dimiliki oleh PT. Rezky Syariah Abadi.

2. Sampel

Sampel adalah sebagian dari populasi yang dianggap dapat mewakili karakteristik populasi secara keseluruhan.³³ Penelitian ini menggunakan teknik sampling jenuh (*sensus*), yaitu teknik pengambilan sampel apabila seluruh anggota populasi digunakan sebagai sampel penelitian.

³² Nur Indriantoro dan Bambang Supomo, *Metodologi Penelitian Bisnis: Untuk Akuntansi & Manajemen*, (Yogyakarta: BPFE, 2012), 115.

³³ V. Wiratna Sujarweni, *Metodologi Penelitian: Bisnis & Ekonomi* (Yogyakarta: Pustaka Baru Press, 2015), 81.

Teknik ini digunakan karena jumlah populasi dalam penelitian relatif kecil dan seluruh data dianggap memiliki karakteristik yang relevan untuk dianalisis secara menyeluruh. Menurut Sugiyono, sampling jenuh adalah teknik penentuan sampel apabila semua anggota populasi digunakan sebagai sampel.³⁴

Berdasarkan hal tersebut, maka sampel dalam penelitian ini adalah seluruh tanah kavling pada proyek PT. Rezky Syariah Abadi , sehingga seluruh populasi dijadikan sampel penelitian untuk memperoleh hasil analisis yang lebih akurat mengenai perhitungan biaya perolehan tanah kavling dalam penentuan harga jual.

D. Teknik Pengumpulan dan Pengolahan Data

1. Teknik Pengumpulan Data

a. Observasi

Observasi merupakan teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan cara melakukan pengamatan secara langsung terhadap objek penelitian. Dalam penelitian ini, peneliti melakukan observasi langsung pada lokasi proyek yang dikelola oleh PT. Rezky Syariah Abadi untuk memperoleh informasi mengenai proses perolehan tanah kavling serta tahapan penentuan harga jual yang diterapkan oleh perusahaan.

Melalui kegiatan observasi ini, peneliti dapat melihat secara langsung kondisi lokasi proyek, proses pengembangan tanah kavling, serta berbagai komponen biaya yang berkaitan dengan perolehan tanah. Data yang diperoleh dari hasil observasi ini

³⁴ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D* (Bandung: Alfabeta, 2023), h. 133.

digunakan sebagai informasi pendukung dalam menganalisis perhitungan biaya perolehan tanah dalam penentuan harga jual kavling.

b. Wawancara

Wawancara merupakan teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan cara mengajukan pertanyaan secara langsung kepada pihak yang terkait dengan objek penelitian.³⁵ Dalam penelitian ini, peneliti melakukan wawancara secara langsung dengan direktur utama dan akuntantan sebagai pihak yang memiliki pengetahuan mengenai proses perolehan tanah dan penetapan harga jual kavling di PT. Rezky Syariah Abadi.

Melalui wawancara tersebut, peneliti memperoleh informasi mengenai berbagai komponen biaya yang dikeluarkan dalam proses perolehan tanah, seperti biaya pembelian tanah, biaya pengurusan legalitas, biaya pematangan lahan, serta pertimbangan yang digunakan perusahaan dalam menentukan harga jual kavling. Informasi yang diperoleh dari hasil wawancara ini digunakan untuk mendukung analisis perhitungan biaya perolehan tanah dalam penentuan harga jual kavling pada perusahaan.

c. Dokumentasi

Dokumentasi merupakan teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan cara mengumpulkan dan mempelajari berbagai dokumen yang berkaitan dengan objek

³⁵ Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D, karya Sugiyono (Bandung: Alfabeta, 2018), hlm. 231.

penelitian.³⁶ Dalam penelitian ini, peneliti memperoleh data melalui dokumen yang dimiliki oleh PT. Rezky Syariah Abadi yang berhubungan dengan biaya perolehan tanah kavling serta penentuan harga jual kavling.

Dokumen yang digunakan dalam penelitian ini antara lain berupa data pembelian tanah, biaya pengurusan legalitas, biaya pematangan lahan, serta dokumen penetapan harga jual kavling. Data yang diperoleh dari dokumentasi tersebut digunakan untuk mendukung analisis perhitungan biaya perolehan tanah dalam menentukan harga jual kavling pada perusahaan.

2. Pengolahan Data

Pengolahan data adalah suatu proses dalam memperoleh data ringkasan atau angka ringkasan dengan menggunakan cara-cara atau rumus-rumus tertentu.³⁷ Pengolahan data bertujuan untuk mengolah data mentah dari hasil pengukuran menjadi data yang lebih halus sehingga memberikan arah untuk pengkajian lebih lanjut.³⁸

Dalam penelitian kuantitatif, pengolahan data dilakukan melalui beberapa tahapan, yaitu data collection, data reduction, data display, serta conclusion drawing atau verification. Data collection merupakan tahap pengumpulan data yang dilakukan melalui wawancara, observasi, dokumentasi, maupun studi pustaka untuk memperoleh data yang masih bersifat mentah. Selanjutnya, data reduction adalah proses

³⁶ Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D, karya Sugiyono (Bandung: Alfabeta, 2018), hlm. 240.

³⁷ Iqbal Hasan, *Analisis Data Penelitian Dengan Statistik* (Jakarta: Bumi Aksara, 2006), h.24

³⁸ Nana Sudjana, *Penelitian Dan Penilaian Pendidikan* (Bandung : Sinar Baru, 2001), h.128

merangkum, memilih, dan memfokuskan data pada hal-hal yang penting agar data lebih sederhana dan sesuai dengan fokus penelitian. Tahap berikutnya adalah data display, yaitu penyajian data yang telah direduksi dalam bentuk uraian naratif, tabel, atau bagan sehingga memudahkan pemahaman dan analisis. Tahap terakhir adalah conclusion drawing atau verification, yaitu proses penarikan kesimpulan dari data yang telah disajikan sekaligus melakukan verifikasi untuk memastikan kesesuaian kesimpulan dengan data yang diperoleh di lapangan.³⁹

E. Definisi Operasional Variabel

Definisi operasional merupakan pengubahan konsep yang masih abstrak dengan kata-kata yang menggambarkan perilaku atau gejala yang dapat diuji dan ditentukan kebenarannya oleh orang lain berdasarkan variabel yang digunakan.⁴⁰ Variabel adalah suatu atribut atau sifat nilai dari orang, obyek atau kegiatan yang mempunyai variasi tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya.⁴¹ Penelitian ini memiliki dua variabel utama:

1. Biaya Perolehan (X)

Biaya perolehan merupakan seluruh biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan dalam proses memperoleh tanah hingga tanah tersebut siap untuk dijual dalam bentuk kavling. Biaya tersebut meliputi biaya pembelian tanah, biaya pengurusan legalitas atau sertifikat, biaya pematangan lahan, serta biaya lain yang berkaitan dengan proses pengadaan tanah. Adapun indikator dari variabel tersebut :

³⁹ Lexy J. Moleong, *Metodologi Penelitian*, Edisi Revisi (Bandung: Remaja Rosdakarya, 2021), hlm. 157–160.

⁴⁰ Moh. Nazir, *Metode Penelitian* (Bogor: Ghalia Indonesia, 2014), 126.

⁴¹ Nanang Martono, *Metode Penelitian Kuantitatif: Analisis Isi dan Analisis Data Sekunder* (Jakarta: RajaGrafindo Persada, 2014), 59.

- a. Biaya pembelian tanah
- b. Biaya legalitas
- c. Biaya notaris/PPAT
- d. Biaya Pengukuran
- e. Biaya Pematangan

2. Harga Jual (Y)

Harga jual merupakan sejumlah nilai yang dibebankan kepada konsumen atas suatu produk atau jasa yang ditawarkan oleh perusahaan. Dalam penelitian ini harga jual kavling adalah harga yang ditetapkan oleh perusahaan untuk setiap unit tanah kavling yang dijual kepada konsumen dengan mempertimbangkan biaya yang telah dikeluarkan serta keuntungan yang diharapkan oleh perusahaan. Adapun indikator dari variabel tersebut adalah:

- a. *Cost-plus pricing*
- b. Margin keuntungan
- c. Harga per meter persegi
- d. Harga perkavling

F. Instrumen Penelitian

Instrumen penelitian merupakan alat yang digunakan oleh peneliti untuk memperoleh data yang diperlukan dalam penelitian. Instrumen penelitian berfungsi untuk mempermudah peneliti dalam mengumpulkan data yang berkaitan dengan objek penelitian sehingga data yang diperoleh dapat dianalisis sesuai dengan tujuan penelitian.⁴² Dalam penelitian yang dilakukan pada PT. Rezky Syariah Abadi,

⁴² Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D* (Bandung: Alfabeta, 2018), hlm. 102.

instrumen penelitian yang digunakan disesuaikan dengan teknik pengumpulan data yang meliputi observasi, wawancara, dan dokumentasi.

Instrumen observasi digunakan oleh peneliti untuk melakukan pengamatan secara langsung terhadap lokasi proyek tanah kavling yang menjadi objek penelitian. Melalui observasi ini, peneliti dapat mengetahui kondisi lokasi proyek, proses pematangan atau pengolahan lahan, pembagian atau pengukuran kavling, serta fasilitas yang terdapat pada lokasi proyek tersebut. Dengan melakukan pengamatan secara langsung, peneliti dapat memperoleh gambaran nyata mengenai kegiatan yang berkaitan dengan proses perolehan tanah kavling hingga tanah tersebut siap untuk dijual.

Instrumen wawancara digunakan untuk memperoleh informasi secara langsung dari pihak perusahaan yang memiliki pengetahuan mengenai proses perolehan tanah dan penentuan harga jual kavling. Wawancara dilakukan dengan mengajukan beberapa pertanyaan kepada pihak yang terkait dengan pengelolaan proyek tanah kavling di PT. Rezky Syariah Abadi. Melalui wawancara tersebut peneliti memperoleh informasi mengenai komponen biaya yang dikeluarkan dalam proses perolehan tanah, seperti biaya pembelian tanah, biaya pengurusan legalitas, biaya pematangan lahan, serta pertimbangan yang digunakan oleh perusahaan dalam menentukan harga jual kavling.

Selain itu, instrumen dokumentasi digunakan untuk mengumpulkan data tertulis yang berkaitan dengan objek penelitian. Dokumentasi dilakukan dengan cara mengumpulkan berbagai dokumen perusahaan yang berhubungan dengan biaya perolehan tanah kavling serta penetapan harga jual kavling. Dokumen yang digunakan dalam penelitian ini antara lain berupa data pembelian tanah, data biaya pengurusan

legalitas, data biaya pematangan lahan, data pembagian kavling, serta dokumen penetapan harga jual kavling yang dimiliki oleh perusahaan.

G. Teknik Analisis Data

Teknik analisis data merupakan proses mengolah dan menganalisis data yang telah diperoleh dari hasil observasi, wawancara, dan dokumentasi sehingga dapat menghasilkan informasi yang dapat digunakan untuk menjawab rumusan masalah penelitian.⁴³

1. Analisis Deskriptif Kuantitatif

Teknik analisis deskriptif kuantitatif digunakan untuk menganalisis data dengan cara mengumpulkan, menghitung, dan menjelaskan data biaya perolehan tanah kavling serta harga jual yang ditetapkan oleh perusahaan. Melalui analisis ini peneliti dapat menggambarkan secara sistematis mengenai komponen biaya yang dikeluarkan perusahaan dalam memperoleh tanah hingga tanah tersebut siap dijual dalam bentuk kavling.

Data yang dianalisis meliputi biaya pembelian tanah, biaya pengurusan legalitas, biaya pematangan lahan, biaya pengukuran atau pembagian kavling, serta biaya lain yang berkaitan dengan proses perolehan tanah. Hasil analisis tersebut kemudian digunakan untuk mengetahui bagaimana perusahaan menentukan harga jual kavling berdasarkan biaya yang telah dikeluarkan.

⁴³ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D* (Bandung: Alfabeta, 2018), hlm. 147.

2. Analisis Perhitungan Biaya Perolehan

Analisis perhitungan biaya perolehan merupakan suatu proses untuk mengidentifikasi, mengukur, dan mengakumulasi seluruh biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan dalam memperoleh suatu aset hingga aset tersebut siap digunakan atau dijual.⁴⁴ Dalam konteks perusahaan properti, biaya perolehan tanah mencakup seluruh pengeluaran yang berkaitan langsung dengan proses pembelian tanah hingga tanah tersebut siap dikembangkan atau dipasarkan dalam bentuk kavling. Biaya tersebut meliputi harga beli tanah, biaya legalitas, biaya notaris atau PPAT serta biaya lain yang diperlukan seperti biaya pengukuran dan pematangan lahan.

Analisis perhitungan biaya perolehan tanah kavling dapat dilakukan dengan cara mengidentifikasi seluruh komponen biaya yang terkait, kemudian menjumlahkan seluruh biaya tersebut untuk memperoleh total biaya perolehan. Hasil perhitungan ini selanjutnya digunakan sebagai dasar dalam penentuan harga jual, terutama dengan menggunakan metode penetapan harga seperti *cost-plus pricing*, sehingga perusahaan dapat memastikan bahwa harga jual yang ditetapkan mampu menutup seluruh biaya serta memberikan keuntungan yang diharapkan.⁴⁵

3. Analisis *Cost-Plus Pricing*

Penelitian ini juga dapat menggunakan metode *Cost-Plus Pricing* dalam menentukan harga jual kavling. Metode ini merupakan metode penentuan harga jual

⁴⁴ Mulyadi, *Akuntansi Biaya* (Yogyakarta: UPP STIM YKPN, 2015), hlm. 8

⁴⁵ Carl S Warren, James M Reeve, dan Philip E Fess, *Accounting Principles* (Jakarta: Salemba Empat, 2008), hlm. 392

dengan cara menambahkan sejumlah persentase keuntungan (*markup*) pada total biaya yang telah dikeluarkan.

Rumus dasar *Cost-Plus Pricing* adalah:

$$\text{Harga Jual} = \text{Total Biaya} + \text{Margin}$$

Dengan menggunakan metode ini, peneliti dapat menganalisis apakah harga jual kavling yang ditetapkan perusahaan sudah sesuai dengan perhitungan biaya perolehan tanah yang dikeluarkan.



BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Hasil Penelitian

1. Bagaimana Biaya Perolehan Tanah Kavling di PT. Rezky Syariah Abadi

a. Deskripsi Data

Data yang digunakan dalam penelitian ini meliputi data biaya perolehan tanah kavling dan data harga jual kavling. Biaya perolehan terdiri dari beberapa komponen seperti biaya pembelian tanah, biaya legalitas, biaya notaris, dan biaya pematangan lahan.

Tabel 4.1 Biaya Pembelian Tanah

No.	Lokasi Tanah	Luas Tanah	Harga Beli
1.	Samping Villa Sawerigading, Galung Maloang, Kecamatan Bacukiki, Kota Parepare, Sulawesi Selatan	4.500 m	Rp 675.000.000,00

Sumber. Laporan Keuangan PT. Rezky Syariah Abadi

Berdasarkan tabel di atas, dapat diketahui bahwa harga pembelian tanah pada lokasi Samping Villa Sawerigading, Galung Maloang, Kecamatan Bacukiki, Kota Parepare, Sulawesi Selatan sebesar Rp 675.000.000. Harga tersebut merupakan biaya awal yang dikeluarkan oleh perusahaan dalam memperoleh tanah sebelum dilakukan proses pengembangan lebih lanjut menjadi kavling siap jual.

Biaya pembelian tanah merupakan komponen utama dalam biaya perolehan tanah kavling. Besarnya biaya ini akan memengaruhi total biaya perolehan yang nantinya menjadi dasar dalam penentuan harga jual kavling. Dengan demikian,

semakin besar biaya pembelian tanah, maka akan berdampak pada meningkatnya harga jual kavling yang ditetapkan oleh perusahaan.

Tabel 4.2 Biaya Legalitas

NO.	Jenis Biaya	Jumlah (Rp)
1.	Biaya Legalitas	Rp 1.500.000,00
Total		Rp. 1.500.000,00

Sumber. Laporan Keuangan PT. Rezky Syariah Abadi

Berdasarkan tabel di atas, diketahui bahwa biaya legalitas yang dikeluarkan dalam proses perolehan tanah hingga penerbitan Akta Jual Beli sebesar Rp1.500.000. Biaya ini mencakup seluruh pengurusan administrasi dan dokumen hukum yang diperlukan agar tanah memiliki kekuatan hukum yang sah.

Biaya legalitas merupakan salah satu komponen penting dalam biaya perolehan tanah, karena tanpa adanya legalitas yang jelas, tanah tidak dapat diperjualbelikan secara resmi. Oleh karena itu, biaya ini harus diperhitungkan dalam total biaya perolehan tanah kavling yang nantinya akan menjadi dasar dalam penentuan harga jual.

Tabel 4.3 Biaya Pematangan Tanah

NO.	Jenis Biaya	Jumlah (Rp)
1.	Biaya Pematangan Tanah	Rp 25.000.000,00
Total		Rp. 25.000.000,00

Sumber. Laporan Keuangan PT. Rezky Syariah Abadi

Biaya pematangan tanah dalam penelitian ini sebesar Rp25.000.000. Biaya ini merupakan pengeluaran yang dilakukan oleh perusahaan untuk menyiapkan kondisi fisik tanah agar siap dijadikan kavling dan dipasarkan kepada konsumen. Kegiatan pematangan tanah meliputi pembersihan lahan, perataan tanah, pengukuran, serta penataan akses jalan yang mendukung kelayakan tanah sebagai objek jual beli.

Biaya pematangan tanah termasuk salah satu komponen penting dalam biaya perolehan tanah karena berpengaruh terhadap kualitas dan nilai jual kavling. Semakin baik proses pematangan yang dilakukan, maka semakin tinggi pula potensi nilai jual tanah tersebut. Oleh karena itu, biaya ini perlu diperhitungkan dalam total biaya perolehan tanah sebagai dasar dalam penentuan harga jual kavling, yang pembahasannya akan dijelaskan lebih lanjut pada bagian pembahasan.

Tabel 4.4 Biaya Notaris

NO.	Jenis Biaya	Jumlah (Rp)
1.	Biaya Notaris	Rp 7.000.000,00
	Total	Rp. 7.000.000,00

Sumber. Laporan Keuangan PT. Rezky Syariah Abadi

Berdasarkan tabel di atas, dapat diketahui bahwa biaya notaris yang dikeluarkan oleh perusahaan sebesar Rp7.000.000. Berdasarkan data tersebut, diketahui bahwa biaya notaris yang dikeluarkan dalam proses perolehan tanah

sebesar Rp7.000.000. Biaya ini merupakan pengeluaran yang berkaitan dengan pengurusan dokumen hukum seperti pembuatan Akta Jual Beli (AJB) dan proses administrasi lainnya yang diperlukan agar transaksi tanah memiliki kekuatan hukum yang sah. Meskipun nilainya tidak sebesar biaya pembelian tanah atau pematangan lahan, biaya notaris tetap menjadi komponen penting dalam biaya perolehan karena berperan dalam menjamin keabsahan transaksi dan kepastian hukum atas kepemilikan tanah. Oleh karena itu, biaya ini harus diperhitungkan dalam total biaya perolehan tanah yang nantinya akan menjadi dasar dalam penentuan harga jual kavling.

Tabel 4.5 Biaya Perolehan

NO.	Jenis Biaya	Jumlah (Rp)
1.	Biaya Pembelian Tanah	Rp 675.000.000
2.	Biaya Legalitas	Rp 1.500.000
3.	Biaya Pematangan	Rp 25.000.000
4.	Biaya Notaris	Rp 7.000.000
Total		Rp 708.500.000

Sumber. Laporan Keuangan PT. Rezky Syariah Abadi

Berdasarkan tabel total seluruh komponen biaya, dapat diketahui bahwa biaya perolehan tanah kavling secara keseluruhan sebesar Rp708.500.000. Biaya tersebut

merupakan akumulasi dari empat komponen utama, yaitu biaya pembelian tanah sebesar Rp675.000.000 sebagai komponen terbesar, biaya legalitas sebesar Rp1.500.000, biaya pematangan sebesar Rp25.000.000, serta biaya notaris sebesar Rp7.000.000.

Data tersebut menunjukkan bahwa struktur biaya perolehan sangat didominasi oleh biaya pembelian tanah yang mencapai porsi terbesar dari total biaya, sehingga faktor utama dalam penentuan biaya perolehan adalah harga dasar tanah. Sementara itu, biaya legalitas, pematangan, dan notaris memiliki kontribusi yang relatif kecil, namun tetap memiliki peran penting dalam mendukung aspek hukum, kesiapan lahan, dan keabsahan transaksi. Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa total biaya perolehan sebesar Rp708.500.000 ini menjadi dasar utama dalam penetapan harga jual kavling, di mana setiap perubahan pada biaya pembelian tanah akan memberikan pengaruh yang signifikan terhadap harga jual yang ditetapkan oleh perusahaan.

b. Analisis Statistik Deskriptif

Tabel 4.6 Hasil Analisis Statistik Deskriptif Variabel X

N	Valid	49
Mean		14.459.184
Minimum		14.459.184
Maksimum		14.459.184
Range		0
Std. Deviation		0
Sum		708.500.000

Sumber IBM SPSS Statistis

Berdasarkan hasil analisis statistik deskriptif menggunakan IBM SPSS Statistics, variabel biaya perolehan tanah kavling menunjukkan bahwa jumlah data (N) yang dianalisis sebanyak 49 kavling. Nilai minimum dan maksimum masing-masing sebesar Rp14.459.184, yang menandakan bahwa seluruh kavling memiliki biaya perolehan yang sama tanpa adanya perbedaan antar unit. Hal ini juga diperkuat oleh nilai range sebesar 0 yang menunjukkan tidak adanya selisih antara nilai tertinggi dan terendah dalam data. Nilai rata-rata (*mean*) sebesar Rp14.459.184 mengindikasikan bahwa biaya perolehan per kavling berada pada angka tersebut dan secara akurat mewakili keseluruhan data karena semua nilai identik. Total keseluruhan biaya (*sum*) tercatat sebesar Rp708.500.000, yang merupakan akumulasi biaya dari seluruh kavling, dengan kemungkinan adanya sedikit perbedaan akibat pembulatan dalam proses perhitungan. Selain itu, nilai standar deviasi sebesar 0 menunjukkan bahwa tidak terdapat penyimpangan data dari rata-rata, sehingga data bersifat homogen sempurna. Hal ini sejalan dengan nilai varians sebesar 0 yang menegaskan bahwa tidak ada variasi dalam data. Nilai standar error yang juga sebesar 0 menunjukkan bahwa rata-rata yang diperoleh memiliki tingkat ketelitian yang sangat tinggi. Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa biaya perolehan tanah kavling dalam penelitian ini dibebankan secara merata pada setiap kavling, sehingga tidak terdapat perbedaan biaya antar unit yang dianalisis.

2. Bagaimana Harga Jual Tanah Kavling di PT. Rezky Syariah Abadi

a. Deskripsi Data

Dalam penelitian ini harga yang digunakan adalah harga pada lokasi samping perumahan villa sawerigading, Galung Maloang, Kecamatan Bacukiki, Kota Parepare, Sulawesi Selatan. Adapun penjelasannya sebagai berikut:

Tabel 4.7 Daftar Harga Per Kavling

No	Nomor Kavling	Harga
1	1	Rp 90,000,000.00
2	A1	Rp 45,000,000.00
3	A2	Rp 45,000,000.00
4	A3	Rp 50,000,000.00
5	A4	Rp 50,000,000.00
6	A5	Rp 45,000,000.00
7	A6	Rp 45,000,000.00
8	B1	Rp 50,000,000.00
9	B2	Rp 55,000,000.00
10	B3	Rp 45,000,000.00
11	B4	Rp 45,000,000.00
12	B5	Rp 45,000,000.00
13	B6	Rp 55,000,000.00
14	B7	Rp 55,000,000.00
15	B8	Rp 50,000,000.00

16	B9	Rp 45,000,000.00
17	B10	Rp 55,000,000.00
18	B11	Rp 55,000,000.00
19	B12	Rp 55,000,000.00
20	C1	Rp 55,000,000.00
21	C2	Rp 45,000,000.00
22	C3	Rp 40,000,000.00
23	C4	Rp 40,000,000.00
24	C5	Rp 55,000,000.00
25	C6	Rp 55,000,000.00
26	C7	Rp 45,000,000.00
27	C8	Rp 55,000,000.00
28	D1	Rp 40,000,000.00
29	D2	Rp 40,000,000.00
30	D3	Rp 55,000,000.00
31	D4	Rp 65,000,000.00
32	E1	Rp 55,000,000.00
33	E2	Rp 55,000,000.00
34	E3	Rp 55,000,000.00
35	E4	Rp 35,000,000.00
36	E5	Rp 35,000,000.00

37	E6	Rp 60,000,000.00
38	E7	Rp 45,000,000.00
39	E8	Rp 40,000,000.00
40	E9	Rp 55,000,000.00
41	E10	Rp 35,000,000.00
42	E11	Rp 35,000,000.00
43	E12	Rp 40,000,000.00
44	F1	Rp 45,000,000.00
45	F2	Rp 45,000,000.00
46	F3	Rp 45,000,000.00
47	F4	Rp 45,000,000.00
48	F5	Rp 50,000,000.00
49	F6	Rp 55,000,000.00

Sumber. Laporan Keuangan PT. Rezky Syariah Abadi

Harga jual kavling menunjukkan bahwa terdapat perbedaan harga yang secara jelas dipengaruhi oleh ukuran tanah dan skema pembayaran yang ditawarkan kepada konsumen. Dari total 49 kavling, terdapat satu kavling dengan harga tertinggi sebesar Rp90.000.000 yang memiliki lokasi yang strategis dan luas paling besar, yaitu 21×12 meter. Hal ini menunjukkan bahwa penetapan harga sangat mempertimbangkan luas tanah, di mana semakin besar ukuran kavling maka semakin tinggi pula harga jualnya.

Sementara itu, 48 kavling lainnya memiliki ukuran yang relatif seragam yaitu 7×14 meter, namun tetap menunjukkan variasi harga. Perbedaan ini bukan disebabkan oleh ukuran, melainkan oleh strategi penetapan harga berdasarkan metode pembayaran. Harga Rp35.000.000 dan Rp40.000.000 merupakan harga cash promo yang ditawarkan dalam kondisi tertentu sebagai bentuk strategi pemasaran untuk menarik minat pembeli. Selanjutnya, harga Rp45.000.000 merupakan harga cash normal yang menjadi standar dasar dalam penjualan kavling.

Adapun harga di atas Rp45.000.000, seperti Rp50.000.000 hingga Rp65.000.000, merupakan harga jual dengan sistem kredit yang besarnya dipengaruhi oleh tenor atau jangka waktu pembayaran yang dipilih oleh konsumen. Semakin panjang tenor yang diambil, maka harga jual menjadi lebih tinggi karena adanya tambahan margin atau keuntungan yang diperhitungkan oleh pihak pengembang.

Hal tersebut sesuai dengan teori jenis-jenis harga yang Dimana harga dibagi menjadi empat jenis yaitu daftar harga (*list price*), harga diskon (*discount price*), harga kredit (*credit price*) dan harga geografis (*geographical price*).

Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa penetapan harga dalam data tersebut menggunakan kombinasi beberapa pendekatan, yaitu berdasarkan luas tanah untuk kavling tertentu, serta berdasarkan skema pembayaran (cash dan kredit) untuk kavling dengan ukuran yang sama. Hal ini menunjukkan bahwa strategi penetapan harga yang digunakan bersifat fleksibel dan bertujuan untuk menjangkau berbagai

segmen konsumen, baik yang mampu membayar secara tunai maupun yang memilih pembayaran secara kredit.

b. Analisis Statistic Deskriptif

Tabel 4.8 Hasil Analisis Statistik Variabel Y

N	Valid	49
Mean		48.979.591
Minimum		35.000.000
Maksimum		90.000.000
Range		55.000.000
Std. Deviation		9.297.154
Sum		2.400.000.000

Sumber IBM SPSS Statistics

Berdasarkan hasil analisis statistik deskriptif, diketahui bahwa jumlah data (N) harga jual kavling sebanyak 49 unit, yang seluruhnya valid (tidak ada data yang hilang). Nilai minimum harga jual sebesar Rp35.000.000 dan nilai maksimum sebesar Rp90.000.000, sehingga diperoleh rentang (*range*) harga sebesar Rp55.000.000. Rentang yang cukup besar ini menunjukkan adanya variasi harga yang signifikan, yang dipengaruhi oleh perbedaan luas tanah serta skema pembayaran yang diterapkan.

Total keseluruhan harga jual (*sum*) sebesar Rp2.400.000.000 dengan nilai rata-rata (*mean*) sebesar Rp48.979.591. Nilai rata-rata ini menunjukkan bahwa secara umum harga jual kavling berada di kisaran Rp45.000.000 hingga Rp50.000.000, yang sesuai dengan harga cash normal dan sebagian harga kredit. Hal ini mengindikasikan bahwa mayoritas kavling berada pada kelompok harga menengah.

Selanjutnya, nilai standar deviasi sebesar Rp9.297.154 menunjukkan bahwa penyebaran data harga jual cukup bervariasi dari nilai rata-ratanya. Artinya, meskipun banyak kavling berada di sekitar harga rata-rata, terdapat juga perbedaan harga yang cukup jauh, seperti harga promo (Rp35.000.000 dan Rp40.000.000) serta harga tinggi akibat kredit atau luas tanah yang lebih besar. Nilai variance yang cukup besar juga memperkuat bahwa data memiliki tingkat keragaman yang tinggi.

Secara keseluruhan, hasil analisis ini menunjukkan bahwa distribusi harga jual kavling tidak homogen, melainkan dipengaruhi oleh dua faktor utama, yaitu luas tanah (khususnya pada kavling harga Rp90.000.000) dan skema pembayaran (cash promo, cash normal, dan kredit). Hal ini mencerminkan bahwa strategi penetapan harga yang digunakan bersifat fleksibel dan berorientasi pada segmentasi pasar.

3. Bagaimana Analisis Perhitungan Biaya Perolehan Tanah Kavling Dalam Penentuan Harga Jual Di PT. Rezky Syariah Abadi

a. Analisis Biaya Perolehan

Tabel 4.9 Biaya Perolehan Per Kavling

No.	Biaya Perolehan Tanah	Biaya Perolehan Tanah Perkavling
1.	Harga Beli Tanah	Rp 675.000.000 / 49
	Harga Beli Tanah / Total Kavling	= Rp 13.775.510
2.	Biaya Legalitas	Rp 1.500.000 / 49
	Biaya Legalitas / Total Kavling	= Rp 31.000

3.	Biaya Pematangan Tanah Biaya Pematangan Tanah / Total Kavling	Rp 25.000.000 / 49 = Rp 510.204
4.	Biaya Notaris Biaya Notaris / Total Kavling	Rp 7.000.000 / 49 = Rp 142.857
Total		Rp 14.459.184

Sumber. Data Sekunder Diolah

Berdasarkan hasil perhitungan biaya perolehan tanah per kavling, diketahui bahwa total biaya yang dikeluarkan sebesar Rp 14.459.184 per kavling. Komponen biaya terbesar berasal dari harga beli tanah, yang menunjukkan bahwa biaya akuisisi lahan menjadi faktor dominan dalam pembentukan biaya perolehan. Sementara itu, komponen biaya lainnya seperti biaya legalitas, biaya pematangan tanah, dan biaya notaris memiliki kontribusi yang relatif lebih kecil terhadap total biaya, namun tetap penting karena berkaitan dengan aspek legalitas dan kesiapan tanah untuk dijual.

Biaya pematangan tanah menempati posisi kedua terbesar setelah harga beli tanah, yang menunjukkan bahwa proses penyiapan lahan seperti perataan dan pembersihan memiliki peran signifikan dalam meningkatkan nilai jual kavling. Adapun biaya notaris dan legalitas meskipun jumlahnya kecil, tetap menjadi komponen wajib yang harus diperhitungkan karena berkaitan dengan keabsahan hukum atas kepemilikan tanah. Hal ini menunjukkan bahwa seluruh komponen

biaya, baik besar maupun kecil, memiliki peran dalam membentuk total biaya perolehan secara keseluruhan.

Secara keseluruhan, hasil analisis ini menunjukkan bahwa struktur biaya perolehan tanah kavling pada perusahaan telah tersusun secara sistematis dengan memperhitungkan seluruh komponen biaya yang relevan. Total biaya per kavling tersebut dapat dijadikan sebagai dasar dalam penentuan harga jual, sehingga perusahaan dapat memastikan bahwa harga yang ditetapkan mampu menutup seluruh biaya yang dikeluarkan serta memberikan keuntungan yang optimal.

b. Analisis *Cost-Plus Pricing*

$$\text{Harga Jual} = \text{Total Biaya} + \text{Margin}$$

$$\begin{aligned}\text{Harga Jual} &= \text{Rp } 708.500.000 + 60 \% \\ &= \text{Rp. } 1.133.600.000\end{aligned}$$

Berdasarkan hasil perhitungan menggunakan metode *cost plus pricing*, diperoleh total biaya sebesar Rp708.500.000. Dengan menambahkan margin keuntungan sebesar 60% dari total biaya, maka diperoleh harga jual sebesar Rp1.133.600.000.

Hasil tersebut menunjukkan bahwa perusahaan menetapkan tingkat keuntungan yang cukup tinggi, yaitu sebesar 60% dari total biaya yang dikeluarkan. Margin ini mencerminkan adanya upaya perusahaan untuk memperoleh laba yang signifikan sekaligus menutup risiko yang mungkin terjadi dalam proses penjualan kavling, seperti

keterlambatan pembayaran, biaya operasional tambahan, serta fluktuasi permintaan pasar.

Jika dianalisis lebih lanjut, penetapan harga jual sebesar Rp1.133.600.000 ini merupakan akumulasi dari seluruh kavling yang tersedia. Apabila dibagi ke dalam 49 kavling, maka rata-rata harga jual per kavling berada di kisaran $\pm$ Rp23.000.000. Namun, dalam praktiknya harga jual yang diterapkan perusahaan berada pada kisaran Rp35.000.000 hingga Rp90.000.000 per kavling, yang menunjukkan adanya perbedaan antara hasil perhitungan metode *cost plus pricing* dengan harga aktual di lapangan.

Perbedaan tersebut mengindikasikan bahwa perusahaan tidak hanya menggunakan metode *cost plus pricing* sebagai dasar penetapan harga, tetapi juga mempertimbangkan faktor lain seperti luas tanah, lokasi kavling, strategi promosi, serta sistem pembayaran (cash dan kredit). Dengan demikian, metode *cost plus pricing* lebih berfungsi sebagai dasar perhitungan awal, sedangkan harga jual akhir disesuaikan dengan kondisi pasar dan strategi bisnis perusahaan.

B. Pembahasan

1. Biaya Perolehan Tanah Kavling di PT. Rezky Syariah Abadi

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan, biaya perolehan tanah kavling pada PT. Rezky Syariah Abadi terdiri dari beberapa komponen utama, yaitu biaya pembelian tanah, biaya legalitas, biaya pematangan lahan, dan biaya notaris. Secara teoritis, biaya perolehan merupakan seluruh pengorbanan sumber ekonomi yang dikeluarkan untuk memperoleh suatu aset hingga aset tersebut siap digunakan

atau dijual.⁴⁶ Oleh karena itu, seluruh komponen biaya yang berkaitan langsung dengan proses perolehan tanah harus diakumulasi sebagai bagian dari biaya perolehan.

Biaya pembelian tanah merupakan komponen terbesar dalam struktur biaya perolehan. Hal ini menunjukkan bahwa sebagian besar pengeluaran perusahaan difokuskan pada akuisisi lahan sebagai aset utama. Menurut Mulyadi, biaya adalah pengorbanan sumber ekonomi yang diukur dalam satuan uang untuk mencapai tujuan tertentu, sehingga biaya pembelian tanah menjadi unsur dominan yang menentukan nilai awal aset.⁴⁷ Dengan demikian, semakin tinggi harga pembelian tanah, maka semakin besar pula total biaya perolehan yang akan berdampak pada penentuan harga jual kavling.

Biaya legalitas, meskipun relatif kecil, memiliki peran yang sangat penting karena berkaitan dengan aspek hukum kepemilikan tanah. Tanah yang tidak memiliki legalitas yang jelas tidak dapat diperjualbelikan secara sah. Hal ini sejalan dengan pendapat Carl S Warren yang menyatakan bahwa biaya perolehan aset mencakup seluruh biaya yang diperlukan untuk memperoleh dan menyiapkan aset agar siap digunakan.⁴⁸ Oleh karena itu, biaya legalitas tetap menjadi komponen yang wajib diperhitungkan dalam biaya perolehan.

Selanjutnya, biaya pematangan lahan merupakan biaya yang dikeluarkan untuk meningkatkan kualitas fisik tanah agar siap dipasarkan. Proses ini meliputi

⁴⁶ Mulyadi, *Akuntansi Biaya* (Yogyakarta: UPP STIM YKPN, 2015), hlm. 8.

⁴⁷ Mulyadi, *Akuntansi Biaya* (Yogyakarta: UPP STIM YKPN, 2015), hlm. 10.

⁴⁸ Carl S Warren, James M Reeve, dan Philip E Fess, *Accounting Principles* (Jakarta: Salemba Empat, 2008), hlm. 392.

pembersihan, perataan, serta penyediaan akses yang mendukung kelayakan tanah sebagai objek jual beli. Dalam perspektif akuntansi, biaya ini termasuk dalam biaya yang menambah nilai guna aset karena dapat meningkatkan manfaat ekonomis di masa depan. Hal ini sejalan dengan pendapat Don R Hansen dan Maryanne M Mowen yang menyatakan bahwa biaya perolehan mencakup seluruh biaya yang digunakan untuk menyiapkan aset agar dapat digunakan sesuai tujuan.⁴⁹

Biaya notaris juga merupakan bagian dari biaya perolehan yang tidak dapat diabaikan karena berkaitan dengan proses legal formal dalam transaksi tanah, seperti pembuatan Akta Jual Beli (AJB) dan balik nama sertifikat. Meskipun jumlahnya tidak sebesar komponen lainnya, biaya ini tetap memiliki fungsi penting dalam memastikan keabsahan transaksi. Dengan demikian, seluruh komponen biaya baik yang bernilai besar maupun kecil tetap memiliki kontribusi dalam membentuk total biaya perolehan tanah.

Berdasarkan hasil perhitungan, total biaya perolehan tanah kemudian dibagi secara merata ke dalam seluruh unit kavling, sehingga diperoleh biaya per kavling yang sama. Hasil analisis statistik deskriptif menunjukkan bahwa nilai rata-rata, minimum, dan maksimum biaya per kavling adalah sama, dengan nilai standar deviasi dan varians sebesar nol. Hal ini menandakan bahwa data bersifat homogen sempurna, yang berarti tidak terdapat variasi biaya antar kavling. Kondisi ini menunjukkan

⁴⁹ Don R Hansen dan Maryanne M Mowen, *Akuntansi Manajerial* (Jakarta: Salemba Empat, 2009), hlm. 47.

bahwa perusahaan menerapkan metode pembebanan biaya secara merata (*equal allocation*), yaitu pembagian biaya secara sama pada setiap unit karena dianggap memiliki karakteristik yang relatif seragam.

Berdasarkan hasil penelitian, biaya perolehan tanah kavling pada PT. Rezky Syariah Abadi terdiri atas biaya pembelian tanah, biaya legalitas, biaya pematangan lahan, dan biaya notaris. Komponen biaya tersebut menunjukkan bahwa perusahaan telah mengeluarkan biaya yang berkaitan langsung dengan proses memperoleh tanah hingga siap dipasarkan. Hasil ini sejalan dengan teori Mulyadi yang menyatakan bahwa biaya perolehan merupakan seluruh pengorbanan ekonomi yang dikeluarkan untuk memperoleh aset sampai aset tersebut siap digunakan atau dijual.

Secara analitis, metode pembebanan biaya secara merata memberikan kemudahan dalam perhitungan dan penetapan harga jual karena tidak memerlukan perbedaan perlakuan antar kavling. Namun, metode ini juga memiliki keterbatasan karena belum mempertimbangkan perbedaan nilai ekonomis tiap kavling, seperti lokasi strategis, akses jalan, atau posisi sudut. Oleh karena itu, meskipun pendekatan ini efisien, perusahaan dapat mempertimbangkan metode yang lebih spesifik agar harga jual dapat lebih mencerminkan nilai masing-masing kavling.

Secara keseluruhan, hasil penelitian ini menunjukkan bahwa analisis biaya perolehan tanah kavling telah dilakukan secara sistematis dengan mengacu pada konsep akuntansi biaya. Total biaya yang dihasilkan dapat digunakan sebagai dasar yang kuat dalam penentuan harga jual, sehingga perusahaan dapat memastikan bahwa

harga yang ditetapkan mampu menutup seluruh biaya yang dikeluarkan serta memberikan keuntungan yang optimal.

Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Arrohman, Yani, dan Kusumaningarti yang menyatakan bahwa komponen biaya seperti pajak dan biaya perolehan tanah memiliki pengaruh yang signifikan dalam pembentukan harga jual properti. Dalam penelitian tersebut dijelaskan bahwa setiap tambahan biaya dalam proses perolehan akan meningkatkan total harga jual yang ditetapkan oleh pengembang. Hal ini menunjukkan bahwa perhitungan biaya perolehan harus dilakukan secara akurat agar harga jual yang ditentukan dapat mencerminkan biaya yang sebenarnya dikeluarkan perusahaan.⁵⁰

2. Harga Jual Tanah Kavling Di PT. Rezky Syariah Abadi

Berdasarkan data harga jual kavling pada lokasi samping Perumahan Villa Sawerigading, dapat diketahui bahwa penetapan harga yang dilakukan oleh PT. Rezky Syariah Abadi menunjukkan adanya variasi harga yang cukup signifikan antar kavling. Secara teoritis, harga jual merupakan sejumlah nilai yang ditetapkan oleh perusahaan untuk ditukarkan dengan manfaat yang diperoleh konsumen dari suatu produk atau jasa.⁵¹ Dalam konteks ini, tanah kavling dipandang sebagai produk properti yang memiliki karakteristik unik, sehingga penetapan harganya tidak hanya

⁵⁰ Arrohman, M. I. R., Yani, A., & Kusumaningarti, M. (2025). Analisis pungutan pajak Bea Perolehan Hak atas Tanah dan Bangunan (BPHTB) dan dampaknya terhadap harga jual perumahan. *Triwikrama: Jurnal Multidisiplin Ilmu Sosial*, 11(6). E-ISSN 2988-1986

⁵¹ Philip Kotler dan Kevin Lane Keller, *Manajemen Pemasaran* (Jakarta: Erlangga, 2009), hlm. 67.

didasarkan pada biaya, tetapi juga mempertimbangkan faktor lain seperti luas tanah, lokasi, serta strategi pemasaran.

Dari hasil penelitian, terlihat bahwa terdapat satu kavling dengan harga tertinggi yang disebabkan oleh ukuran tanah yang lebih besar dibandingkan kavling lainnya. Hal ini menunjukkan bahwa luas tanah menjadi salah satu faktor utama dalam penentuan harga jual. Semakin luas ukuran tanah, maka semakin tinggi nilai ekonomisnya, sehingga harga jual yang ditetapkan juga semakin besar. Kondisi ini sejalan dengan prinsip dasar dalam penetapan harga properti, di mana nilai suatu aset sangat dipengaruhi oleh karakteristik fisik dan manfaat yang dapat diberikan kepada konsumen.⁵² Dengan demikian, perbedaan harga pada kavling tertentu dapat dijelaskan secara rasional berdasarkan perbedaan luas tanah yang dimiliki.

Sementara itu, sebagian besar kavling memiliki ukuran yang relatif sama, namun tetap menunjukkan variasi harga. Perbedaan ini tidak disebabkan oleh ukuran, melainkan oleh strategi penetapan harga yang didasarkan pada skema pembayaran. Harga yang lebih rendah seperti pada kategori *cash promo* merupakan bentuk strategi pemasaran yang bertujuan untuk menarik minat konsumen dalam jangka waktu tertentu. Strategi ini dikenal sebagai *penetration pricing*, yaitu penetapan harga yang lebih rendah untuk meningkatkan daya tarik pasar dan mempercepat penjualan.⁵³ Dengan adanya harga promo, perusahaan dapat menjangkau konsumen

⁵² Herman Darmawi, *Manajemen Properti* (Jakarta: Bumi Aksara, 2010), hlm. 45

⁵³ Philip Kotler, *Manajemen Pemasaran* (Jakarta: Erlangga, 2009), hlm. 249

dengan daya beli yang lebih terbatas serta meningkatkan volume penjualan dalam waktu singkat.

Selanjutnya, harga *cash normal* merupakan harga standar yang ditetapkan perusahaan sebagai acuan utama dalam penjualan kavling. Harga ini mencerminkan nilai pasar yang dianggap wajar oleh perusahaan berdasarkan biaya perolehan dan margin keuntungan yang diharapkan. Di sisi lain, harga yang lebih tinggi yang diterapkan pada sistem pembayaran kredit menunjukkan adanya tambahan margin yang diberikan oleh perusahaan sebagai kompensasi atas risiko dan jangka waktu pembayaran. Semakin panjang tenor yang dipilih oleh konsumen, maka semakin besar pula margin yang ditambahkan, sehingga harga jual menjadi lebih tinggi. Hal ini sejalan dengan konsep *cost-plus pricing*, di mana harga ditentukan berdasarkan biaya ditambah dengan keuntungan yang diinginkan.⁵⁴

Hasil analisis statistik deskriptif menunjukkan bahwa nilai rata-rata harga jual berada pada kategori menengah, yang mengindikasikan bahwa sebagian besar kavling dijual pada kisaran harga standar. Namun demikian, nilai rentang (*range*) yang cukup besar serta standar deviasi yang tinggi menunjukkan bahwa data harga tidak homogen, melainkan memiliki variasi yang signifikan. Variasi ini mencerminkan adanya segmentasi pasar yang dilakukan oleh perusahaan, di mana harga disesuaikan dengan karakteristik konsumen, baik dari segi kemampuan finansial maupun preferensi metode pembayaran.

⁵⁴ Mulyadi, *Akuntansi Biaya* (Yogyakarta: UPP STIM YKPN, 2015), hlm. 78.

Berdasarkan hasil penelitian, harga jual tanah kavling pada PT. Rezky Syariah Abadi menunjukkan adanya variasi harga pada setiap kavling. Harga jual kavling berkisar mulai dari Rp35.000.000 hingga Rp90.000.000, dengan rata-rata harga jual sebesar Rp48.979.591,84. Perbedaan harga tersebut dipengaruhi oleh beberapa faktor, antara lain lokasi kavling, luas tanah, posisi strategis kavling, serta sistem pembayaran yang ditawarkan perusahaan, baik secara tunai (*cash*) maupun kredit. Kavling yang berada pada lokasi strategis seperti posisi sudut atau memiliki akses yang lebih baik cenderung memiliki harga jual yang lebih tinggi dibandingkan kavling lainnya.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa dalam menentukan harga jual, PT. Rezky Syariah Abadi tidak hanya mempertimbangkan biaya perolehan tanah semata, tetapi juga memperhatikan kondisi pasar dan strategi penjualan perusahaan. Hal ini terlihat dari adanya variasi harga antara pembayaran cash promo, cash normal, dan kredit. Sistem pembayaran kredit umumnya memiliki harga yang lebih tinggi dibandingkan pembayaran tunai karena adanya pertimbangan jangka waktu pembayaran dan margin keuntungan perusahaan.

Temuan ini sejalan dengan teori harga yang dikemukakan oleh Philip Kotler dan Gary Armstrong yang menyatakan bahwa harga merupakan sejumlah uang yang dibebankan atas suatu produk atau jasa, atau sejumlah nilai yang ditukar konsumen untuk memperoleh manfaat dari memiliki atau menggunakan suatu produk atau jasa. Dalam praktiknya, harga tidak hanya ditentukan berdasarkan biaya yang dikeluarkan

perusahaan, tetapi juga dipengaruhi oleh kondisi permintaan pasar, tingkat persaingan, persepsi konsumen, dan strategi pemasaran perusahaan.⁵⁵

Selain itu, hasil penelitian ini juga sesuai dengan teori mengenai jenis-jenis harga, di mana perusahaan dapat menerapkan harga yang berbeda sesuai dengan strategi pemasaran yang digunakan. PT. Rezky Syariah Abadi menerapkan beberapa bentuk harga, yaitu harga tunai (*cash price*), harga promo (*promo price*) dan harga kredit (*credit price*). Harga tunai diberikan kepada konsumen yang melakukan pembayaran secara langsung dengan nominal yang relatif lebih rendah, sedangkan harga kredit diberikan kepada konsumen yang melakukan pembayaran secara bertahap dengan nominal yang lebih tinggi. Perbedaan harga ini menunjukkan adanya strategi perusahaan dalam menyesuaikan harga dengan kemampuan pembayaran konsumen sekaligus menjaga tingkat keuntungan perusahaan.⁵⁶

Dari perspektif tujuan penetapan harga, hasil penelitian menunjukkan bahwa PT. Rezky Syariah Abadi menerapkan harga jual dengan mempertimbangkan tujuan memperoleh keuntungan (*profit oriented*) sekaligus meningkatkan daya saing pasar. Penetapan harga yang bervariasi memberikan peluang kepada konsumen dengan kemampuan ekonomi yang berbeda untuk memiliki tanah kavling, sehingga dapat memperluas pangsa pasar perusahaan. Hal ini sesuai dengan pendapat Fandy Tjiptono yang menyatakan bahwa tujuan penetapan harga tidak hanya untuk memperoleh laba,

⁵⁵ Philip Kotler dan Gary Armstrong, *Principles of Marketing*, Edisi 15 (New Jersey: Pearson Education, 2018), h. 312.

⁵⁶ Philip Kotler dan Gary Armstrong, *Principles of Marketing*, Edisi 15 (New Jersey: Pearson Education, 2018), h. 315.

tetapi juga untuk mempertahankan kelangsungan usaha, meningkatkan volume penjualan, dan membangun posisi kompetitif perusahaan di pasar.⁵⁷

Di sisi lain, berdasarkan perspektif akuntansi syariah, penetapan harga jual tanah kavling pada PT. Rezky Syariah Abadi juga mencerminkan prinsip keadilan (*al-'adl*) dan transparansi (*ash-shafāfiyyah*), di mana harga ditentukan secara jelas sesuai dengan karakteristik kavling dan sistem pembayaran yang disepakati di awal transaksi. Tidak adanya unsur ketidakjelasan (*gharar*) dalam penentuan harga menunjukkan bahwa praktik jual beli tanah kavling yang diterapkan perusahaan telah berupaya sesuai dengan prinsip transaksi dalam ekonomi syariah.

Secara keseluruhan, strategi penetapan harga yang diterapkan oleh PT. Rezky Syariah Abadi dapat dikatakan menggunakan kombinasi beberapa pendekatan, yaitu pendekatan berbasis nilai (*value-based pricing*), pendekatan berbasis biaya (*cost-based pricing*), serta pendekatan berbasis pasar. Pendekatan ini memungkinkan perusahaan untuk lebih fleksibel dalam menentukan harga, sehingga dapat menjangkau berbagai segmen konsumen. Selain itu, dalam perspektif ekonomi syariah, penetapan harga tersebut dapat dikatakan sesuai selama dilakukan secara transparan dan tidak mengandung unsur ketidakjelasan (*gharar*) maupun ketidakadilan, sehingga memberikan manfaat bagi kedua belah pihak, baik penjual maupun pembeli.

⁵⁷ Fandy Tjiptono, *Strategi Pemasaran*, Edisi 4 (Yogyakarta: Andi, 2019), h. 152.

Selain itu, penelitian yang dilakukan oleh Djojomartono juga mendukung hasil penelitian ini, yaitu bahwa harga tanah dipengaruhi oleh berbagai komponen biaya dan faktor lokasi. Meskipun penelitian tersebut lebih menitikberatkan pada faktor eksternal seperti lokasi, namun tetap menunjukkan bahwa struktur biaya dan kondisi tanah menjadi dasar penting dalam penentuan nilai jual tanah. Dalam konteks penelitian ini, komponen biaya perolehan seperti harga pembelian tanah, legalitas, pematangan, dan notaris menjadi dasar utama dalam menentukan harga jual per kavling.⁵⁸

3. Analisis Perhitungan Biaya Perolehan Tanah Kavling Dalam Penentuan Harga Jual Di PT. Rezky Syariah Abadi

Berdasarkan struktur biaya perolehan yang telah dihitung, dapat dilihat bahwa komposisi biaya menunjukkan pola yang sangat terpusat pada biaya pembelian tanah, sedangkan komponen biaya lainnya berada pada proporsi yang jauh lebih kecil. Secara analitis, kondisi ini mencerminkan bahwa karakteristik biaya dalam industri properti bersifat *cost driven*, di mana sebagian besar nilai produk ditentukan oleh harga dasar lahan. Hal ini mengindikasikan bahwa efisiensi dalam memperoleh tanah akan sangat menentukan tingkat keuntungan perusahaan, karena pengurangan kecil pada biaya pembelian dapat memberikan dampak signifikan terhadap total biaya perolehan secara keseluruhan.⁵⁹

⁵⁸ Djojomartono (2021), *Analisis Harga Tanah di Sekitar Perumahan di Kecamatan Pati*, JGISE: Journal of Geospatial Information Science and Engineering.

⁵⁹ Mulyadi, *Akuntansi Biaya* (Yogyakarta: UPP STIM YKPN, 2015), hlm. 85.

Selain itu, distribusi biaya per kavling yang bersifat seragam menunjukkan bahwa perusahaan menggunakan pendekatan pembebanan biaya rata (*average cost allocation*). Pendekatan ini secara praktis mempermudah proses perhitungan, namun secara ekonomi belum tentu mencerminkan nilai riil masing-masing kavling. Dalam teori akuntansi biaya, pembebanan biaya yang seragam sering digunakan ketika unit yang dihasilkan memiliki karakteristik yang relatif sama, tetapi pendekatan ini dapat mengabaikan perbedaan nilai strategis antar unit, seperti posisi kavling atau aksesibilitas.⁶⁰ Oleh karena itu, meskipun metode ini efisien, terdapat potensi bahwa sebagian kavling sebenarnya memiliki nilai yang lebih tinggi dibandingkan biaya yang dibebankan.

Berdasarkan hasil penelitian, diketahui bahwa biaya perolehan tanah kavling pada PT. Rezky Syariah Abadi terdiri atas beberapa komponen biaya, yaitu biaya pembelian tanah, biaya legalitas, biaya pematangan lahan, dan biaya notaris. Keseluruhan biaya tersebut kemudian dijumlahkan untuk memperoleh total biaya perolehan tanah yang selanjutnya dialokasikan ke dalam jumlah kavling yang tersedia, yaitu sebanyak 49 kavling. Berdasarkan perhitungan tersebut diperoleh biaya perolehan per kavling yang menjadi dasar dalam penentuan harga jual tanah kavling pada perusahaan.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa biaya pembelian tanah merupakan komponen biaya terbesar dibandingkan biaya lainnya, sehingga memiliki pengaruh

⁶⁰ Carter William K, *Cost Accounting* (Jakarta: Salemba Empat, 2009), hlm. 112.

dominan terhadap pembentukan total biaya perolehan. Sementara itu, biaya legalitas, biaya pematangan lahan, dan biaya notaris berfungsi sebagai biaya pendukung yang tetap harus diperhitungkan karena berkaitan langsung dengan proses memperoleh tanah hingga siap dipasarkan kepada konsumen. Dengan demikian, semakin besar biaya yang dikeluarkan perusahaan dalam proses perolehan tanah, maka semakin besar pula dasar harga jual yang ditetapkan perusahaan.

Temuan penelitian ini sejalan dengan teori akuntansi biaya yang dikemukakan oleh Mulyadi yang menyatakan bahwa biaya perolehan merupakan seluruh pengorbanan sumber ekonomi yang diukur dalam satuan uang untuk memperoleh suatu aset hingga aset tersebut siap digunakan atau dijual.⁶¹ Dalam konteks penelitian ini, tanah kavling diposisikan sebagai objek utama yang dijual oleh perusahaan, sehingga seluruh biaya yang berkaitan langsung dengan proses perolehan tanah harus dimasukkan sebagai komponen biaya perolehan. Artinya, harga beli tanah tidak dapat berdiri sendiri sebagai dasar penentuan harga jual tanpa mempertimbangkan biaya tambahan lain seperti legalitas, pematangan lahan, dan biaya administrasi pertanahan.

Pada analisis metode *cost-plus pricing*, hasil perhitungan menunjukkan bahwa perusahaan menetapkan margin sebesar 60% dari total biaya. Secara teoritis, margin yang tinggi mencerminkan strategi perusahaan dalam mengantisipasi berbagai risiko bisnis, seperti ketidakpastian permintaan, biaya tambahan yang tidak terduga, serta

⁶¹ Mulyadi, *Akuntansi Biaya*, Edisi ke-5 (Yogyakarta: UPP STIM YKPN, 2016), h. 8.

risiko pembiayaan terutama pada sistem penjualan kredit.⁶² Dalam konteks ini, margin tidak hanya berfungsi sebagai keuntungan semata, tetapi juga sebagai *buffer* atau cadangan untuk menutup potensi kerugian yang mungkin terjadi selama proses penjualan.

Namun demikian, jika dibandingkan dengan harga jual aktual di lapangan, terlihat adanya selisih yang cukup signifikan antara hasil perhitungan *cost-plus pricing* dengan harga yang diterapkan. Secara analitis, perbedaan ini menunjukkan bahwa perusahaan tidak sepenuhnya menggunakan pendekatan berbasis biaya (*cost-based pricing*), melainkan mengombinasikannya dengan pendekatan berbasis pasar (*market-based pricing*) dan berbasis nilai (*value-based pricing*). Dalam teori pemasaran, penetapan harga yang mempertimbangkan persepsi nilai konsumen dan kondisi pasar dianggap lebih fleksibel dan adaptif terhadap persaingan.⁶³

Hasil penelitian ini juga didukung oleh teori penetapan harga yang dikemukakan oleh Philip Kotler dan Gary Armstrong yang menyatakan bahwa penetapan harga suatu produk tidak hanya dipengaruhi oleh biaya yang dikeluarkan perusahaan, tetapi juga oleh faktor permintaan pasar, tingkat persaingan, nilai yang dirasakan konsumen, serta tujuan pemasaran perusahaan.⁶⁴ Dengan demikian, harga jual tanah kavling pada PT. Rezky Syariah Abadi merupakan hasil kombinasi antara

⁶² Don R Hansen dan Maryanne M Mowen, *Akuntansi Manajerial* (Jakarta: Salemba Empat, 2009), hlm. 60

⁶³ Philip Kotler dan Kevin Lane Keller, *Manajemen Pemasaran* (Jakarta: Erlangga, 2009), hlm. 75.

⁶⁴ Philip Kotler dan Gary Armstrong, *Principles of Marketing*, Edisi 15 (New Jersey: Pearson Education, 2018), h. 312.

biaya perolehan yang telah dihitung perusahaan dengan berbagai pertimbangan strategis lainnya.

Lebih lanjut, variasi harga yang terjadi pada kavling dengan ukuran yang sama menunjukkan adanya penerapan strategi diskriminasi harga berdasarkan metode pembayaran. Harga yang lebih rendah pada skema *cash promo* bertujuan untuk meningkatkan likuiditas dan mempercepat perputaran kas perusahaan, sedangkan harga yang lebih tinggi pada sistem kredit mencerminkan adanya tambahan biaya waktu (*time value of money*) serta risiko pembayaran. Dengan kata lain, perusahaan secara tidak langsung memasukkan unsur pembiayaan ke dalam harga jual, sehingga konsumen yang memilih kredit akan menanggung biaya tambahan tersebut.

Dari perspektif analisis, kombinasi antara metode *cost-plus pricing* dan strategi pasar ini menunjukkan bahwa perusahaan menerapkan pendekatan harga yang dinamis. Metode *cost-plus pricing* berfungsi sebagai batas bawah (*floor price*) untuk memastikan bahwa harga tidak berada di bawah biaya, sedangkan harga pasar menjadi batas atas (*ceiling price*) yang dipengaruhi oleh daya beli konsumen dan kondisi persaingan. Dengan demikian, harga jual yang terbentuk merupakan hasil keseimbangan antara pertimbangan biaya internal dan faktor eksternal pasar.

Secara keseluruhan, dapat disimpulkan bahwa meskipun perusahaan menggunakan metode *cost-plus pricing* sebagai dasar perhitungan, praktik penetapan harga yang dilakukan bersifat lebih kompleks dan strategis. Perusahaan tidak hanya berorientasi pada penutupan biaya dan perolehan keuntungan, tetapi juga

mempertimbangkan aspek likuiditas, risiko, serta segmentasi konsumen. Pendekatan ini menunjukkan bahwa penetapan harga dalam bisnis properti tidak dapat dilakukan secara sederhana, melainkan memerlukan kombinasi berbagai metode agar harga yang ditetapkan tetap kompetitif dan menguntungkan.

Penelitian Septantri, Srikalimah, dan Selviasari juga memperkuat hasil penelitian ini, dimana BPHTB dan komponen biaya lainnya terbukti memberikan kontribusi terhadap penentuan harga jual perumahan. Hal ini menunjukkan bahwa pengembang harus memperhitungkan seluruh biaya secara menyeluruh (full costing) agar tidak terjadi selisih antara biaya yang dikeluarkan dengan harga jual yang ditetapkan. Dengan demikian, penelitian ini memiliki kesamaan dalam hal pentingnya perhitungan biaya secara sistematis sebagai dasar penetapan harga jual yang akurat, kompetitif, dan sesuai dengan prinsip akuntansi biaya.⁶⁵

⁶⁵ Septantri, C. G., Srikalimah, & Selviasari, R. (2023). Analisis Bea Pengalihan Hak atas Tanah dan Bangunan (BPHTB) dan diskon penjualan pada perusahaan developer guna menentukan harga jual (studi kasus pada PT Agung Saridewi Mandiri). *Jurnal Ilmiah Cendekia Akuntansi*, 8(2), 64–76.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

1. Biaya perolehan tanah kavling di PT. Rezky Syariah Abadi terdiri dari beberapa komponen utama yang saling berkaitan dalam membentuk total biaya perolehan. Komponen tersebut meliputi biaya pembelian tanah, biaya legalitas, biaya pematangan tanah, dan biaya notaris. Berdasarkan hasil perhitungan, total biaya perolehan tanah kavling adalah sebesar Rp708.500.000. Dari seluruh komponen tersebut, biaya pembelian tanah menjadi komponen terbesar yang mendominasi struktur biaya, sedangkan biaya legalitas, pematangan, dan notaris memiliki nilai yang lebih kecil namun tetap penting dalam mendukung aspek hukum dan kesiapan lahan. Hal ini menunjukkan bahwa biaya perolehan tanah sangat dipengaruhi oleh harga dasar tanah sebagai faktor utama dalam investasi properti.
2. Harga jual tanah kavling di PT. Rezky Syariah Abadi ditentukan dengan menggunakan pendekatan berbasis biaya (*cost-based pricing*) yang mengacu pada total biaya perolehan tanah sebagai dasar utama. Selain itu, perusahaan juga mempertimbangkan faktor lain seperti kondisi pasar, harga pesaing, serta daya beli konsumen dalam menentukan harga jual akhir. Dalam praktiknya, perusahaan menetapkan harga jual dengan menambahkan margin keuntungan di atas total biaya perolehan (*cost plus pricing*). Hal ini menunjukkan bahwa penetapan harga jual tidak hanya berorientasi pada biaya, tetapi juga mempertimbangkan aspek pasar

agar produk tetap kompetitif dan mampu bersaing dengan pengembang lain di sektor properti.

3. Perhitungan biaya perolehan tanah kavling dalam penentuan harga jual menunjukkan bahwa seluruh komponen biaya yang ada memiliki peran penting dalam membentuk harga jual per kavling. Berdasarkan hasil perhitungan, biaya per kavling adalah sebesar Rp14.459.184 yang diperoleh dari pembagian total biaya perolehan dengan jumlah kavling yang dihasilkan. Nilai ini kemudian menjadi dasar dalam penerapan metode *cost plus pricing* untuk menentukan harga jual kepada konsumen. Hasil penelitian ini juga menunjukkan bahwa semakin tinggi biaya perolehan tanah, khususnya biaya pembelian tanah, maka akan semakin tinggi pula harga jual yang ditetapkan oleh perusahaan. Oleh karena itu, ketelitian dalam menghitung seluruh komponen biaya perolehan menjadi sangat penting agar harga jual yang dihasilkan benar-benar mencerminkan biaya yang dikeluarkan serta memberikan keuntungan yang wajar dan berkelanjutan bagi perusahaan.

B. Saran

Dalam penelitian ini adapun saran yang dapat penulis berikan sebagai berikut:

1. Bagi PT. Rezky Syariah Abadi

Diharapkan agar PT. Rezky Syariah Abadi dapat lebih mengoptimalkan perhitungan biaya perolehan tanah dengan melakukan pencatatan biaya secara lebih rinci dan terstruktur, sehingga setiap komponen biaya dapat teridentifikasi dengan

jelas dan akurat. Selain itu, dalam penentuan harga jual, perusahaan sebaiknya tidak hanya menggunakan metode *cost-plus pricing* sebagai dasar, tetapi juga mengombinasikannya dengan analisis pasar agar harga yang ditetapkan lebih kompetitif dan sesuai dengan daya beli konsumen. Perusahaan juga disarankan untuk mempertimbangkan perbedaan karakteristik setiap kavling, seperti lokasi dan aksesibilitas, sehingga harga jual dapat mencerminkan nilai ekonomis masing-masing unit secara lebih tepat. Di samping itu, strategi pemberian variasi harga berdasarkan skema pembayaran perlu terus dikembangkan secara bijak agar tetap menarik bagi konsumen tanpa mengurangi tingkat keuntungan perusahaan. Dengan demikian, diharapkan perusahaan dapat meningkatkan efektivitas penetapan harga serta memperkuat daya saing di pasar properti.

b. Bagi Peneliti Selanjutnya

Disarankan bagi peneliti selanjutnya untuk mengembangkan penelitian ini dengan menambahkan variabel lain seperti analisis pasar, daya beli konsumen, dan tingkat persaingan, serta menggunakan metode analisis yang lebih beragam agar hasil penelitian menjadi lebih komprehensif dan mendalam dalam menjelaskan penentuan harga jual tanah kavling.

DAFTAR PUSTAKA

- Al-Qur'an Surah Asy-Syu'ara [26]: 183
- Arrohman, M. I. R., Yani, A., & Kusumaningarti, M. (2025). Analisis pungutan pajak Bea Perolehan Hak atas Tanah dan Bangunan (BPHTB) dan dampaknya terhadap harga jual perumahan. *Triwikrama: Jurnal Multidisiplin Ilmu Sosial*, 11(6). E-ISSN 2988-1986.
- Basrowi dan Suwandi, *Memahami Penelitian Kualitatif* (Jakarta: PT. Rineka Cipta, 2008), h. 169.
- Bungin, B, *Penelitian Kualitatif: Komunikasi, Ekonomi, Kebijakan Publik, Dan Ilmu Social Lainnya*, (Jakarta: Kencana Prenada Media Grup, 2010), h. 108.
- Carl S Warren, James M Reeve, dan Philip E Fess, *Accounting Principles* (Jakarta: Salemba Empat, 2008), hlm. 392.
- Djojomartono (2021), *Analisis Harga Tanah di Sekitar Perumahan di Kecamatan Pati*, JGISE: Journal of Geospatial Information Science and Engineering.
- Don R Hansen dan Maryanne M Mowen, *Akuntansi Manajerial* (Jakarta: Salemba Empat, 2009), hlm. 52.
- Edward J. Blocher, David E. Stout, dan Gary Cokins, *Cost Management: A Strategic Emphasis*, Edisi 7 (New York: McGraw-Hill Education, 2019), hlm. 402.
- Fandy Tjiptono, *Strategi Pemasaran*, Edisi 4 (Yogyakarta: Andi, 2019), hlm. 152.
- Hansen, D. R., & Mowen, M. M. (2018). *Cost Management: Accounting and Control* (6th ed.). Boston: Cengage Learning.
- Harsono, B. (2008). *Hukum Agraria Indonesia*. Jakarta: Djambatan.
- Harun Rasyid, *Metode Penelitian Kualitatif Bidang Ilmu Sosial Agama*, n.d., h. 71.
- Herman Darmawi, *Manajemen Properti* (Jakarta: Bumi Aksara, 2010), hlm. 45
- Horngren, C. T., Datar, S. M., & Rajan, M. V. (2019). *Cost Accounting: A Managerial Emphasis* (16th ed.). Pearson Education.
- Imam Ghozali, *Aplikasi Analisis Multivariate Dengan Program IBM SPSS 25* (Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro., 2018).
- Imam Suprayogo and Tobroni, *Metode Penelitian Sosial Agama*, n.d., h. 194.

- Iqbal Hasan, *Analisis Data Penelitian Dengan Statistik* (Jakarta: Bumi Aksara, 2006), h.24
- Kementerian Pekerjaan Umum dan Perumahan Rakyat. (2015). *Peraturan Menteri PUPR No. 28/PRT/M/2015 tentang Penyelenggaraan Perumahan dan Kawasan Permukiman*.
- Kotler, P., & Keller, K. L. (2016). *Marketing Management*. Pearson Education.
- Mardalis, *Metode Penelitian: Suatu Pendekatan Proposal* (Jakarta: Bumi Aksara, 2004), h.26.
- Miles dan Huberman, *Analisis Data Kualitatif (Diterjemahkan Oleh: Tjetjep Rohedi Rosidi)* (Jakarta: Universitas Indonesia, 1992), h. 15.
- Moh. Nazir, *Metode Penelitian* (Bogor: Ghalia Indonesia, 2014), 126.
- Mulyadi, *Akuntansi Biaya*, Edisi 5 (Yogyakarta: UPP STIM YKPN, 2016), hlm. 14.
- Mustofa. (2001). Pengaruh Harga Tanah terhadap Nilai Jual Objek Pajak (NJOP).
- Nana Sudjana, *Penelitian Dan Penilaian Pendidikan* (Bandung : Sinar Baru, 2001), h.128
- Nanang Martono, *Metode Penelitian Kuantitatif: Analisis Isi dan Analisis Data Sekunder* (Jakarta: RajaGrafindo Persada, 2014), 59.
- Noviyanti, I., Isyanto, P., & Sumarni, N. (2024). Analisis Penetapan Harga Jual Perumahan Menggunakan Metode Full Costing.
- Nur Indriantoro dan Bambang Supomo, *Metodologi Penelitian Bisnis: Untuk Akuntansi & Manajemen*, (Yogyakarta: BPFE, 2012), 115.
- Nur Rahmawati (2023), *Analisis Penerimaan Bea Perolehan Hak atas Tanah dan Bangunan (BPHTB) terhadap Pendapatan Asli Daerah Kabupaten Gowa*, Skripsi (Makassar: Universitas Islam Negeri Alauddin Makassar.).
- Philip Kotler dan Gary Armstrong, *Principles of Marketing*, Edisi 15 (New Jersey: Pearson Education, 2018), hlm. 312.
- Philip Kotler dan Kevin Lane Keller, *Marketing Management*, Edisi 15 (New Jersey: Pearson Education, 2016), hlm. 483.

- Pinton Setya Mustafa Hafidz Gusdiyanto Andif Victoria et al., *Metodologi Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, Dan Penelitian Tindakan Kelas Dalam Pendidikan Olahraga*, vol. 53 (Universitas Negeri Malang, 2020).
- Pratiwi Ar, D., Hamdat, A., Ramlah, Madrianah, & Salam, K. N. (2023). Optimalisasi metode akad jual beli tanah kavling dengan pendekatan Syariah Enterprise Theory (SET). *J-ALIF: Jurnal Penelitian Hukum Ekonomi Syariah dan Budaya Islam*, 8(2), 198–219. <https://doi.org/10.35329/jalif.v8i2.4048>
- Samirah Dunakhri, “Uji Reliabilitas Dan Normalitas Instrumen Kajian Literasi Keuangan,” 2018, 249–52.
- Septantri, C. G., Srikalimah, & Selviasari, R. (2023). Analisis Bea Pengalihan Hak atas Tanah dan Bangunan (BPHTB) dan diskon penjualan pada perusahaan developer guna menentukan harga jual (studi kasus pada PT Agung Saridewi Mandiri). *Jurnal Ilmiah Cendekia Akuntansi*, 8(2), 64–76.
- Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif Dan R&D* (Bandung: PT. Alfabet, 2016), h. 225.
- Tim Penyusun, *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah (Makalah Dan Skripsi)* (Parepare: STAIN, 2013), h. 26
- Triantono, *Pengantar Penelitian Pendidikan Bagi Pengembangan Profesi & Tenaga Kependidikan* (Jakarta: Kencana Prenada Media Grup, 2010), h. 262.
- Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 28 Tahun 2009 tentang Pajak Daerah dan Retribusi Daerah.
- Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 5 Tahun 1960 tentang Peraturan Dasar Pokok-Pokok Agraria (UUPA).
- V. Wiratna Sujarweni, *Metodologi Penelitian: Bisnis & Ekonomi* (Yogyakarta: Pustaka Baru Press, 2015), 39.
- William K. Carter, *Cost Accounting*, Edisi 14 (New York: McGraw-Hill Education, 2018), hlm. 40.
- Zainuddin Ali, *Metode Penelitian* (Jakarta: Sinar Grafika, 2010), h. 106.

LAMPIRAN



Lampiran 1. Hasil Analisis Deskriptif Kuantitatif Variabel X

Descriptive Statistics									
	N Statistic	Range Statistic	Minimum Statistic	Maximum Statistic	Sum Statistic	Mean Statistic	Std. Error	Std. Deviation Statistic	Variance Statistic
Biaya Perolehan	49	.000	14459184.00	14459184.00	708500016.00	14459184.000	.00000	.00000	.000
Valid N (listwise)	49								

Lampiran 2. Hasil Analisis Deskriptif Kuantitatif Variabel Y

Descriptive Statistics									
	N Statistic	Range Statistic	Minimum Statistic	Maximum Statistic	Sum Statistic	Mean Statistic	Std. Error	Std. Deviation Statistic	Variance Statistic
Ha rga Jua l	4	5500	3500	9000	2400	4897	1328	9297	864370
	9	0000	0000	0000	0000	9591.	164.8	154.1	748299
		.000	.00	.00	00.00	8367	7505	2532	31.980
Va lid N (lis twi se)	4 9								

Lampiran 3. Surat Penetapan Pembimbing Proposal Skripsi



DEKAN FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
NOMOR : B-2662/In.39/FEBI.04/PP.00.9/06/2025

TENTANG

PENETAPAN PEMBIMBING SKRIPSI/TUGAS AKHIR MAHASISWA

DENGAN RAHMAT TUHAN YANG MAHA ESA

DEKAN FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PAEREPARE

- Menimbang
- Bahwa untuk menjamin kualitas skripsi/tugas akhir mahasiswa FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM IAIN Parepare, maka dipandang perlu penetapan pembimbing skripsi/tugas akhir mahasiswa tahun 2025
 - Bahwa yang tersebut namanya dalam surat keputusan ini dipandang cakap dan mampu untuk diserahi tugas sebagai pembimbing skripsi/tugas akhir mahasiswa.
- Mengingat
- Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2003 tentang Sistem Pendidikan Nasional;
 - Undang-Undang Nomor 14 Tahun 2005 tentang Guru dan Dosen;
 - Undang-Undang Nomor 12 Tahun 2012 tentang Pendidikan Tinggi;
 - Peraturan Pemerintah RI Nomor 17 Tahun 2010 tentang Pengelolaan dan Penyelenggaraan Pendidikan
 - Peraturan Pemerintah RI Nomor 13 Tahun 2015 tentang Perubahan Kedua atas Peraturan Pemerintah RI Nomor: 19 Tahun 2005 tentang Standar Nasional Pendidikan;
 - Peraturan Presiden RI Nomor 29 Tahun 2018 tentang Institut Agama Islam Negeri Parepare;
 - Keputusan Menteri Agama Nomor: 394 Tahun 2003 tentang Pembukaan Program Studi;
 - Keputusan Menteri Agama Nomor 387 Tahun 2004 tentang Petunjuk Pelaksanaan Pembukaan Program Studi pada Perguruan Tinggi Agama Islam;
 - Peraturan Menteri Agama Nomor 35 Tahun 2018 tentang Organisasi dan Tata Kerja IAIN Parepare
 - Peraturan Menteri Agama Nomor 16 Tahun 2019 tentang Statuta Institut Agama Islam Negeri Parepare.
- Memperhatikan :
- Surat Pengesahan Daftar Isian Pelaksanaan Anggaran Nomor: SP DIPA-025.04.2..307381/2024, tanggal 02 Desember 2024 tentang DIPA IAIN Parepare Tahun Anggaran 2025
 - Surat Keputusan Rektor Institut Agama Islam Negeri Parepare Nomor: 361 Tahun 2024, tanggal 21 Pebruari 2024 tentang pembimbing skripsi/tugas akhir mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam;
- MEMUTUSKAN
- Menetapkan :
- Keputusan Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam tentang pembimbing skripsi/tugas akhir mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Parepare Tahun 2025
 - Menunjuk saudara: **Ismayanti, M.M.** sebagai pembimbing skripsi/tugas akhir bagi mahasiswa :
Nama Mahasiswa : NURFADILLA ALI
NIM : 2220203862202048
Program Studi : Akuntansi Syaria`ah
Judul Penelitian : ANALISIS PERHITUNGAN BIAYA PEROLEHAN TANAH DALAM PENENTUAN HARGA JUAL DI PT. REZKY SYARIAH ABADI
 - Tugas pembimbing adalah membimbing dan mengarahkan mahasiswa mulai pada penyusunan sinopsis sampai selesai sebuah karya ilmiah yang berkualitas dalam bentuk skripsi/tugas akhir;
 - Segala biaya akibat diterbitkannya surat keputusan ini dibebankan kepada Anggaran belanja IAIN Parepare;
 - Surat keputusan ini disampaikan kepada yang bersangkutan untuk dilaksanakan sebagaimana mestinya.

Ditetapkan Parepare
Pada tanggal 03 Juni 2025
Dekan.



Prof. Dr. Muzdalifah Muhammadun, M.Ag.
NIP 197102082001122002

Lampiran 4. Surat Izin Melaksanakan Penelitian dari Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PAREPARE
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Alamat : JL. Amal Bakti No. 8, Soreang, Kota Parepare 91132 ☎ (0421) 21307 📠 (0421) 24404
 PO Box 909 Parepare 9110, website : www.iainpare.ac.id email: mail.iainpare.ac.id

Nomor : B-1631/In.39/FEBI.04/PP.00.9/05/2026 06 Mei 2026
 Sifat : Biasa
 Lampiran : -
 H a l : Permohonan Izin Pelaksanaan Penelitian

Yth. WALIKOTA PAREPARE
 Cq. Dinas Penanaman Modal dan Pelayanan Terpadu Satu Pintu
 di
 KOTA PAREPARE

Assalamu Alaikum Wr. Wb.

Dengan ini disampaikan bahwa mahasiswa Institut Agama Islam Negeri Parepare :

Nama	: NURFADILLA ALI
Tempat/Tgl. Lahir	: PAREPARE, 16 Juli 2003
NIM	: 2220203862202048
Fakultas / Program Studi	: Ekonomi dan Bisnis Islam / Akuntansi Syari'ah
Semester	: VIII (Delapan)
Alamat	: JALAN TENTARA PELAJAR, RT/RW 02/02, NO.50, KELURAHAN LAPADDE, KECAMATAN UJUNG, KOTA PAREPARE

Bermaksud akan mengadakan penelitian di wilayah WALIKOTA PAREPARE dalam rangka penyusunan Skripsi yang berjudul :

ANALISIS PERHITUNGAN BIAYA PEROLEHAN TANAH KAVLING DALAM PENENTUAN HARGA JUAL DI PT. REZKY SYARIAH ABADI

Pelaksanaan penelitian ini direncanakan pada tanggal 07 Mei 2026 sampai dengan tanggal 07 Juni 2026.

Demikian permohonan ini disampaikan atas perkenaan dan kerjasamanya diucapkan terima kasih.

Wassalamu Alaikum Wr. Wb.

Dekan,

 Prof. Dr. Muzdalifah Muhammadun, M.Ag.
 NIP 197102082001122002

Tembusan :

1. Rektor IAIN Parepare

Lampiran 5. Surat Izin Penelitian dari Dinas Penanaman Modal dan Pelayanan Terpadu (Pemerintah)

SRN IP0000443


PEMERINTAH KOTA PAREPARE
DINAS PENANAMAN MODAL DAN PELAYANAN TERPADU SATU PINTU
Jl. Bandar Madani No. 1 Telp (0421) 23394 Faximile (0421) 27719 Kode Pos 91111. Email : dpmpstp@pareparekota.go.id

IZIN PENELITIAN
Nomor : 443/IP/DPM-PTSP/5/2026

Dasar : 1. Undang-Undang Nomor 18 Tahun 2002 tentang Sistem Nasional Penelitian, Pengembangan, dan Penerapan Ilmu Pengetahuan dan Teknologi.
2. Peraturan Menteri Dalam Negeri Nomor 3 Tahun 2018 tentang Penerbitan Surat Keterangan Penelitian.
3. Peraturan Wali Kota Parepare Nomor 31 tahun 2025 tentang Pendelegasian Wewenang Penyelenggaraan Perizinan Berusaha dan Nonperizinan Daerah Kepada Kepala Dinas Penanaman Modal dan Pelayanan Terpadu Satu Pintu.

Setelah memperhatikan hal tersebut, maka Kepala Dinas Penanaman Modal dan Pelayanan Terpadu Satu Pintu :

MENGIZINKAN

KEPADA
NAMA : **NURFADILLA ALI**

UNIVERSITAS/ LEMBAGA : **INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) PAREPARE**
Jurusan : **AKUNTANSI SYARIAH**
ALAMAT : **JL. TENTARA PELAJAR NO. 50, PAREPARE**
UNTUK : melaksanakan Penelitian/wawancara dalam Kota Parepare dengan keterangan sebagai berikut :

JUDUL PENELITIAN : **ANALISIS PERHITUNGAN BIAYA PEROLEHAN TANAH KAVLING DALAM PENENTUAN HARGA JUAL DI PT. REZKY SYARIAH ABADI**

LOKASI PENELITIAN : **PT. REZKY SYARIAH ABADI KOTA PAREPARE**

LAMA PENELITIAN : **08 Mei 2026 s.d 08 Juni 2026**

a. Izin Penelitian berlaku selama penelitian berlangsung
b. Izin ini dapat dicabut apabila terbukti melakukan pelanggaran sesuai ketentuan perundang - undangan

Dikeluarkan di: **Parepare**
Pada Tanggal : **11 Mei 2026**

KEPALA DINAS PENANAMAN MODAL DAN PELAYANAN TERPADU SATU PINTU KOTA PAREPARE


HJ. ST. RAHMAH AMIR, ST, MM
Pembina Tk. 1 (IV/b)
NIP. 19741013 200604 2 019

Biaya : Rp. 0.00

■ UU ITE No. 11 Tahun 2008 Pasal 5 Ayat 1
Informasi Elektronik dan/atau Dokumen Elektronik dan/atau hasil cetaknya merupakan alat bukti hukum yang sah
■ Dokumen ini telah ditandatangani secara elektronik menggunakan **Sertifikat Elektronik** yang diterbitkan **BSrE**
■ Dokumen ini dapat dibuktikan keasliannya dengan terdaftar di database **DPMPSTP Kota Parepare** (scan QRCode)

 **Balai Sertifikasi Elektronik**  

Lampiran 6. Surat Keterangan Selesai Meneliti dari PT. Rezky Syariah Abadi



PT. REZKY SYARIAH ABADI
Developer dan Perdagangan Umum
 Kantor Pemasaran:
 Jl. Lingkar Lanyer (Poros MAKO BRIMOB -POLWIL II), Kel. Galung Maloang, Kec. Bacukiki,
 Kota Parepare, No. Tlp: 0853 9953 0953 – 0852 4299 1293, email: rezkysyariahadi@gmail.com

"WE SELL PROPERTY"

SURAT KETERANGAN TELAH MELAKSANAKAN PENELITIAN

Nomor : 137/PT.RSA/ VI/2026
 Hal : Balasan Surat Permohonan Izin Penelitian

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama	: Hj. HASNIAH, S.Pd, SD
Jabatan	: Direktur Utama

Dengan ini menerangkan bahwa Mahasiswi berikut:

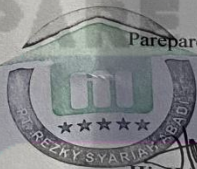
Nama	: NURFADILLA ALI
NIM	: 2220203862202048
Fakultas	: Ekonomi dan Bisnis
Program Studi	: Akuntansi Syari'ah
Kampus	: Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Parepare

Telah selesai melakukan Penelitian di **PT. REZKY SYARIAH ABADI** yang beralamat di Jl. Lingkar Lanyer Tassiso, Poros Mako Brimob Polwil II, Kel. Galung Maloang, Kec. Bacukiki, Kota Parepare, Sulawesi Selatan. Penelitian dilakukan sejak tanggal 07 Mei 2026 sampai dengan tanggal 07 Juni 2026, untuk mengambil data dalam rangka Penyusunan Skripsi yang berjudul:

"ANALISIS PERHITUNGAN BIAYA PEROLEHAN TANAH KAVLING DALAM PENENTUAN HARGA JUAL DI PT. REZKY SYARIAH ABADI"

Demikian Surat Keterangan ini dibuat dan diberikan kepada yang bersangkutan untuk dipergunakan seperlunya.

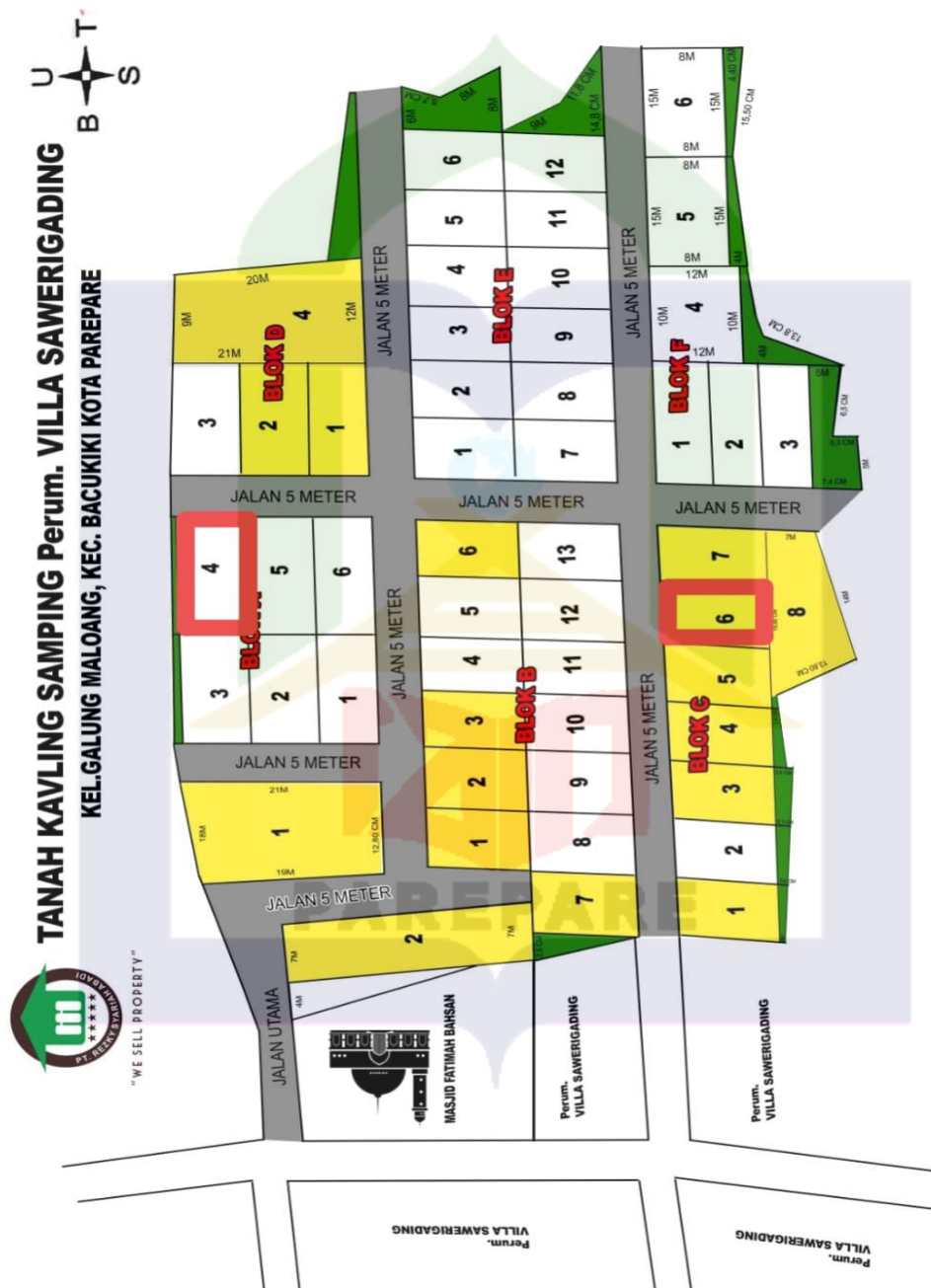
Parepare, 08 Juni 2026


Hj. HASNIAH, S.Pd, SD
 Direktur Utama

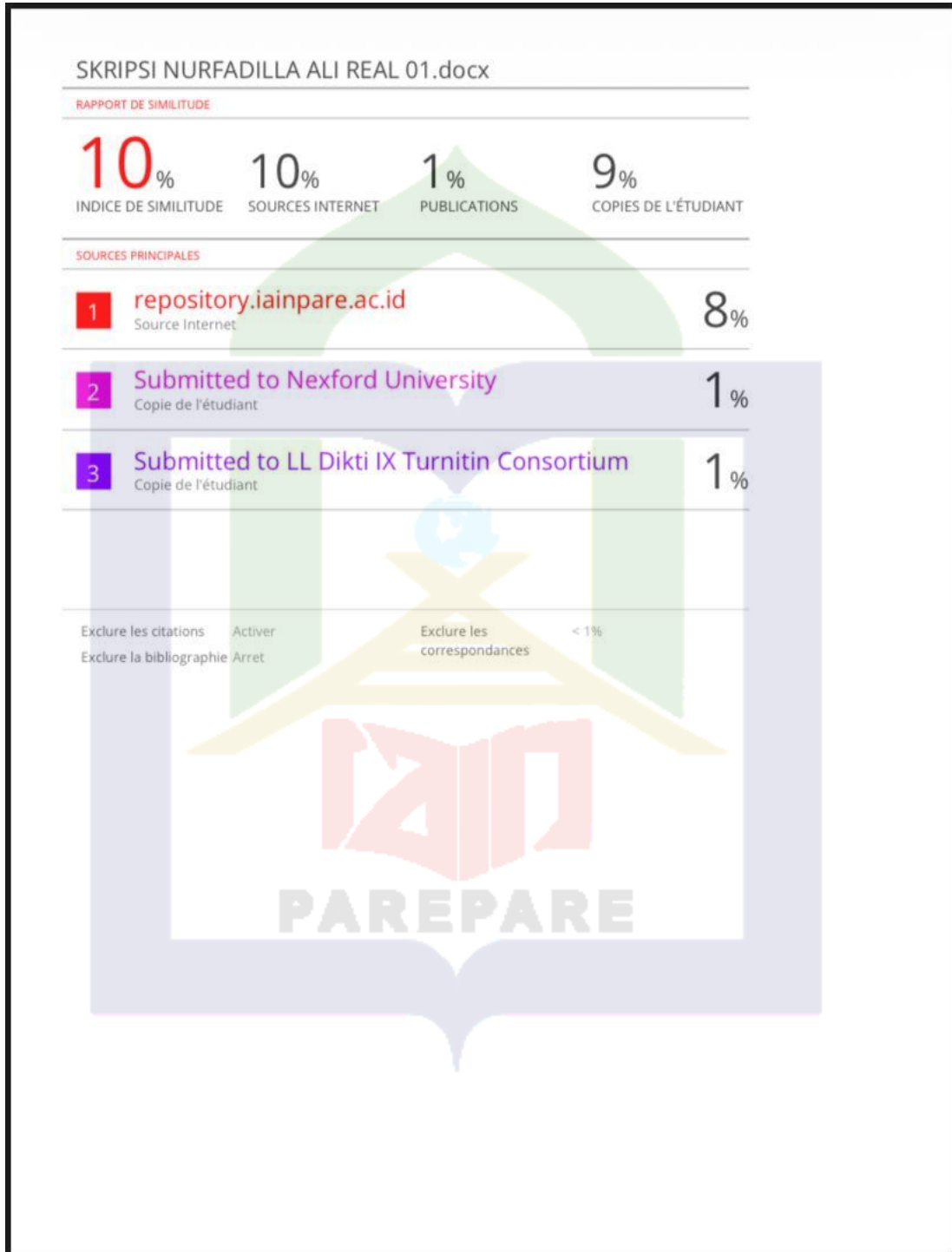
Lampiran 7. Dokumentasi Penelitian



Lampiran 8. Denah Kavling



Lampiran 9. Hasil Turnitin



BIODATA PENULIS



Nama lengkap penulis adalah Nurfadilla Ali lahir di Kota Parepare tanggal 16 Juli 2003. Penulis lahir dari pasangan suami istri yaitu bapak Alm. Alimuddin dan Ibu Halima. Penulis bertempat tinggal di Jalan Tentara Pelajar RT/RW 02/02 Keluهران Lapadde Kecamatan Ujung Kota Parepare Provinsi Sulawesi Selatan.

Jenjang pendidikan penulis mulai dari Sekolah Dasar di SD Negeri 29 Kota Parepare, melanjutkan pendidikan jenjang Sekolah Menengah Pertama di SMP Negeri 4 Kota Parepare, kemudian melanjutkan pendidikan Sekolah Menengah Kejuruan di SMKS Penerbangan Techno Terapan Makassar. Penulis melanjutkan pendidikan S1 di Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Parepare dengan mengambil Program Studi Akuntansi Syariah Fakultas Ekonomi Bisnis Islam. Penulis melaksanakan Kuliah Kerja Nyata di Desa Carawali Kabupaten Sidrap.

Penulis menyusun skripsi ini sebagai tugas akhir mahasiswa, dan untuk memenuhi persyaratan dalam rangka meraih gelar Akuntansi pada Program S1 di IAIN Parepare dengan judul Skripsi “Amalisis Perhitungan Biaya Perolehan Tanah Kavling dalam Penentuan Harga Jual di PT. Rezky Syariah Abadi”

