

Property Metrics Handbook

Commercial Leasing & Strata Title Sale — Basic to Advance

Panduan metriks dan perhitungan best practice untuk pengelolaan gedung komersial dan penjualan strata title, mencakup pengelolaan cashflow, valuasi investasi, leasing & occupancy, marketing property, hingga manajemen risiko keuangan tingkat lanjut.

Disusun untuk konteks portofolio gedung: **Menara Prima**, **Menara Sunlife**, dan **Menara Pertiwi** — Kawasan Mega Kuningan, Jakarta Selatan.

29

TOTAL METRIK

5

KATEGORI

3

LEVEL: BASIC-ADVANCE

3

GEDUNG REFERENSI

Daftar Isi

Leasing & Occupancy (Basic → Intermediate)

- 01 Net Lettable Area (NLA)
- 02 Gross Potential Rent (GPR)
- 03 Occupancy Rate (m2)
- 04 Occupancy Rate (Unit)
- 05 Vacancy Rate (m2)
- 06 Vacancy Rate (Unit)
- 07 Tenant Renewal Rate
- 08 WALE (Weighted Average Lease Expiry)

Cashflow & Profitability (Basic → Intermediate)

- 09 Effective Gross Income (EGI)
- 10 Operating Expense Ratio (OER)
- 11 Net Operating Income (NOI)
- 12 Return on Investment (ROI) Properti
- 13 Payback Period
- 14 Rent Escalation Impact

Valuation & Investment (Intermediate → Advance)

- 15 Capitalization Rate (Cap Rate)
- 16 Property Valuation (Income Capitalization Approach)
- 17 Cash-on-Cash Return
- 18 Gross Yield vs Net Yield

Marketing & Sales Property (Basic → Intermediate)

- 19 Cost Per Lead (CPL)
- 20 Lead-to-Deal Conversion Rate
- 21 Customer Acquisition Cost (CAC)
- 22 Tenant Lifetime Value (LTV)
- 23 Market Absorption Rate
- 24 Price per Square Meter (Harga per m2)

Advanced Financial & Risk (Advance)

- 25 Debt Service Coverage Ratio (DSCR)
- 26 Loan-to-Value (LTV) Ratio
- 27 Internal Rate of Return (IRR)
- 28 Breakeven Occupancy Ratio
- 29 Sensitivity Analysis (Analisis Sensitivitas)

LEASING & OCCUPANCY

REF.NLA · Basic

1. Net Lettable Area (NLA)

DEFINISI

Net Lettable Area adalah total luas ruang dalam sebuah gedung yang benar-benar bisa disewakan dan menghasilkan pendapatan, yaitu luas lantai kotor (Gross Floor Area) dikurangi area bersama (common area) seperti lobi, tangga, toilet umum, ruang mekanikal/elektrikal, koridor, dan dinding struktural.

TUJUAN

NLA adalah angka dasar paling fundamental dalam bisnis leasing gedung komersial — hampir seluruh metrik lain (GPR, Occupancy Rate, harga sewa per m², dll) dihitung berdasarkan NLA, bukan luas total bangunan. Tanpa NLA yang akurat, seluruh perhitungan pendapatan berpotensi salah.

CARA MENGGUNAKAN

NLA ditentukan oleh tim arsitek/quantity surveyor saat gedung didesain dan diverifikasi ulang secara berkala (terutama setelah renovasi). Efisiensi gedung yang baik biasanya memiliki rasio NLA terhadap Gross Floor Area (GFA) di kisaran 75-85% — semakin tinggi rasio ini, semakin banyak ruang yang bisa dimonetisasi dari total bangunan yang dibangun.

RUMUS & VARIABEL

NLA = Gross Floor Area (GFA) – Common Area (lobi, tangga, toilet umum, ruang M&E, koridor, dinding struktural)

Gross Floor Area (GFA) – Total luas lantai kotor seluruh bangunan, termasuk semua ruang di dalamnya

Common Area – Area bersama yang tidak disewakan: lobi, koridor, tangga darurat, toilet umum, ruang mekanikal/elektrikal (M&E), dinding struktural

CONTOH PERHITUNGAN

SKENARIO

Menara Prima memiliki Gross Floor Area (GFA) total 25.000 m². Dari luas tersebut, area bersama seperti lobi, koridor, tangga, toilet umum, dan ruang M&E menghabiskan 5.000 m².

PERHITUNGAN

$NLA = 25.000 - 5.000 = 20.000 \text{ m}^2$. Efisiensi gedung = $(20.000 \div 25.000) \times 100\% = 80\%$

HASIL

20.000 m² (efisiensi 80%)

AI NARRATIVE EXPLANATION

✦ PENJELASAN NARATIF OLEH AI

Angka NLA 20.000 m² inilah yang sebenarnya 'dijual' oleh Wiratara Prima ke tenant — bukan seluruh 25.000 m² luas bangunan, karena 5.000 m² sisanya adalah ruang yang wajib ada agar gedung bisa berfungsi (lobi untuk masuk, tangga darurat untuk keselamatan, toilet untuk kebutuhan dasar) tapi tidak menghasilkan uang secara langsung. Rasio efisiensi 80% ini tergolong baik untuk gedung perkantoran kelas premium — sebagai perbandingan, gedung dengan desain kurang efisien bisa memiliki rasio serendah 70%, yang berarti lebih banyak modal pembangunan 'terkunci' di ruang non-produktif. Inilah mengapa saat mendesain gedung baru, tim pengembangan properti selalu berusaha memaksimalkan rasio NLA terhadap GFA tanpa mengorbankan kenyamanan dan standar keselamatan, karena setiap 1% kenaikan efisiensi berarti tambahan ruang yang bisa disewakan tanpa menambah biaya konstruksi.

APLIKASI DALAM BISNIS

NLA adalah acuan utama dalam kontrak sewa (tenant membayar berdasarkan m² NLA yang mereka gunakan, bukan luas kotor), dasar perhitungan semua metrik pendapatan (GPR, Occupancy Rate, Vacancy Rate), dan menjadi variabel kunci saat appraisal atau due diligence akuisisi gedung.

ANALOGI & HIKMAH SEHARI-HARI

Seperti membeli sebuah rumah petak untuk usaha kos-kosan — dari total luas tanah yang dibeli, ada bagian yang harus dialokasikan untuk jalan masuk, taman, dan area parkir bersama, dan hanya kamar-kamar yang benar-benar bisa disewakan yang menghasilkan uang setiap bulan. Hikmahnya: tidak semua yang kita miliki bisa langsung 'dipakai' untuk menghasilkan manfaat — sebagian sumber daya kita (waktu, tenaga, ruang) memang harus dialokasikan untuk hal-hal pendukung yang tidak terlihat produktif, tapi tanpa itu, bagian yang produktif pun tidak bisa berfungsi dengan baik.

REF.GROSS-POTENTIAL-RENT · Basic

2. Gross Potential Rent (GPR)

DEFINISI

Gross Potential Rent adalah total pendapatan sewa maksimal yang bisa dihasilkan sebuah gedung apabila 100% area tersewa dengan harga sewa pasar (market rate), tanpa memperhitungkan kekosongan atau diskon.

TUJUAN

Menjadi baseline atau 'plafon' pendapatan teoretis, sehingga manajemen tahu seberapa besar gap antara potensi maksimal dan realisasi aktual.

CARA MENGGUNAKAN

GPR dihitung di awal tahun sebagai target, lalu dibandingkan dengan Effective Gross Income (EGI) aktual untuk melihat seberapa efisien monetisasi ruang yang dimiliki.

RUMUS & VARIABEL

$$\text{GPR} = \text{Total NLA} \times \text{Harga Sewa per m2 per bulan} \times 12 \text{ bulan}$$

Total NLA — Net Lettable Area gedung dalam m2

Harga Sewa — Rate sewa pasar per m2 per bulan (Rp)

ISTILAH DALAM RUMUS INI PUNYA PENJELASAN SENDIRI:

Net Lettable Area (NLA)

CONTOH PERHITUNGAN

SKENARIO

Menara Sunlife memiliki NLA 15.000 m2 dengan harga sewa pasar Rp 250.000/m2/bulan.

PERHITUNGAN

$$\text{GPR} = 15.000 \times \text{Rp } 250.000 \times 12 = \text{Rp } 45.000.000.000$$

HASIL

Rp 45 miliar per tahun

AI NARRATIVE EXPLANATION

♦ PENJELASAN NARATIF OLEH AI

Angka Rp 45 miliar ini adalah skenario 'sempurna' yang jarang tercapai 100% di dunia nyata — anggap saja ini adalah target ideal seandainya seluruh ruang di Menara Sunlife tersewa penuh sepanjang tahun tanpa diskon sepeser pun. Manajemen menggunakan angka ini bukan sebagai ekspektasi realistis, melainkan sebagai tolok ukur untuk menghitung seberapa besar 'kebocoran' pendapatan yang terjadi akibat kekosongan unit, tenant yang menunggak, atau insentif sewa yang diberikan. Semakin dekat pendapatan aktual dengan GPR, semakin efisien pengelolaan gedung tersebut.

APLIKASI DALAM BISNIS

Digunakan dalam budgeting tahunan, appraisal properti, dan sebagai basis perhitungan Economic Vacancy Loss.

ANALOGI & HIKMAH SEHARI-HARI

Seperti target penjualan maksimal seorang pedagang jika seluruh dagangannya laku terjual dengan harga penuh, tanpa ada barang rusak, basi, atau diberi diskon. Hikmahnya: menetapkan target ideal itu penting bukan untuk selalu tercapai sempurna, tapi sebagai kompas untuk mengukur seberapa jauh usaha kita dari potensi terbaik yang sebenarnya bisa diraih.

REF.OCCUPANCY-RATE · Basic

3. Occupancy Rate (m2)

DEFINISI

Occupancy Rate (m2) adalah persentase luas area dalam satuan meter persegi (m2) yang tersewa/terisi dibandingkan total luas area yang tersedia untuk disewakan dalam suatu gedung, pada periode tertentu. Perhitungan ini berbasis luas, bukan jumlah unit — dua unit dengan ukuran berbeda memberi kontribusi berbeda terhadap angka ini.

TUJUAN

Mengukur seberapa efektif sebuah gedung dalam menghasilkan pendapatan dari total luas ruang yang tersedia, dalam satuan m2. Semakin tinggi occupancy rate m2, semakin sedikit ruang kosong (dalam luas) yang tidak menghasilkan uang (idle asset). Metrik ini paling relevan untuk analisis pendapatan sewa, karena pendapatan sewa dihitung berdasarkan m2 yang terpakai, bukan jumlah unit.

CARA MENGGUNAKAN

Bandingkan occupancy rate (m2) antar gedung (Menara Prima vs Menara Sunlife vs Menara Pertiwi), pantau trennya bulanan, dan gunakan sebagai early warning: penurunan tajam berarti ada masalah retensi tenant atau daya saing harga sewa. Gunakan berdampingan dengan Occupancy Rate (Unit) — occupancy m2 tinggi tapi occupancy unit rendah berarti unit-unit besar yang terisi, sementara banyak unit kecil masih kosong (atau sebaliknya).

RUMUS & VARIABEL

Occupancy Rate (m2) = (Luas Area Tersewa ÷ Total Luas Area Tersedia) × 100%

Luas Area Tersewa — Total m2 yang sudah disewa tenant aktif

Total Luas Area Tersedia — Total m2 net lettable area (NLA) gedung

ISTILAH DALAM RUMUS INI PUNYA PENJELASAN SENDIRI:

Net Lettable Area (NLA)

CONTOH PERHITUNGAN

SKENARIO

Menara Prima memiliki total Net Lettable Area (NLA) 20.000 m². Saat ini area yang tersewa oleh tenant aktif adalah 17.200 m².

PERHITUNGAN

Occupancy Rate = $(17.200 \div 20.000) \times 100\% = 86\%$

HASIL
86%

AI NARRATIVE EXPLANATION

♦ PENJELASAN NARATIF OLEH AI

Angka 86% ini menunjukkan bahwa dari setiap 100 m² ruang yang bisa disewakan di Menara Prima, sekitar 86 m² sudah menghasilkan pendapatan sewa dan hanya 14 m² yang masih kosong. Untuk gedung perkantoran kelas menengah-atas di kawasan premium seperti Mega Kuningan, angka di atas 85% umumnya dianggap sehat karena mengindikasikan permintaan pasar yang stabil dan strategi leasing yang efektif. Namun yang penting dipahami, occupancy rate berbasis m² ini bisa condong ke unit-unit besar — misalnya satu tenant korporat yang menyewa 5.000 m² sendirian bisa mendominasi angka ini, meski jumlah tenant sebenarnya sedikit. Karena Wiratara Prima juga menjual unit strata title secara satuan, angka ini idealnya selalu dibaca berdampingan dengan Occupancy Rate (Unit) agar gambaran penyerapan pasar terlihat dari dua sisi: sisi pendapatan (m²) dan sisi jumlah transaksi (unit). Jika tren tiga bulan terakhir menunjukkan penurunan dari 90% ke 86%, ini adalah sinyal bahwa tim leasing perlu segera mengevaluasi penyebabnya — apakah karena tenant tidak memperpanjang kontrak, harga sewa kompetitor lebih menarik, atau kondisi fasilitas gedung mulai kalah bersaing.

APLIKASI DALAM BISNIS

Digunakan tim leasing dan finance Wiratara Prima untuk menetapkan target pendapatan sewa bulanan, menentukan kapan perlu memberi insentif sewa (rent-free period), dan sebagai basis utama perhitungan GPR, EGI, dan NOI karena pendapatan sewa memang dihitung per m².

ANALOGI & HIKMAH SEHARI-HARI

Bayangkan sebuah bus dengan luas lantai 100 m² penuh kursi berbagai ukuran (ada kursi tunggal, ada sofa panjang). Occupancy Rate (m²) menghitung berapa m² dari bus itu yang terisi penumpang — bukan berapa banyak penumpangnya. Hikmahnya: mengukur 'seberapa penuh' sesuatu tidak selalu soal jumlah, tapi soal seberapa besar ruang/kapasitas yang benar-benar termanfaatkan — dua ukuran ini bisa bercerita berbeda, dan keduanya penting dilihat bersamaan.

REF.OCCUPANCY-RATE-UNIT · Basic

4. Occupancy Rate (Unit)

DEFINISI

Occupancy Rate (Unit) adalah persentase jumlah unit yang tersewa/terjual dibandingkan total jumlah unit yang tersedia dalam suatu gedung, tanpa memperhitungkan perbedaan luas m2 antar unit. Setiap unit dihitung sama beratnya (1 unit = 1 unit), baik unit tersebut berukuran 50 m2 maupun 500 m2.

TUJUAN

Memberi gambaran penyerapan pasar dari sisi jumlah transaksi/klien, bukan dari sisi luas — sangat relevan untuk gedung seperti Menara Prima, Sunlife, dan Pertiwi yang dijual/disewakan ke klien dalam bentuk unit-unit dengan ukuran berbeda-beda. Occupancy Rate (m2) bisa tinggi hanya karena satu unit besar terisi, padahal sebagian besar unit kecil masih kosong — Occupancy Rate (Unit) mengungkap pola ini.

CARA MENGGUNAKAN

Selalu baca berdampingan dengan Occupancy Rate (m2). Jika Occupancy Rate (Unit) jauh lebih rendah dari Occupancy Rate (m2), berarti unit-unit besar yang lebih dulu terisi sementara banyak unit kecil masih kosong — sebaliknya, jika Occupancy Rate (Unit) lebih tinggi dari Occupancy Rate (m2), berarti unit-unit kecil lebih laku duluan dan unit besar (biasanya bernilai lebih tinggi per transaksi) yang masih menganggur.

RUMUS & VARIABEL

Occupancy Rate (Unit) = (Jumlah Unit Tersewa/Terjual ÷ Total Jumlah Unit Tersedia) × 100%

Jumlah Unit Tersewa/Terjual – Jumlah unit yang sudah ada tenant aktif atau sudah terjual ke pembeli, dihitung per unit tanpa memperhitungkan luasnya

Total Jumlah Unit Tersedia – Total jumlah unit yang ada di gedung tersebut, sesuai pembagian unit pada saat gedung didesain (site plan/floor plan)

CONTOH PERHITUNGAN

SKENARIO

Menara Pertiwi memiliki total 60 unit yang tersedia untuk dijual/disewa (campuran unit kecil dan besar). Saat ini 42 unit sudah terisi tenant aktif atau sudah terjual.

PERHITUNGAN

Occupancy Rate (Unit) = $(42 \div 60) \times 100\% = 70\%$

HASIL
70%

AI NARRATIVE EXPLANATION

♦ PENJELASAN NARATIF OLEH AI

Occupancy Rate (Unit) 70% ini bercerita dari sudut pandang yang berbeda dibanding Occupancy Rate (m2) — di sini yang dihitung adalah berapa banyak *klien/transaksi* yang sudah didapat, bukan berapa luas ruang yang terisi. Ini penting karena satu unit kecil 80 m2 dan satu unit besar 800 m2 dihitung sama-sama '1 unit' dalam metrik ini, padahal kontribusi pendapatannya sangat berbeda. Bayangkan skenario menarik: jika Occupancy Rate (m2) Menara Pertiwi ternyata 85% sementara Occupancy Rate (Unit)-nya hanya 70%, itu artinya sebagian besar luas yang tersewa berasal dari sedikit unit besar bernilai tinggi, sementara mayoritas unit-unit kecil (yang jumlahnya lebih banyak) belum laku — sinyal bahwa strategi marketing perlu lebih fokus menyasar segmen unit kecil-menengah. Sebaliknya, jika terjadi kondisi kebalikannya, itu tanda unit-unit kecil sudah hampir habis terjual sementara unit-unit besar (yang biasanya butuh waktu closing lebih lama karena nilai transaksinya besar) masih menjadi pekerjaan rumah tim sales.

APLIKASI DALAM BISNIS

Digunakan tim sales dan marketing untuk melacak jumlah klien/transaksi yang perlu dikejar (bukan sekadar luas), dan sangat berguna untuk menyusun strategi pricing per tipe unit — misalnya memberi insentif khusus untuk tipe unit yang paling lambat terserap pasar meski secara m2 terlihat baik-baik saja.

ANALOGI & HIKMAH SEHARI-HARI

Seperti sebuah restoran dengan campuran meja untuk 2 orang dan meja untuk 10 orang. Jika dihitung dari jumlah kursi terisi (m2), restoran bisa terlihat 'ramai' hanya karena satu meja besar penuh rombongan. Tapi jika dihitung dari jumlah meja yang terpakai (unit), bisa jadi ternyata mayoritas meja kecil untuk pasangan atau individu justru kosong. Hikmahnya: satu angka besar yang terlihat menggembirakan bisa menyembunyikan cerita yang berbeda di baliknya — penting untuk selalu melihat sesuatu dari lebih dari satu sudut pandang sebelum menyimpulkan keadaan sebenarnya.

REF.VACANCY-RATE · Basic

5. Vacancy Rate (m2)

DEFINISI

Vacancy Rate (m2) adalah kebalikan dari Occupancy Rate (m2), yaitu persentase luas area dalam satuan meter persegi (m2) yang masih kosong (belum tersewa) dibandingkan total luas area yang tersedia.

Perhitungan ini berbasis luas — satu unit besar yang kosong memberi kontribusi jauh lebih besar terhadap angka ini dibanding satu unit kecil yang kosong.

TUJUAN

Mengidentifikasi besarnya potential income yang hilang akibat ruang kosong, dalam satuan m2, dan menjadi indikator risiko pendapatan sewa karena pendapatan memang dihitung berdasarkan luas.

CARA MENGGUNAKAN

Vacancy rate (m2) dipakai berdampingan dengan Occupancy Rate (m2) — keduanya saling melengkapi (100% dikurangi satu sama lain). Idealnya dijaga di bawah 10-15% untuk gedung perkantoran premium agar cashflow tetap sehat. Gunakan juga berdampingan dengan Vacancy Rate (Unit) untuk melihat apakah kekosongan didominasi oleh sedikit unit besar atau banyak unit kecil.

RUMUS & VARIABEL

Vacancy Rate (m2) = 100% – Occupancy Rate (m2), atau (Luas Area Kosong ÷ Total Luas Area Tersedia) × 100%

Luas Area Kosong – Total m2 yang belum ada tenant
Total Luas Area Tersedia – Total m2 NLA gedung

ISTILAH DALAM RUMUS INI PUNYA PENJELASAN SENDIRI:

Net Lettable Area (NLA) · Occupancy Rate (m2) · Vacancy Rate (Unit)

CONTOH PERHITUNGAN

SKENARIO

Menggunakan data Menara Prima: Total NLA 20.000 m2, area kosong 2.800 m2.

PERHITUNGAN

Vacancy Rate = (2.800 ÷ 20.000) × 100% = 14%

HASIL
14%

AI NARRATIVE EXPLANATION

♦ PENJELASAN NARATIF OLEH AI

Vacancy rate (m2) 14% berarti hampir seperdelapan dari total luas Menara Prima tidak menghasilkan pendapatan sewa bulan ini. Yang penting dianalisis bukan hanya persentasenya, tapi jenis vacancy-nya: apakah ini structural vacancy (unit memang sedang direnovasi atau baru selesai dibangun) atau frictional vacancy (unit kosong sementara karena pergantian tenant, biasanya normal dan cepat terisi kembali). Karena angka ini berbasis luas, penting juga dicek apakah 2.800 m2 yang kosong itu berasal dari satu unit besar (misalnya bekas tenant korporat yang baru saja hengkang) atau tersebar di banyak unit kecil — dua situasi ini butuh strategi leasing yang sangat berbeda, dan bisa dibedakan dengan melihat Vacancy Rate (Unit) secara berdampingan. Jika angka ini terus naik selama beberapa bulan berturut-turut, itu baru menjadi red flag serius yang butuh strategi marketing atau penyesuaian harga sewa.

APLIKASI DALAM BISNIS

Dipakai finance team untuk memproyeksikan potential lost revenue dalam Rupiah (karena pendapatan dihitung per m2), dan oleh manajemen untuk memutuskan apakah perlu menurunkan harga sewa atau menambah anggaran marketing.

ANALOGI & HIKMAH SEHARI-HARI

Seperti menghitung luas lantai kamar hotel yang malam ini kosong, bukan jumlah kamarnya — satu suite besar yang kosong bisa 'memakan' luas yang sama dengan tiga kamar standar sekaligus. Hikmahnya: kerugian yang tampak kecil dari jumlahnya bisa jadi besar dari dampaknya, tergantung dari sisi mana kita mengukurnya — penting untuk tidak terburu menilai sesuatu 'kecil' atau 'besar' sebelum tahu satuan ukur yang dipakai.

REF.VACANCY-RATE-UNIT · Basic

6. Vacancy Rate (Unit)

DEFINISI

Vacancy Rate (Unit) adalah kebalikan dari Occupancy Rate (Unit), yaitu persentase jumlah unit yang masih kosong (belum tersewa/terjual) dibandingkan total jumlah unit yang tersedia, tanpa memperhitungkan perbedaan luas m2 antar unit. Setiap unit kosong dihitung sama beratnya, baik unit tersebut kecil maupun besar.

TUJUAN

Mengukur seberapa banyak 'peluang transaksi' (klien potensial) yang masih belum tergarap, dari sisi jumlah unit — bukan dari sisi luas. Sangat relevan untuk menyusun target kerja tim sales karena target mereka biasanya berbasis jumlah closing per bulan, bukan jumlah m2 yang terjual.

CARA MENGGUNAKAN

Selalu baca berdampingan dengan Vacancy Rate (m2). Jika Vacancy Rate (Unit) jauh lebih tinggi dari Vacancy Rate (m2), berarti kekosongan didominasi banyak unit kecil yang belum laku meski secara luas terlihat 'tidak seberapa' — sebaliknya, jika Vacancy Rate (Unit) lebih rendah, berarti hanya sedikit unit yang kosong tapi ukurannya besar, sehingga dampaknya ke pendapatan tetap signifikan.

RUMUS & VARIABEL

Vacancy Rate (Unit) = 100% – Occupancy Rate (Unit), atau (Jumlah Unit Kosong ÷ Total Jumlah Unit Tersedia) × 100%

Jumlah Unit Kosong — Jumlah unit yang belum ada tenant aktif atau belum terjual, dihitung per unit tanpa memperhitungkan luasnya

Total Jumlah Unit Tersedia — Total jumlah unit yang ada di gedung tersebut, sesuai pembagian unit pada saat gedung didesain (site plan/floor plan)

ISTILAH DALAM RUMUS INI PUNYA PENJELASAN SENDIRI:

Occupancy Rate (Unit)

CONTOH PERHITUNGAN

SKENARIO

Menara Pertiwi memiliki total 60 unit. Berdasarkan data Occupancy Rate (Unit) sebelumnya, 42 unit sudah terisi, sehingga 18 unit masih kosong.

PERHITUNGAN

Vacancy Rate (Unit) = $(18 \div 60) \times 100\% = 30\%$

HASIL
30%

AI NARRATIVE EXPLANATION

♦ PENJELASAN NARATIF OLEH AI

Vacancy Rate (Unit) 30% ini menunjukkan bahwa tiga dari sepuluh unit di Menara Pertiwi masih menunggu klien — angka ini penting bagi tim sales karena mencerminkan berapa banyak 'pekerjaan rumah' yang masih harus diselesaikan dari sisi jumlah closing, terlepas dari besar-kecilnya unit tersebut. Yang menarik untuk dianalisis lebih dalam: apakah 18 unit kosong ini didominasi tipe unit kecil (yang harusnya lebih mudah laku karena harga per unit lebih terjangkau) atau justru unit-unit besar (yang butuh waktu closing lebih lama karena nilai transaksinya besar dan biasanya melibatkan proses keputusan korporat yang lebih panjang). Jika ternyata mayoritas yang kosong adalah unit kecil, itu sinyal ada masalah di funnel marketing untuk segmen tersebut — mungkin harga kurang kompetitif atau kurang terekspos ke calon pembeli individual/UKM yang biasanya mengincar unit kecil-menengah.

APLIKASI DALAM BISNIS

Dipakai tim sales sebagai basis penetapan target closing bulanan (berapa unit yang harus terjual/tersewa), dan oleh manajemen untuk mengevaluasi apakah masalah penjualan terkonsentrasi di tipe unit tertentu sehingga strategi pricing atau promosi bisa disesuaikan per tipe unit.

ANALOGI & HIKMAH SEHARI-HARI

Seperti toko yang menghitung berapa banyak rak yang masih kosong, bukan berapa luas rak itu. Sepuluh rak kecil kosong terasa lebih 'berat' secara pekerjaan dibanding satu rak besar kosong, meski secara luas mungkin sama — karena mengisi sepuluh rak kecil butuh sepuluh kali usaha mencari pembeli. Hikmahnya: jumlah pekerjaan yang harus diselesaikan tidak selalu sebanding dengan ukurannya — kadang tantangan sebenarnya ada di banyaknya hal kecil yang harus dituntaskan satu per satu, bukan besarnya satu hal saja.

REF.RENEWAL-RATE · Intermediate

7. Tenant Renewal Rate

DEFINISI

Tenant Renewal Rate adalah persentase tenant yang memilih memperpanjang kontrak sewa mereka dibandingkan total tenant yang kontraknya jatuh tempo pada periode tertentu.

TUJUAN

Mengukur tingkat kepuasan dan loyalitas tenant terhadap gedung, sekaligus indikator kualitas hubungan pengelolaan gedung dengan penyewa (tenant relations).

CARA MENGGUNAKAN

Renewal rate rendah adalah sinyal dini yang harus direspons sebelum terjadi lonjakan vacancy — evaluasi apakah penyebabnya harga sewa, fasilitas, atau layanan building management.

RUMUS & VARIABEL

Renewal Rate = (Jumlah Tenant yang Memperpanjang ÷ Jumlah Tenant yang Kontraknya Jatuh Tempo) × 100%

Tenant yang Memperpanjang – Jumlah tenant yang menandatangani perpanjangan kontrak

Tenant Jatuh Tempo – Total tenant yang masa sewanya berakhir pada periode tersebut

CONTOH PERHITUNGAN

SKENARIO

Di Menara Prima, pada tahun ini terdapat 25 tenant yang kontraknya jatuh tempo. Dari jumlah tersebut, 19 tenant memilih memperpanjang kontrak.

PERHITUNGAN

Renewal Rate = $(19 \div 25) \times 100\% = 76\%$

HASIL
76%

AI NARRATIVE EXPLANATION

♦ PENJELASAN NARATIF OLEH AI

Renewal rate 76% menunjukkan bahwa sekitar tiga dari empat tenant memilih untuk tetap tinggal di Menara Prima ketika kontrak mereka berakhir — angka ini umumnya dianggap baik untuk gedung perkantoran (benchmark sehat biasanya di atas 70%). Namun yang lebih penting dari sekadar angkanya adalah menganalisis mengapa 6 tenant (24%) memilih pindah — apakah karena ekspansi bisnis mereka butuh ruang lebih besar yang tidak tersedia, harga sewa dianggap tidak kompetitif, atau ada masalah layanan gedung. Setiap tenant yang tidak diperpanjang berarti biaya tambahan untuk mencari tenant baru (marketing cost, fit-out period yang kosong, negosiasi ulang), sehingga mempertahankan tenant lama biasanya jauh lebih murah daripada mencari yang baru.

APLIKASI DALAM BISNIS

Dipantau tim tenant relations sebagai KPI utama, dan menjadi dasar strategi retensi seperti loyalty discount atau perbaikan fasilitas gedung yang ditargetkan.

ANALOGI & HIKMAH SEHARI-HARI

Seperti restoran langganan yang pelanggannya terus kembali makan di sana meski banyak restoran baru bermunculan — itu tanda kualitas rasa dan pelayanannya konsisten dijaga. Hikmahnya: mempertahankan hubungan yang sudah terjalin baik jauh lebih hemat energi dan biaya dibanding terus-menerus mencari yang baru — kesetiaan dibangun dari konsistensi memberi nilai, bukan janji semata.

REF.WALE · Advance

8. WALE (Weighted Average Lease Expiry)

DEFINISI

WALE mengukur rata-rata sisa masa sewa seluruh tenant aktif dalam sebuah gedung, dibobotkan berdasarkan luas area yang mereka sewa (atau nilai sewa/rental income masing-masing tenant). Semua tenant dengan kontrak berjalan dihitung — tidak ada ambang batas luas atau nilai sewa yang membuat tenant tertentu dikecualikan.

TUJUAN

Memberikan gambaran stabilitas dan risiko pendapatan jangka panjang sebuah gedung — WALE yang lebih panjang berarti pendapatan lebih terjamin dan risiko kekosongan mendadak lebih rendah.

CARA MENGGUNAKAN

Sangat penting dalam proses akuisisi/divestasi gedung karena investor institusional biasanya mensyaratkan WALE minimum tertentu (misalnya di atas 3-4 tahun) sebagai indikator kualitas aset. Karena dibobotkan berdasarkan luas, tenant dengan area sewa besar otomatis lebih memengaruhi hasil akhir — bukan karena diprioritaskan, tapi konsekuensi dari rumus pembobotannya. Ruang yang masih kosong tidak dihitung karena tidak punya sisa masa kontrak.

RUMUS & VARIABEL

$$\text{WALE} = \sum (\text{Luas Area Tenant} \times \text{Sisa Tahun Kontrak}) \div \text{Total Luas Area Tersewa}$$

Luas Area Tenant — m2 yang disewa masing-masing tenant

Sisa Tahun Kontrak — Jumlah tahun tersisa sebelum kontrak tenant tersebut berakhir

CONTOH PERHITUNGAN

SKENARIO

Menara Prima memiliki 3 tenant aktif: Tenant A menyewa 5.000 m2 dengan sisa kontrak 4 tahun, Tenant B menyewa 3.000 m2 dengan sisa kontrak 2 tahun, Tenant C menyewa 2.000 m2 dengan sisa kontrak 1 tahun. Total area tersewa 10.000 m2 dari total NLA 20.000 m2.

PERHITUNGAN

$$\text{WALE} = [(5.000 \times 4) + (3.000 \times 2) + (2.000 \times 1)] \div 10.000 = (20.000 + 6.000 + 2.000) \div 10.000 = 2,8 \text{ tahun}$$

HASIL

2,8 tahun

AI NARRATIVE EXPLANATION

✦ PENJELASAN NARATIF OLEH AI

WALE 2,8 tahun ini dibobotkan berdasarkan luas, sehingga Tenant A (5.000 m2, kontrak 4 tahun) paling memengaruhi hasil akhir dibanding Tenant B dan C yang areanya lebih kecil — persis seperti nilai ujian yang bobotnya berbeda-beda. Untuk gedung perkantoran, WALE 2,8 tahun tergolong moderat; investor institusional yang mencari stabilitas jangka panjang biasanya menyukai WALE di atas 4 tahun, karena berarti risiko harus mencari tenant baru dalam waktu dekat lebih kecil. Perlu diingat, 10.000 m2 sisa NLA yang masih kosong di gedung ini tidak masuk hitungan WALE, jadi angka ini sebaiknya selalu dibaca berdampingan dengan Occupancy Rate untuk melihat gambaran risiko yang lebih lengkap.

APLIKASI DALAM BISNIS

Digunakan appraiser dan investment banker dalam laporan due diligence akuisisi gedung, serta oleh manajemen Wiratara Prima untuk merencanakan strategi renewal secara proaktif sebelum WALE terlalu pendek.

ANALOGI & HIKMAH SEHARI-HARI

Seperti menghitung IPK mahasiswa — mata kuliah dengan SKS besar (misalnya skripsi 6 SKS) otomatis lebih berpengaruh terhadap IPK akhir dibanding mata kuliah 2 SKS, bukan karena dipilih sebagai yang utama, melainkan karena bobotnya memang lebih besar. Hikmahnya: memberi pengaruh lebih besar pada hal yang bobotnya memang lebih besar bukan pilih kasih — itu cara adil mencerminkan bahwa tidak semua bagian dari sesuatu punya besaran yang sama.

CASHFLOW & PROFITABILITY

REF.EGI · Basic

9. Effective Gross Income (EGI)

DEFINISI

Effective Gross Income adalah pendapatan kotor aktual yang benar-benar diterima setelah GPR dikurangi kehilangan akibat kekosongan (vacancy loss) dan kredit macet/tunggakan (bad debt/collection loss), namun sebelum dikurangi biaya operasional.

TUJUAN

Memberi gambaran realistis pendapatan aktual gedung, jauh lebih akurat dibanding GPR karena sudah memperhitungkan kondisi pasar riil.

CARA MENGGUNAKAN

EGI menjadi dasar perhitungan NOI (Net Operating Income). Dipantau bulanan/tahunan dan dibandingkan dengan proyeksi anggaran (budget vs actual).

RUMUS & VARIABEL

$$\text{EGI} = \text{GPR} - \text{Vacancy Loss} - \text{Collection Loss} + \text{Other Income (parkir, signage, dll)}$$

GPR – Gross Potential Rent

Vacancy Loss – Kehilangan pendapatan akibat unit kosong

Collection Loss – Piutang sewa yang tidak tertagih

Other Income – Pendapatan tambahan non-sewa, misal parkir & signage

ISTILAH DALAM RUMUS INI PUNYA PENJELASAN SENDIRI:

Gross Potential Rent (GPR)

CONTOH PERHITUNGAN

SKENARIO

GPR Menara Sunlife Rp 45 miliar/tahun. Vacancy loss Rp 5,4 miliar (14% kosong), collection loss Rp 500 juta, other income (parkir & signage) Rp 1,2 miliar.

PERHITUNGAN

$$\text{EGI} = 45.000.000.000 - 5.400.000.000 - 500.000.000 + 1.200.000.000 = \text{Rp } 40.300.000.000$$

HASIL

Rp 40,3 miliar per tahun

AI NARRATIVE EXPLANATION

✦ PENJELASAN NARATIF OLEH AI

EGI sebesar Rp 40,3 miliar ini adalah angka yang jauh lebih jujur dibanding GPR Rp 45 miliar, karena sudah memasukkan realita bahwa tidak semua ruang tersewa dan tidak semua tenant membayar tepat waktu. Selisih Rp 4,7 miliar antara GPR dan EGI (sekitar 10,4%) sebenarnya adalah 'kebocoran' yang bisa dianalisis lebih dalam — apakah dominan dari vacancy atau dari collection loss. Menariknya, pendapatan tambahan seperti parkir dan signage bisa menjadi bantalan yang cukup signifikan untuk menutup sebagian gap tersebut, sehingga sering diabaikan padahal cukup material.

APLIKASI DALAM BISNIS

Dipakai CFO dan tim finance sebagai baris pertama dalam laporan laba rugi properti (property P&L), serta oleh investor untuk menilai kualitas manajemen aset.

ANALOGI & HIKMAH SEHARI-HARI

Ibarat gaji kotor karyawan dikurangi potongan-potongan wajar (pajak, absen, denda keterlambatan) sebelum akhirnya jadi gaji yang benar-benar diterima. Hikmahnya: jangan pernah menilai keberhasilan hanya dari angka kotor di atas kertas — selalu hitung 'yang benar-benar sampai ke tangan' setelah dikurangi kebocoran-kebocoran kecil yang sering luput dari perhatian.

REF.OPEX-RATIO · Basic

10. Operating Expense Ratio (OER)

DEFINISI

Operating Expense Ratio adalah persentase biaya operasional gedung (maintenance, listrik, keamanan, cleaning, gaji staf building management, dll) dibandingkan dengan pendapatan kotor efektif (EGI).

TUJUAN

Mengukur efisiensi operasional pengelolaan gedung — semakin rendah OER (dengan kualitas layanan tetap terjaga), semakin efisien pengelolaan biaya.

CARA MENGGUNAKAN

Bandingkan OER antar gedung dan dengan benchmark industri (umumnya gedung perkantoran kelas premium berkisar 30-40%). Gunakan untuk mengidentifikasi pos biaya yang bisa dioptimalkan.

RUMUS & VARIABEL

$$\text{OER} = (\text{Total Biaya Operasional} \div \text{EGI}) \times 100\%$$

Total Biaya Operasional – Seluruh biaya operasional gedung dalam setahun (Rp)

EGI – Effective Gross Income

ISTILAH DALAM RUMUS INI PUNYA PENJELASAN SENDIRI:

Effective Gross Income (EGI)

CONTOH PERHITUNGAN

SKENARIO

Menara Sunlife: EGI Rp 40,3 miliar/tahun. Total biaya operasional (listrik, keamanan, cleaning service, maintenance, gaji BM) Rp 13,7 miliar/tahun.

PERHITUNGAN

$$\text{OER} = (13.700.000.000 \div 40.300.000.000) \times 100\% = 34\%$$

HASIL
34%

AI NARRATIVE EXPLANATION

♦ PENJELASAN NARATIF OLEH AI

OER sebesar 34% berarti dari setiap Rp 100 juta pendapatan yang masuk, sekitar Rp 34 juta habis untuk menjalankan operasional gedung sehari-hari, sebelum sampai ke keuntungan bersih. Angka ini termasuk sehat untuk gedung perkantoran premium di Jakarta yang biasanya berkisar 30-40%. Jika OER naik menjadi 45% tanpa ada peningkatan kualitas layanan yang sepadan, itu tanda ada inefisiensi — bisa jadi tagihan listrik membengkak karena sistem pendingin yang sudah tua, atau kontrak vendor cleaning/security yang tidak kompetitif lagi dan perlu dinegosiasi ulang.

APLIKASI DALAM BISNIS

Digunakan oleh building manager dan procurement untuk benchmarking vendor, serta oleh manajemen untuk menetapkan target efisiensi tahunan.

ANALOGI & HIKMAH SEHARI-HARI

Seperti mengelola gaji bulanan rumah tangga — dari total pemasukan, ada porsi yang habis untuk listrik, air, dan kebutuhan rutin sebelum bisa ditabung. Hikmahnya: sebesar apapun penghasilan, jika biaya rutin tidak dikendalikan, hasil akhir yang bisa dinikmati atau ditabung akan tetap kecil — efisiensi sama pentingnya dengan besarnya pendapatan.

11. Net Operating Income (NOI)

DEFINISI

Net Operating Income adalah pendapatan bersih operasional properti setelah dikurangi seluruh biaya operasional, namun SEBELUM dikurangi bunga pinjaman, pajak penghasilan badan, dan depresiasi.

TUJUAN

NOI adalah metrik paling fundamental dalam valuasi properti komersial karena mencerminkan kemampuan aset menghasilkan uang murni dari operasinya, terlepas dari struktur pembiayaan (utang atau modal sendiri).

CARA MENGGUNAKAN

NOI menjadi input utama untuk menghitung Cap Rate, DSCR, dan nilai properti melalui metode income capitalization. Selalu bandingkan NOI year-over-year untuk melihat pertumbuhan kinerja aset.

RUMUS & VARIABEL

$$\text{NOI} = \text{EGI} - \text{Total Biaya Operasional}$$

EGI – Effective Gross Income

Biaya Operasional – Biaya menjalankan gedung, tidak termasuk bunga, pajak penghasilan, dan depresiasi

ISTILAH DALAM RUMUS INI PUNYA PENJELASAN SENDIRI:

Effective Gross Income (EGI)

CONTOH PERHITUNGAN

SKENARIO

Menara Sunlife: EGI Rp 40,3 miliar, biaya operasional Rp 13,7 miliar.

PERHITUNGAN

$$\text{NOI} = 40.300.000.000 - 13.700.000.000 = \text{Rp } 26.600.000.000$$

HASIL

Rp 26,6 miliar per tahun

AI NARRATIVE EXPLANATION

✦ PENJELASAN NARATIF OLEH AI

NOI Rp 26,6 miliar ini adalah 'inti keuntungan murni' dari operasional Menara Sunlife, dan sengaja belum dikurangi bunga bank atau pajak karena NOI dirancang untuk menilai kualitas aset itu sendiri, bukan cara Wiratara Prima membiayainya. Ini penting karena dua gedung dengan struktur pembiayaan berbeda (satu pakai pinjaman bank, satu modal sendiri) tetap bisa dibandingkan apple-to-apple lewat NOI. Angka inilah yang nantinya dipakai investor atau appraiser untuk menghitung berapa nilai wajar gedung tersebut jika dijual, lewat pendekatan Cap Rate.

APLIKASI DALAM BISNIS

Menjadi basis penilaian aset saat due diligence akuisisi/divestasi gedung, laporan kinerja ke pemegang saham, dan syarat pengajuan refinancing ke bank.

ANALOGI & HIKMAH SEHARI-HARI

Seperti menghitung untung bersih dari jualan sebelum dipotong cicilan motor untuk kredit gerobak atau pajak usaha. Hikmahnya: nilai sejati sebuah usaha diukur dari kemampuannya menghasilkan uang dari kegiatan intinya sendiri — bukan dari seberapa besar utang yang menopangnya. Fokus dulu pada 'apakah bisnisnya sehat', baru urusan pembiayaan menyusul.

REF.ROI · Basic

12. Return on Investment (ROI) Properti

DEFINISI

ROI mengukur total keuntungan yang dihasilkan sebuah investasi properti dibandingkan dengan total biaya investasi awal yang dikeluarkan, dinyatakan dalam persentase.

TUJUAN

Metrik paling dasar dan mudah dipahami untuk menilai profitabilitas sebuah proyek atau unit properti secara keseluruhan, termasuk untuk materi presentasi ke calon pembeli/investor.

CARA MENGGUNAKAN

Bisa dihitung untuk periode tertentu (ROI tahunan) atau ROI total sejak kepemilikan (termasuk capital gain jika dijual). Selalu jelaskan periode yang digunakan agar tidak menyesatkan.

RUMUS & VARIABEL

$$\text{ROI} = ((\text{Total Keuntungan} - \text{Total Biaya Investasi}) \div \text{Total Biaya Investasi}) \times 100\%$$

Total Keuntungan — Pendapatan sewa/kenaikan nilai jual yang diperoleh

Total Biaya Investasi — Harga beli + seluruh biaya terkait (pajak, notaris, renovasi)

CONTOH PERHITUNGAN

SKENARIO

Investor membeli unit strata title Rp 5 miliar (termasuk biaya-biaya). Setelah 3 tahun, unit tersebut menghasilkan total pendapatan sewa bersih Rp 900 juta dan nilai jualnya naik menjadi Rp 6 miliar.

PERHITUNGAN

Total Keuntungan = 900.000.000 (sewa) + (6.000.000.000 – 5.000.000.000) (capital gain) = Rp 1.900.000.000. ROI = (1.900.000.000 ÷ 5.000.000.000) × 100% = 38%

HASIL

38% selama 3 tahun (≈12,7%/tahun)

AI NARRATIVE EXPLANATION

✦ PENJELASAN NARATIF OLEH AI

ROI 38% dalam 3 tahun ini terdiri dari dua sumber keuntungan yang perlu dipisahkan pemahamannya: pendapatan sewa rutin (cash flow) dan kenaikan nilai aset (capital gain/appreciation). Kombinasi keduanya adalah daya tarik utama investasi properti komersial — investor tidak hanya menunggu unitnya naik harga, tapi juga menikmati pendapatan pasif selama masa kepemilikan. Namun ROI ini masih berupa unrealized gain untuk bagian capital gain-nya, artinya keuntungan Rp 1 miliar dari kenaikan harga baru benar-benar 'cair' kalau unitnya dijual. Penting untuk selalu memisahkan mana keuntungan yang sudah pasti (sewa) dan mana yang masih potensial (kenaikan harga).

APLIKASI DALAM BISNIS

Digunakan tim marketing & sales Wiratara Prima dalam brosur/simulasi investasi untuk menarik minat calon pembeli unit strata title, dan oleh manajemen untuk mengevaluasi kinerja portofolio investasi.

ANALOGI & HIKMAH SEHARI-HARI

Seperti menanam pohon buah — selama pohon tumbuh, kita sudah bisa menikmati buahnya setiap musim (sewa), dan suatu saat pohon itu sendiri juga makin bernilai jika mau dijual (capital gain). Hikmahnya: hasil terbaik sering datang dari kesabaran menunggu sesuatu bertumbuh sambil tetap menikmati manfaat kecil di sepanjang perjalanan, bukan hanya menunggu hasil akhir semata.

REF.PAYBACK-PERIOD · Intermediate

13. Payback Period

DEFINISI

Payback Period adalah jangka waktu yang dibutuhkan sebuah investasi properti untuk mengembalikan seluruh modal awal yang dikeluarkan, dihitung dari akumulasi arus kas bersih yang dihasilkan.

TUJUAN

Memberikan gambaran sederhana dan cepat mengenai tingkat risiko likuiditas suatu investasi — semakin pendek payback period, semakin cepat modal kembali dan semakin rendah risiko yang ditanggung investor.

CARA MENGGUNAKAN

Cocok digunakan sebagai alat screening awal sebelum analisis lebih mendalam seperti IRR/NPV. Perlu diingat metode ini tidak memperhitungkan nilai waktu uang, jadi sebaiknya dikombinasikan dengan metrik lain.

RUMUS & VARIABEL

Payback Period = Investasi Awal ÷ Arus Kas Bersih Tahunan (jika arus kas tiap tahun sama/rata-rata)

Investasi Awal — Total modal yang dikeluarkan di awal

Arus Kas Bersih Tahunan — Rata-rata pendapatan bersih (NOI atau cash flow) per tahun

ISTILAH DALAM RUMUS INI PUNYA PENJELASAN SENDIRI:

Net Operating Income (NOI)

CONTOH PERHITUNGAN

SKENARIO

Investor membeli unit strata title di Menara Pertiwi seharga Rp 4 miliar (tunai). Unit tersebut menghasilkan arus kas bersih rata-rata Rp 400 juta per tahun dari sewa.

PERHITUNGAN

Payback Period = $4.000.000.000 \div 400.000.000 = 10$ tahun

HASIL

10 tahun

AI NARRATIVE EXPLANATION

♦ PENJELASAN NARATIF OLEH AI

Payback period 10 tahun ini berarti investor baru akan 'balik modal' murni dari pendapatan sewa setelah satu dekade kepemilikan — di luar potensi kenaikan nilai jual unit yang bisa mempercepat titik impas jika unit dijual lebih awal. Angka 10 tahun untuk properti komersial premium sebenarnya cukup wajar (rentang umum 8-15 tahun), namun perlu dibandingkan dengan alternatif investasi lain yang tersedia. Kelemahan metode ini adalah tidak memperhitungkan bahwa uang Rp 400 juta yang diterima tahun ke-10 nilainya lebih rendah dibanding uang yang diterima tahun ke-1 (time value of money) — untuk analisis lebih presisi, sebaiknya dilengkapi dengan perhitungan IRR atau discounted payback period.

APLIKASI DALAM BISNIS

Dipakai tim marketing untuk simulasi cepat ke calon investor unit strata title ('modal Anda kembali dalam berapa tahun'), dan sebagai filter awal kelayakan proyek sebelum analisis mendalam.

ANALOGI & HIKMAH SEHARI-HARI

Seperti membeli mesin cuci koin untuk usaha laundry — kita ingin tahu berapa lama modal mesin itu bisa balik dari uang koin yang terkumpul setiap bulan. Semakin cepat balik modal, semakin kita berani menambah mesin baru. Hikmahnya: mengetahui 'kapan titik impas tercapai' membantu kita mengukur keberanian mengambil risiko — keputusan besar terasa lebih ringan kalau kita tahu persis kapan modal akan kembali.

REF.ESCALATION-CLAUSE · Intermediate

14. Rent Escalation Impact

DEFINISI

Rent Escalation adalah klausul kenaikan harga sewa otomatis dalam kontrak (biasanya tahunan) dengan persentase tertentu, dan metrik ini mengukur dampak akumulasi kenaikan tersebut terhadap total pendapatan sewa selama masa kontrak.

TUJUAN

Melindungi nilai riil pendapatan sewa dari inflasi, dan memproyeksikan pertumbuhan pendapatan sewa secara terstruktur selama masa kontrak jangka panjang.

CARA MENGGUNAKAN

Ditetapkan di awal negosiasi kontrak (umumnya 3-7% per tahun untuk gedung komersial Indonesia), lalu dipakai untuk memproyeksikan pendapatan sewa multi-tahun dalam financial model.

RUMUS & VARIABEL

Sewa Tahun ke-n = **Sewa Tahun ke-1** × **(1 + Tingkat Eskalasi)**ⁿ

Sewa Tahun ke-1 — Harga sewa awal saat kontrak dimulai

Tingkat Eskalasi — Persentase kenaikan sewa tahunan yang disepakati dalam kontrak

n — Tahun ke berapa dalam masa kontrak

CONTOH PERHITUNGAN

SKENARIO

Sebuah tenant menyewa ruang di Menara Sunlife dengan harga awal Rp 600 juta/tahun, dengan klausul eskalasi 5% per tahun, kontrak berjalan 5 tahun.

PERHITUNGAN

Tahun 1: Rp 600.000.000. Tahun 2: $600.000.000 \times 1,05 =$ Rp 630.000.000. Tahun 3: Rp 661.500.000. Tahun 4: Rp 694.575.000. Tahun 5: Rp 729.303.750

HASIL

Total 5 tahun $\approx$ Rp 3.315.378.750 (vs Rp 3.000.000.000 jika tanpa eskalasi)

AI NARRATIVE EXPLANATION

♦ PENJELASAN NARATIF OLEH AI

Klausul eskalasi 5% per tahun ini menghasilkan tambahan pendapatan sekitar Rp 315 juta selama 5 tahun dibanding jika harga sewa dibiarkan tetap flat — kelihatannya kecil per tahun, tapi efeknya berlipat ganda (compounding) seiring waktu, mirip bunga majemuk. Yang lebih penting, eskalasi ini melindungi Wiratara Prima dari erosi nilai riil pendapatan akibat inflasi — jika inflasi tahunan rata-rata 4% dan eskalasi sewa hanya 3%, secara riil pendapatan sewa justru menyusut nilainya meski angka nominalnya naik. Karena itu tingkat eskalasi yang ditetapkan dalam kontrak harus selalu dibandingkan dengan proyeksi inflasi dan kenaikan biaya operasional gedung, agar margin keuntungan tidak tergerus dari waktu ke waktu.

APLIKASI DALAM BISNIS

Wajib dimasukkan dalam setiap klausul kontrak sewa jangka panjang oleh tim legal & leasing, dan menjadi input utama dalam financial projection multi-tahun untuk valuasi gedung.

ANALOGI & HIKMAH SEHARI-HARI

Seperti kesepakatan uang jajan yang naik setiap tahun mengikuti kenaikan harga kebutuhan — kalau uang jajan tetap sama selama bertahun-tahun sementara harga barang terus naik, nilai sebenarnya dari uang jajan itu justru menurun. Hikmahnya: sesuatu yang terlihat stabil secara angka bisa sebenarnya menyusut nilainya jika tidak menyesuaikan dengan perubahan zaman — penyesuaian bertahap yang konsisten lebih baik daripada diam di tempat.

VALUATION & INVESTMENT

REF.CAP-RATE · Intermediate

15. Capitalization Rate (Cap Rate)

DEFINISI

Cap Rate adalah rasio antara Net Operating Income (NOI) tahunan dengan nilai pasar atau harga beli properti, digunakan untuk mengestimasi tingkat imbal hasil (yield) sebuah properti komersial tanpa memperhitungkan leverage/utang.

TUJUAN

Alat utama untuk membandingkan daya tarik investasi antar properti secara cepat, serta metode paling umum untuk mengestimasi nilai pasar wajar sebuah gedung.

CARA MENGGUNAKAN

Cap rate rendah biasanya berarti properti dianggap berisiko rendah/lokasi premium (harga tinggi relatif ke NOI). Cap rate tinggi berarti risiko lebih besar tapi potensi yield lebih tinggi. Bandingkan dengan cap rate pasar (market cap rate) di kawasan sejenis.

RUMUS & VARIABEL

$$\text{Cap Rate} = (\text{NOI} \div \text{Nilai Pasar Properti}) \times 100\%$$

NOI – Net Operating Income tahunan

Nilai Pasar Properti – Harga jual atau estimasi nilai pasar wajar gedung

ISTILAH DALAM RUMUS INI PUNYA PENJELASAN SENDIRI:

Net Operating Income (NOI)

CONTOH PERHITUNGAN

SKENARIO

Menara Sunlife memiliki NOI Rp 26,6 miliar/tahun. Estimasi nilai pasar gedung saat ini Rp 350 miliar.

PERHITUNGAN

$$\text{Cap Rate} = (26.600.000.000 \div 350.000.000.000) \times 100\% = 7,6\%$$

HASIL
7,6%

AI NARRATIVE EXPLANATION

♦ PENJELASAN NARATIF OLEH AI

Cap rate 7,6% berarti jika seseorang membeli Menara Sunlife secara tunai penuh hari ini seharga Rp 350 miliar, mereka akan mendapatkan imbal hasil sekitar 7,6% per tahun dari pendapatan operasional bersihnya — mirip seperti bunga deposito, tapi untuk aset properti. Untuk gedung perkantoran kelas premium di kawasan CBD Jakarta seperti Mega Kuningan, cap rate di kisaran 6,5%-8% umumnya dianggap wajar. Jika cap rate pasar untuk gedung sejenis turun ke 6,5% sementara Menara Sunlife tetap di 7,6%, itu bisa mengindikasikan gedung ini 'undervalued' relatif terhadap pasar — sinyal menarik baik untuk mempertahankan aset maupun sebagai daya tarik investor.

APLIKASI DALAM BISNIS

Dipakai investment committee untuk keputusan akuisisi atau divestasi gedung, serta sebagai metode valuasi cepat (income approach) dalam appraisal.

ANALOGI & HIKMAH SEHARI-HARI

Sama seperti membandingkan dua tabungan dengan bunga berbeda — kalau uang yang sama menghasilkan bunga lebih besar di satu tempat, tempat itu lebih menarik secara imbal hasil, meski tetap harus mempertimbangkan risikonya. Hikmahnya: sebelum menilai sesuatu 'mahal' atau 'murah', selalu bandingkan harga dengan apa yang benar-benar dihasilkannya — bukan sekadar angka nominalnya saja.

REF.PROPERTY-VALUE-INCOME · Intermediate

16. Property Valuation (Income Capitalization Approach)

DEFINISI

Metode menghitung estimasi nilai pasar properti dengan cara membalik rumus Cap Rate — yaitu membagi NOI dengan cap rate pasar yang berlaku, untuk mengetahui berapa seharusnya harga wajar properti tersebut.

TUJUAN

Menentukan estimasi harga jual wajar sebuah gedung berdasarkan kemampuannya menghasilkan pendapatan, bukan hanya berdasarkan biaya pembangunan atau perbandingan transaksi.

CARA MENGGUNAKAN

Digunakan ketika akan menjual, membeli, refinancing, atau revaluasi aset di laporan keuangan. Perlu data cap rate pasar terkini dari kawasan sejenis (biasanya dari appraiser independen atau riset pasar).

RUMUS & VARIABEL

Nilai Properti = NOI ÷ Cap Rate Pasar

NOI — Net Operating Income tahunan properti

Cap Rate Pasar — Tingkat kapitalisasi rata-rata pasar untuk properti sejenis di kawasan yang sama

ISTILAH DALAM RUMUS INI PUNYA PENJELASAN SENDIRI:

Net Operating Income (NOI) · Capitalization Rate (Cap Rate)

CONTOH PERHITUNGAN

SKENARIO

Menara Pertiwi memiliki NOI Rp 18 miliar/tahun. Cap rate pasar untuk gedung perkantoran sejenis di Mega Kuningan saat ini 7%.

PERHITUNGAN

Nilai Properti = $18.000.000.000 \div 0,07 = \text{Rp } 257.142.857.143$

HASIL

≈ Rp 257,1 miliar

AI NARRATIVE EXPLANATION

✦ **PENJELASAN NARATIF OLEH AI**

Dengan pendekatan ini, Menara Pertiwi diestimasi bernilai sekitar Rp 257 miliar berdasarkan kemampuannya menghasilkan uang, bukan berdasarkan berapa biaya membangunnya dulu. Ini adalah metode valuasi yang paling relevan untuk gedung komersial yang disewakan karena investor pada dasarnya membeli 'aliran pendapatan', bukan sekadar bangunan fisik. Yang perlu diwaspadai: hasil ini sangat sensitif terhadap asumsi cap rate — jika cap rate pasar berubah dari 7% menjadi 6%, nilai properti yang sama bisa melonjak menjadi sekitar Rp 300 miliar, padahal NOI-nya tidak berubah sama sekali. Karena itu asumsi cap rate harus diambil dari data pasar yang kredibel dan terkini.

APLIKASI DALAM BISNIS

Dipakai saat negosiasi jual-beli aset, penyusunan laporan revaluasi aset tetap untuk keperluan akuntansi, dan pengajuan pinjaman dengan agunan properti.

ANALOGI & HIKMAH SEHARI-HARI

Mirip seperti menilai harga sebuah warung makan bukan dari biaya membangun bangunannya, tapi dari seberapa besar untung bersih yang dihasilkannya tiap bulan — warung yang untungnya besar jelas lebih mahal dijual dibanding warung dengan bangunan mewah tapi sepi pembeli. Hikmahnya: nilai sejati sesuatu ditentukan oleh manfaat/hasil yang terus-menerus dihasilkannya, bukan oleh tampilan luar atau biaya awal yang dikeluarkan untuk membuatnya.

17. Cash-on-Cash Return

DEFINISI

Cash-on-Cash Return mengukur tingkat imbal hasil kas tahunan yang diterima investor dibandingkan dengan jumlah uang tunai (down payment/modal sendiri) yang benar-benar dikeluarkan untuk membeli properti — memperhitungkan efek leverage/utang.

TUJUAN

Memberikan gambaran imbal hasil yang lebih realistis bagi investor yang membeli properti dengan pinjaman bank (KPR/KI), berbeda dari cap rate yang mengasumsikan pembelian tunai penuh.

CARA MENGGUNAKAN

Digunakan untuk membandingkan efektivitas leverage — apakah meminjam ke bank untuk membeli properti benar-benar meningkatkan imbal hasil terhadap modal sendiri (positive leverage) atau justru menurunkannya (negative leverage).

RUMUS & VARIABEL

Cash-on-Cash Return = (Annual Pre-Tax Cash Flow ÷ Total Cash Diinvestasikan) × 100%

Annual Pre-Tax Cash Flow — NOI dikurangi pembayaran cicilan pinjaman (debt service) tahunan

Total Cash Diinvestasikan — Down payment + biaya akuisisi lain (notaris, pajak, dll), tidak termasuk bagian yang dibiayai bank

ISTILAH DALAM RUMUS INI PUNYA PENJELASAN SENDIRI:

Net Operating Income (NOI)

CONTOH PERHITUNGAN

SKENARIO

Investor membeli sebuah unit strata title senilai Rp 10 miliar dengan DP 30% (Rp 3 miliar) + biaya akuisisi Rp 200 juta, sisanya KI dari bank. NOI tahunan unit tersebut Rp 900 juta, cicilan bank per tahun Rp 550 juta.

PERHITUNGAN

Annual Pre-Tax Cash Flow = 900.000.000 – 550.000.000 = Rp 350.000.000. Total Cash Diinvestasikan = 3.000.000.000 + 200.000.000 = Rp 3.200.000.000. Cash-on-Cash Return = (350.000.000 ÷ 3.200.000.000) × 100% = 10,9%

HASIL
10,9%

AI NARRATIVE EXPLANATION

♦ PENJELASAN NARATIF OLEH AI

Hasil 10,9% ini jauh lebih tinggi dibanding cap rate murni (yang sekitar 9% jika dihitung dari NOI 900 juta dibagi harga 10 miliar) — inilah efek positif dari leverage (utang bank). Karena investor hanya mengeluarkan uang tunai Rp 3,2 miliar tapi menikmati hasil dari aset senilai Rp 10 miliar, imbal hasil terhadap modal sendirinya jadi terungkit lebih tinggi. Namun perlu diingat, leverage adalah pedang bermata dua: jika suku bunga naik atau NOI turun (misalnya tenant kosong), cicilan bank yang tetap harus dibayar bisa membuat cash flow investor negatif, bahkan lebih cepat dibanding investor yang membeli tunai penuh.

APLIKASI DALAM BISNIS

Dipakai investor individu atau institusi saat mengevaluasi apakah lebih baik membeli unit strata title Wiratara Prima secara tunai atau dengan skema kredit, serta untuk menyusun materi marketing 'return simulation' bagi calon pembeli.

ANALOGI & HIKMAH SEHARI-HARI

Seperti membeli gerobak jualan dengan modal sendiri sebagian dan pinjam sisanya dari koperasi — kalau usahanya untung besar, hasil yang didapat dari modal kecil yang dikeluarkan jadi terasa jauh lebih besar persentasenya. Tapi kalau usahanya sepi, cicilan ke koperasi tetap harus dibayar dan bisa jadi beban berat. Hikmahnya: memakai 'uang orang lain' bisa mempercepat hasil, tapi juga melipatgandakan risiko — keberanian berutang harus diimbangi dengan kehati-hatian mengelola arus kas.

REF.GROSS-YIELD-NET-YIELD · Basic

18. Gross Yield vs Net Yield

DEFINISI

Gross Yield adalah persentase pendapatan sewa tahunan dibandingkan harga beli properti TANPA memperhitungkan biaya operasional, sedangkan Net Yield sudah memperhitungkan biaya operasional — keduanya sering dipakai berdampingan dalam marketing investasi properti.

TUJUAN

Memberi gambaran cepat dan mudah dipahami awam mengenai potensi imbal hasil sewa sebuah unit, sekaligus edukasi bahwa yield 'kotor' berbeda signifikan dengan yield 'bersih' yang sesungguhnya diterima investor.

CARA MENGGUNAKAN

Gross yield sering dipakai di materi marketing karena angkanya lebih besar dan menarik, tapi investor yang cermat harus selalu meminta/menghitung net yield untuk keputusan investasi yang akurat.

RUMUS & VARIABEL

Gross Yield = $(\text{Pendapatan Sewa Tahunan} \div \text{Harga Beli}) \times 100\%$. **Net Yield** = $((\text{Pendapatan Sewa Tahunan} - \text{Biaya Operasional Tahunan}) \div \text{Harga Beli}) \times 100\%$

Pendapatan Sewa Tahunan – Total sewa yang diterima dalam setahun

Biaya Operasional – Service charge, maintenance, pajak (PBB), asuransi, dll

Harga Beli – Harga perolehan unit properti

ISTILAH DALAM RUMUS INI PUNYA PENJELASAN SENDIRI:

Capitalization Rate (Cap Rate)

CONTOH PERHITUNGAN

SKENARIO

Unit strata title di Menara Prima dibeli seharga Rp 4 miliar, disewakan dengan pendapatan Rp 360 juta/tahun. Biaya operasional (service charge, PBB, maintenance) Rp 60 juta/tahun.

PERHITUNGAN

Gross Yield = $(360.000.000 \div 4.000.000.000) \times 100\% = 9\%$. Net Yield = $((360.000.000 - 60.000.000) \div 4.000.000.000) \times 100\% = 7,5\%$

HASIL

Gross Yield 9%, Net Yield 7,5%

AI NARRATIVE EXPLANATION

♦ PENJELASAN NARATIF OLEH AI

Perbedaan 1,5 poin persentase antara gross yield 9% dan net yield 7,5% ini terlihat kecil, tapi dalam nominal artinya Rp 60 juta 'menghilang' setiap tahun untuk biaya-biaya yang sering luput dari perhatian calon investor yang hanya melihat angka gross yield di brosur marketing. Ini adalah salah satu jebakan paling umum dalam marketing investasi properti — angka gross yield yang terlihat menarik (9%) bisa jadi kurang kompetitif setelah dihitung net yield-nya, terutama jika dibandingkan dengan instrumen investasi lain seperti obligasi atau reksadana yang biasanya dikutip dalam angka net. Sebagai perusahaan yang mengedepankan integritas, sebaiknya Wiratara Prima transparan menampilkan kedua angka ini dalam materi marketing agar calon investor bisa membuat keputusan yang benar-benar informed.

APLIKASI DALAM BISNIS

Wajib ditampilkan berdampingan dalam brosur investasi dan simulasi return kepada calon pembeli unit strata title, sebagai bentuk transparansi dan edukasi investor.

ANALOGI & HIKMAH SEHARI-HARI

Seperti melihat slip gaji kotor dibanding gaji bersih yang benar-benar masuk ke rekening setelah dipotong pajak dan iuran. Banyak orang bangga dengan angka gaji kotor yang besar, padahal yang benar-benar bisa dibelanjakan adalah angka bersihnya. Hikmahnya: selalu lihat 'angka bersih' dari segala sesuatu sebelum membuat keputusan penting — jangan mudah terpukau oleh angka besar di permukaan tanpa menghitung apa yang benar-benar tersisa.

MARKETING & SALES PROPERTY

REF.COST-PER-LEAD · Basic

19. Cost Per Lead (CPL)

DEFINISI

Cost Per Lead adalah rata-rata biaya marketing yang dikeluarkan untuk menghasilkan satu calon prospek (lead) yang menunjukkan minat terhadap unit sewa atau strata title yang ditawarkan.

TUJUAN

Mengukur efisiensi biaya kampanye marketing dalam menghasilkan prospek, dan membandingkan efektivitas antar channel marketing (digital ads, pameran properti, referral, dll).

CARA MENGGUNAKAN

Bandingkan CPL antar channel untuk mengalokasikan budget marketing ke channel paling efisien. CPL harus selalu dianalisis bersama kualitas lead (lihat Lead-to-Deal Conversion Rate).

RUMUS & VARIABEL

CPL = Total Biaya Marketing ÷ Jumlah Lead yang Dihasilkan

Total Biaya Marketing – Seluruh biaya campaign dalam periode tertentu (Rp)

Jumlah Lead – Jumlah prospek yang menghubungi/mengisi form minat

CONTOH PERHITUNGAN

SKENARIO

Tim marketing Wiratara Prima menghabiskan Rp 150 juta untuk kampanye digital ads promosi unit strata title Menara Pertiwi selama sebulan, dan menghasilkan 120 leads (prospek yang mengisi form/menghubungi sales).

PERHITUNGAN

$CPL = 150.000.000 \div 120 = \text{Rp } 1.250.000$

HASIL

Rp 1.250.000 per lead

AI NARRATIVE EXPLANATION

♦ PENJELASAN NARATIF OLEH AI

Angka Rp 1,25 juta per lead ini adalah biaya rata-rata yang dikeluarkan Wiratara Prima setiap kali ada satu orang yang menunjukkan minat awal terhadap unit di Menara Pertiwi. Untuk produk properti komersial bernilai miliaran rupiah, CPL sebesar ini sebenarnya cukup masuk akal karena target audiensnya spesifik (pebisnis/investor), bukan produk massal. Namun CPL saja tidak cukup untuk menilai efektivitas campaign — CPL yang murah tapi menghasilkan lead berkualitas rendah (misalnya sekadar penasaran, bukan calon pembeli serius) justru bisa membuang waktu tim sales. Sebaiknya CPL selalu dianalisis berdampingan dengan Lead-to-Deal Conversion Rate untuk melihat gambaran biaya akuisisi yang sesungguhnya.

APLIKASI DALAM BISNIS

Dipakai tim marketing untuk evaluasi bulanan performa iklan digital, pameran properti (property expo), dan program referral, serta untuk menyusun proposal budget marketing tahunan.

ANALOGI & HIKMAH SEHARI-HARI

Seperti nelayan yang menghitung berapa biaya umpan dan bensin yang dikeluarkan untuk setiap ikan yang berhasil dipancing (walau belum tentu semua ikan itu jadi ditangkap/dijual). Hikmahnya: setiap usaha menarik perhatian punya biayanya sendiri — yang penting bukan sekadar murahness biaya, tapi apakah hasil yang didapat sepadan dengan usaha yang dikeluarkan.

REF.CONVERSION-RATE · Basic

20. Lead-to-Deal Conversion Rate

DEFINISI

Lead-to-Deal Conversion Rate mengukur persentase jumlah prospek (leads) yang berhasil dikonversi menjadi transaksi/deal aktual (baik kontrak sewa maupun penjualan strata title).

TUJUAN

Mengukur efektivitas keseluruhan proses sales funnel, dari prospek awal hingga closing, dan mengidentifikasi di titik mana funnel tersebut paling banyak kehilangan prospek.

CARA MENGGUNAKAN

Dipantau per sales, per channel marketing, dan per periode untuk melihat pola. Conversion rate rendah bisa berarti masalah kualitas lead, skill closing sales, atau harga yang kurang kompetitif.

RUMUS & VARIABEL

Conversion Rate = (Jumlah Deal Berhasil ÷ Jumlah Total Leads) × 100%

Deal Berhasil – Jumlah kontrak sewa/penjualan yang berhasil ditandatangani

Total Leads – Jumlah total prospek yang masuk pada periode sama

ISTILAH DALAM RUMUS INI PUNYA PENJELASAN SENDIRI:

Cost Per Lead (CPL)

CONTOH PERHITUNGAN

SKENARIO

Dari 120 leads yang didapat bulan ini untuk unit Menara Pertiwi, tim sales berhasil closing 6 transaksi (baik sewa maupun jual strata title).

PERHITUNGAN

Conversion Rate = $(6 \div 120) \times 100\% = 5\%$

HASIL
5%

AI NARRATIVE EXPLANATION

♦ PENJELASAN NARATIF OLEH AI

Conversion rate 5% berarti dari setiap 100 orang yang tertarik dan menghubungi tim sales, hanya sekitar 5 orang yang benar-benar menandatangani kontrak. Untuk properti komersial bernilai besar, angka 3-8% sebenarnya termasuk wajar karena keputusan pembelian/sewa membutuhkan waktu pertimbangan yang panjang (berbeda dengan produk retail yang keputusannya cepat). Jika digabungkan dengan CPL Rp 1,25 juta sebelumnya, maka biaya marketing untuk mendapatkan 1 deal adalah sekitar Rp 25 juta (Rp 1,25 juta dibagi 5%) — angka Customer Acquisition Cost ini kemudian bisa dibandingkan dengan nilai kontrak yang dihasilkan untuk menilai apakah strategi marketing benar-benar menguntungkan.

APLIKASI DALAM BISNIS

Digunakan sales manager untuk coaching individual sales (siapa yang conversion rate-nya rendah butuh pelatihan closing), dan untuk menghitung Customer Acquisition Cost (CAC) secara keseluruhan.

ANALOGI & HIKMAH SEHARI-HARI

Seperti seorang penjual yang didatangi banyak orang untuk sekadar bertanya-tanya, tapi hanya sedikit yang akhirnya benar-benar membeli. Hikmahnya: ketertarikan awal bukan jaminan hasil akhir — dibutuhkan proses meyakinkan yang konsisten untuk mengubah rasa penasaran menjadi keputusan nyata, baik dalam bisnis maupun hubungan sehari-hari.

21. Customer Acquisition Cost (CAC)

DEFINISI

CAC adalah total biaya marketing dan sales yang dikeluarkan untuk mendapatkan satu pelanggan baru (satu deal/transaksi berhasil), mencakup seluruh biaya dari awal funnel hingga closing.

TUJUAN

Mengukur efisiensi keseluruhan proses akuisisi pelanggan secara menyeluruh, dan menjadi dasar untuk menilai apakah nilai satu transaksi sepadan dengan biaya untuk mendapatkannya.

CARA MENGGUNAKAN

Bandingkan CAC dengan nilai kontrak rata-rata (average deal value) — idealnya CAC jauh lebih kecil dibanding pendapatan yang dihasilkan dari deal tersebut selama masa kontrak.

RUMUS & VARIABEL

CAC = Total Biaya Marketing + Sales ÷ Jumlah Deal Berhasil

Total Biaya Marketing + Sales – Termasuk biaya iklan, komisi sales, biaya event/pameran

Jumlah Deal Berhasil – Jumlah transaksi yang berhasil closing pada periode sama

ISTILAH DALAM RUMUS INI PUNYA PENJELASAN SENDIRI:

Cost Per Lead (CPL) · Lead-to-Deal Conversion Rate

CONTOH PERHITUNGAN

SKENARIO

Total biaya marketing dan sales (termasuk komisi) untuk campaign Menara Pertiwi bulan ini Rp 300 juta, menghasilkan 6 deal.

PERHITUNGAN

$CAC = 300.000.000 \div 6 = \text{Rp } 50.000.000$

HASIL

Rp 50 juta per deal

AI NARRATIVE EXPLANATION

♦ PENJELASAN NARATIF OLEH AI

CAC Rp 50 juta ini adalah 'harga' yang harus dibayar Wiratara Prima untuk mendapatkan satu tenant/pembeli baru — mencakup semua biaya iklan, event, hingga komisi sales yang terlibat dalam proses closing. Untuk menilai apakah angka ini efisien, CAC harus dibandingkan dengan nilai kontrak yang dihasilkan: jika rata-rata satu unit strata title terjual senilai Rp 5 miliar atau satu kontrak sewa bernilai Rp 500 juta/tahun selama minimal 3 tahun kontrak, maka CAC Rp 50 juta jelas sangat sepadan (kurang dari 1% dari nilai transaksi). Namun jika CAC terus naik dari waktu ke waktu tanpa diimbangi kenaikan nilai deal, itu tanda bahwa pasar semakin kompetitif atau strategi marketing mulai kehilangan efektivitasnya dan perlu inovasi baru.

APLIKASI DALAM BISNIS

Dipakai manajemen untuk menyusun anggaran marketing tahunan berbasis target jumlah deal, dan sebagai pembanding utama terhadap Lifetime Value tenant dalam evaluasi strategi bisnis jangka panjang.

ANALOGI & HIKMAH SEHARI-HARI

Seperti biaya total (ongkos, waktu, usaha) yang dikeluarkan seorang perantara untuk berhasil menjodohkan dua orang hingga menikah — biaya itu wajar besar karena hasil akhirnya (pernikahan) adalah komitmen jangka panjang yang bernilai jauh lebih besar. Hikmahnya: mengeluarkan biaya besar di awal untuk mendapatkan sesuatu yang bernilai jangka panjang bukanlah pemborosan, selama hasil akhirnya benar-benar sepadan dan berkelanjutan.

REF.LTV-TENANT · Advance

22. Tenant Lifetime Value (LTV)

DEFINISI

Tenant Lifetime Value mengukur estimasi total pendapatan yang akan dihasilkan oleh satu tenant selama keseluruhan masa hubungan sewa-menyewa dengan gedung, termasuk potensi perpanjangan kontrak.

TUJUAN

Memberikan gambaran nilai jangka panjang seorang tenant, bukan hanya nilai kontrak pertamanya, sehingga membantu menentukan seberapa besar investasi yang wajar dikeluarkan untuk mendapatkan dan mempertahankan tenant tersebut.

CARA MENGGUNAKAN

Dibandingkan dengan CAC untuk menghitung rasio LTV:CAC — rasio ideal umumnya di atas 3:1, yang berarti nilai jangka panjang tenant minimal 3 kali lipat dari biaya untuk mendapatkannya.

RUMUS & VARIABEL

LTV = Nilai Sewa Tahunan × Rata-rata Lama Bertahan (tahun, termasuk perpanjangan)

Nilai Sewa Tahunan — Pendapatan sewa dari tenant tersebut per tahun

Rata-rata Lama Bertahan — Estimasi total tahun tenant tersebut menyewa, termasuk historis renewal rate gedung

ISTILAH DALAM RUMUS INI PUNYA PENJELASAN SENDIRI:

Customer Acquisition Cost (CAC) · Tenant Renewal Rate

CONTOH PERHITUNGAN

SKENARIO

Sebuah tenant menyewa ruang senilai Rp 500 juta/tahun di Menara Prima. Berdasarkan data historis renewal rate gedung (76%), rata-rata tenant bertahan sekitar 6 tahun (kontrak awal 3 tahun + 1 kali perpanjangan 3 tahun).

PERHITUNGAN

$LTV = 500.000.000 \times 6 = \text{Rp } 3.000.000.000$

HASIL

Rp 3 miliar

AI NARRATIVE EXPLANATION

✦ PENJELASAN NARATIF OLEH AI

LTV Rp 3 miliar ini menunjukkan bahwa satu tenant, jika dilihat dari keseluruhan masa hubungannya dengan Menara Prima, sebenarnya bernilai jauh lebih besar daripada sekadar kontrak tahun pertamanya (Rp 500 juta). Jika dibandingkan dengan CAC yang mungkin hanya berkisar Rp 30-50 juta untuk mendapatkan tenant komersial jenis ini, rasio LTV:CAC bisa mencapai 60:1 hingga 100:1 — jauh melampaui rasio ideal 3:1, yang menunjukkan bahwa investasi marketing dan sales untuk mendapatkan tenant baru sangat menguntungkan dalam jangka panjang. Inilah mengapa mempertahankan tenant existing (lewat program tenant relations yang baik) jauh lebih bernilai secara ekonomi dibanding yang terlihat dari angka kontrak tahunan semata — kehilangan satu tenant lama berarti kehilangan potensi Rp 3 miliar, bukan hanya Rp 500 juta.

APLIKASI DALAM BISNIS

Digunakan manajemen senior untuk menentukan besaran budget yang wajar dialokasikan untuk tenant relations/retention program, dan sebagai justifikasi investasi dalam peningkatan fasilitas gedung.

ANALOGI & HIKMAH SEHARI-HARI

Seperti menilai seorang pelanggan setia sebuah toko bukan dari satu kali belanja saja, tapi dari total belanja mereka selama bertahun-tahun menjadi pelanggan. Toko yang bijak akan rela memberi diskon atau hadiah kecil untuk pelanggan setia karena tahu nilai jangka panjangnya jauh lebih besar dari satu transaksi. Hikmahnya: menilai hubungan (bisnis maupun personal) dari akumulasi nilai jangka panjang, bukan dari satu momen transaksi, akan mengubah cara kita memperlakukan dan menjaga hubungan tersebut.

REF.MARKET-ABSORPTION · Intermediate

23. Market Absorption Rate

DEFINISI

Market Absorption Rate mengukur kecepatan pasar menyerap (menyewa/membeli) ruang/unit yang tersedia dalam periode tertentu, biasanya dinyatakan dalam m2 per bulan atau jumlah unit per bulan.

TUJUAN

Memberikan gambaran seberapa cepat sebuah gedung/proyek baru dapat mencapai target occupancy penuh, penting untuk perencanaan cashflow proyek pengembangan baru.

CARA MENGGUNAKAN

Digunakan sejak tahap pra-pemasaran gedung baru untuk memproyeksikan berapa lama waktu yang dibutuhkan hingga mencapai stabilized occupancy (biasanya target 85-95%).

RUMUS & VARIABEL

Absorption Rate = Total Area/Unit Terserap Pasar ÷ Jumlah Periode (bulan)

Area/Unit Terserap – Total m2 atau unit yang berhasil disewa/terjual dalam periode tersebut

Jumlah Periode – Rentang waktu observasi dalam bulan

ISTILAH DALAM RUMUS INI PUNYA PENJELASAN SENDIRI:

Net Lettable Area (NLA) · Occupancy Rate (m2) · Occupancy Rate (Unit)

CONTOH PERHITUNGAN

SKENARIO

Sejak Menara Pertiwi mulai dipasarkan, dalam 10 bulan pertama berhasil terserap (tersewa/terjual) area seluas 6.000 m2 dari total NLA 15.000 m2.

PERHITUNGAN

Absorption Rate = $6.000 \div 10 = 600$ m2 per bulan

HASIL

600 m2 per bulan

AI NARRATIVE EXPLANATION

♦ PENJELASAN NARATIF OLEH AI

Dengan kecepatan penyerapan 600 m2 per bulan, sisa 9.000 m2 yang belum terisi diproyeksikan akan terserap penuh dalam sekitar 15 bulan lagi (9.000 dibagi 600), dengan asumsi kecepatan penyerapan tetap konsisten. Angka absorption rate ini sangat krusial dalam perencanaan cashflow proyek gedung baru — semakin lambat penyerapannya, semakin lama periode 'bakar uang' operasional gedung yang belum menghasilkan pendapatan penuh, yang berarti kebutuhan modal kerja tambahan dan tekanan pada DSCR proyek. Wiratara Prima bisa menggunakan angka ini untuk memutuskan apakah perlu strategi lebih agresif seperti menurunkan harga sewa periode awal, memberi rent-free period lebih panjang, atau menambah budget marketing untuk mempercepat penyerapan.

APLIKASI DALAM BISNIS

Digunakan tim pengembangan proyek untuk proyeksi cashflow gedung baru, dan sebagai bahan presentasi ke bank/investor mengenai timeline proyek mencapai stabilized income.

ANALOGI & HIKMAH SEHARI-HARI

Seperti toko baru yang menghitung berapa cepat rak-rak dagangannya laku terjual sejak hari pertama buka — kalau penjualannya lambat, toko itu perlu strategi promosi lebih agresif sebelum kehabisan modal untuk bertahan. Hikmahnya: memulai sesuatu yang baru butuh kesabaran terukur — penting untuk tahu kecepatan progres saat ini agar bisa memprediksi kapan target akan tercapai, dan mengambil tindakan cepat jika progresnya terlalu lambat.

REF.PRICE-PER-SQM · Basic

24. Price per Square Meter (Harga per m2)

DEFINISI

Metrik dasar yang membandingkan harga jual atau harga sewa suatu unit properti dengan luas area yang ditawarkan, digunakan sebagai standar perbandingan paling umum di industri properti.

TUJUAN

Memudahkan perbandingan harga antar unit, antar gedung, bahkan antar kawasan secara apple-to-apple, terlepas dari perbedaan ukuran unit.

CARA MENGGUNAKAN

Digunakan tim marketing untuk positioning harga terhadap kompetitor, dan oleh calon pembeli/penyewa sebagai alat negosiasi dan perbandingan pasar.

RUMUS & VARIABEL

Harga per m2 = Total Harga Jual/Sewa ÷ Luas Area (m2)

Total Harga — Harga jual total unit atau harga sewa per bulan/tahun

Luas Area — Luas unit dalam m2 (biasanya net atau semi-gross tergantung standar gedung)

CONTOH PERHITUNGAN

SKENARIO

Sebuah unit strata title di Menara Pertiwi seluas 200 m2 dijual dengan harga total Rp 6 miliar.

PERHITUNGAN

Harga per m2 = 6.000.000.000 ÷ 200 = Rp 30.000.000/m2

HASIL

Rp 30 juta per m2

AI NARRATIVE EXPLANATION

♦ PENJELASAN NARATIF OLEH AI

Harga Rp 30 juta per m2 ini menjadi 'bahasa universal' yang memudahkan calon pembeli membandingkan penawaran Wiratara Prima dengan gedung kompetitor lain di kawasan Mega Kuningan, meskipun ukuran unitnya berbeda-beda. Jika harga rata-rata pasar untuk gedung sekelas di kawasan yang sama adalah Rp 28-32 juta per m2, maka harga ini berada tepat di tengah kisaran pasar (competitive pricing) — tidak terlalu murah yang bisa menimbulkan kesan kualitas rendah, tidak juga terlalu mahal yang membuat calon pembeli lari ke kompetitor. Metrik ini juga penting disandingkan dengan kualitas spesifikasi (lantai berapa, view, fasilitas) karena unit dengan harga per m2 sama bisa punya nilai yang sangat berbeda tergantung faktor-faktor tersebut.

APLIKASI DALAM BISNIS

Digunakan sehari-hari oleh tim sales sebagai alat pitching ke calon pembeli, dan oleh manajemen untuk menetapkan strategi pricing saat peluncuran unit baru.

ANALOGI & HIKMAH SEHARI-HARI

Seperti membandingkan harga beras per kilogram di berbagai toko, bukan sekadar harga total per karung yang ukurannya beda-beda — dengan patokan per kg, kita baru bisa menilai mana yang benar-benar lebih murah atau mahal. Hikmahnya: untuk membuat perbandingan yang adil, kita perlu menyamakan satuan ukurnya terlebih dahulu — jangan terburu menilai 'murah' atau 'mahal' sebelum melihat basis perbandingan yang setara.

ADVANCED FINANCIAL & RISK

REF.DSCR · Advance

25. Debt Service Coverage Ratio (DSCR)

DEFINISI

DSCR mengukur kemampuan sebuah properti menghasilkan pendapatan operasional yang cukup untuk membayar seluruh kewajiban utangnya (cicilan pokok + bunga) dalam periode tertentu.

TUJUAN

Indikator utama yang digunakan bank/lembaga keuangan untuk menilai kelayakan kredit properti, serta untuk memastikan cashflow proyek cukup aman dari risiko gagal bayar.

CARA MENGGUNAKAN

DSCR di atas 1,0 berarti pendapatan cukup untuk membayar utang; di bawah 1,0 berarti defisit. Bank umumnya mensyaratkan DSCR minimal 1,25-1,5 sebagai margin keamanan sebelum menyetujui pinjaman.

RUMUS & VARIABEL

DSCR = NOI ÷ Total Debt Service (Cicilan Pokok + Bunga per tahun)

NOI – Net Operating Income tahunan

Total Debt Service – Total pembayaran pokok + bunga pinjaman selama setahun

ISTILAH DALAM RUMUS INI PUNYA PENJELASAN SENDIRI:

Net Operating Income (NOI)

CONTOH PERHITUNGAN

SKENARIO

Menara Pertiwi memiliki NOI Rp 18 miliar/tahun. Total cicilan pokok + bunga pinjaman bank untuk pembangunan gedung ini Rp 12 miliar/tahun.

PERHITUNGAN

$DSCR = 18.000.000.000 \div 12.000.000.000 = 1,5$

HASIL
1,5x

AI NARRATIVE EXPLANATION

✦ PENJELASAN NARATIF OLEH AI

DSCR 1,5x berarti Menara Pertiwi menghasilkan pendapatan operasional 1,5 kali lipat dari kewajiban utangnya — dengan kata lain, ada bantalan keamanan sebesar 50% di atas cicilan yang wajib dibayar setiap tahun. Ini adalah angka yang sangat sehat dan biasanya mudah diterima bank untuk persetujuan atau perpanjangan kredit. Sebaliknya, jika DSCR turun mendekati 1,0 — misalnya karena occupancy rate anjlok atau suku bunga naik signifikan — itu artinya seluruh NOI habis hanya untuk membayar utang, tanpa sisa dana untuk capex, dividen, atau bantalan darurat, yang membuat properti sangat rentan terhadap guncangan sekecil apapun.

APLIKASI DALAM BISNIS

Wajib dihitung dan dipantau oleh CFO Wiratara Prima sebelum pengajuan pinjaman baru, restrukturisasi utang, atau saat menyusun proyeksi keuangan proyek gedung baru untuk due diligence bank.

ANALOGI & HIKMAH SEHARI-HARI

Seperti menghitung apakah gaji bulanan cukup untuk membayar cicilan rumah — kalau gaji Rp 15 juta dan cicilan Rp 10 juta, DSCR-nya 1,5x, masih ada Rp 5 juta untuk kebutuhan lain. Tapi kalau gaji turun jadi Rp 10 juta dengan cicilan tetap Rp 10 juta, DSCR-nya jadi 1,0x — pas-pasan tanpa ruang gerak sama sekali. Hikmahnya: jangan pernah mengambil kewajiban (utang) yang membuat pendapatan hanya cukup 'pas' untuk membayarnya — selalu sisakan margin aman untuk hal-hal tak terduga.

REF.LTV · Advance

26. Loan-to-Value (LTV) Ratio

DEFINISI

LTV mengukur perbandingan antara jumlah pinjaman yang diajukan/diterima dengan nilai pasar properti yang dijadikan agunan.

TUJUAN

Mengukur tingkat risiko pembiayaan dari sisi bank dan tingkat leverage dari sisi peminjam. Semakin tinggi LTV, semakin besar risiko yang ditanggung pemberi pinjaman.

CARA MENGGUNAKAN

Bank biasanya membatasi LTV maksimal 70-80% untuk properti komersial. Digunakan untuk menentukan besaran maksimal pinjaman yang bisa diajukan berdasarkan nilai agunan.

RUMUS & VARIABEL

$$\text{LTV} = (\text{Jumlah Pinjaman} \div \text{Nilai Pasar Properti}) \times 100\%$$

Jumlah Pinjaman — Nominal kredit yang diajukan atau sedang berjalan

Nilai Pasar Properti — Nilai appraisal/nilai pasar wajar dari agunan

CONTOH PERHITUNGAN

SKENARIO

Wiratara Prima ingin mengajukan refinancing atas Menara Pertiwi yang bernilai pasar Rp 257 miliar, dengan pengajuan pinjaman Rp 180 miliar.

PERHITUNGAN

$$\text{LTV} = (180.000.000.000 \div 257.000.000.000) \times 100\% = 70\%$$

HASIL
70%

AI NARRATIVE EXPLANATION

✦ PENJELASAN NARATIF OLEH AI

LTV 70% ini berada tepat di batas atas yang umum diterima bank untuk pembiayaan properti komersial di Indonesia, artinya Wiratara Prima masih memiliki ekuitas (modal sendiri yang tertanam) sebesar 30% dari nilai gedung sebagai bantalan keamanan. Bank menyukai LTV yang tidak terlalu tinggi karena jika suatu saat terjadi gagal bayar dan properti harus dijual paksa (foreclosure), nilai jual 30% di bawah harga pasar pun masih cukup untuk menutup sisa pinjaman. Bagi Wiratara Prima sendiri, LTV yang moderat berarti masih ada ruang untuk menambah pinjaman di masa depan jika dibutuhkan untuk ekspansi, tanpa membuat rasio utang terhadap aset menjadi terlalu berisiko.

APLIKASI DALAM BISNIS

Dipakai dalam setiap pengajuan kredit investasi/refinancing ke bank, dan sebagai salah satu covenant (syarat) yang harus dijaga sepanjang masa pinjaman berjalan.

ANALOGI & HIKMAH SEHARI-HARI

Seperti membeli motor dengan DP 30% dan sisanya kredit — semakin besar DP yang dibayar (semakin rendah rasio pinjaman terhadap harga motor), semakin kecil risiko yang ditanggung leasing jika suatu saat cicilan macet. Hikmahnya: semakin besar 'kulit sendiri' yang dipertaruhkan dalam sebuah komitmen, semakin besar pula kepercayaan yang diberikan pihak lain — dan semakin aman posisi kita jika keadaan memburuk.

27. Internal Rate of Return (IRR)

DEFINISI

IRR adalah tingkat diskonto yang membuat Net Present Value (NPV) dari seluruh arus kas investasi (masuk dan keluar) sepanjang periode kepemilikan menjadi sama dengan nol — merepresentasikan tingkat imbal hasil tahunan majemuk (compounded) dari sebuah investasi.

TUJUAN

Metrik paling komprehensif untuk menilai kelayakan investasi jangka panjang karena memperhitungkan nilai waktu uang (time value of money) dan seluruh arus kas dari awal investasi hingga exit (penjualan).

CARA MENGGUNAKAN

IRR dibandingkan dengan hurdle rate/required rate of return perusahaan (misalnya 12-15%). Jika IRR proyek > hurdle rate, proyek layak dijalankan. Perhitungan IRR umumnya menggunakan software/Excel karena berbentuk iteratif.

RUMUS & VARIABEL

$$0 = \sum [CF_t \div (1+IRR)^t] - \text{Investasi Awal, dicari nilai IRR yang menyamakan NPV} = 0$$

CF_t – Arus kas bersih pada tahun ke-t (termasuk hasil penjualan di tahun terakhir)

t – Periode tahun ke berapa

Investasi Awal – Total modal yang dikeluarkan di tahun ke-0

CONTOH PERHITUNGAN

SKENARIO

Sebuah proyek gedung baru butuh investasi awal Rp 200 miliar. Proyeksi arus kas bersih: Tahun 1: Rp 15 miliar, Tahun 2: Rp 18 miliar, Tahun 3: Rp 20 miliar, Tahun 4: Rp 22 miliar, Tahun 5: Rp 25 miliar + hasil penjualan gedung Rp 240 miliar.

PERHITUNGAN

Dengan mencari tingkat diskonto yang membuat NPV = 0 dari seluruh arus kas tersebut (dihitung menggunakan Excel function =IRR() atau software finansial), diperoleh IRR ≈ 13,8%

HASIL

≈ **13,8% per tahun**

AI NARRATIVE EXPLANATION

♦ PENJELASAN NARATIF OLEH AI

IRR 13,8% ini adalah 'tingkat bunga majemuk tersembunyi' dari keseluruhan proyek, dengan asumsi seluruh arus kas yang dihasilkan setiap tahun diinvestasikan kembali dengan tingkat return yang sama. Ini berbeda dari ROI sederhana karena IRR memperhitungkan kapan uang itu masuk — uang Rp 25 miliar yang diterima di tahun ke-5 nilainya secara ekonomi lebih rendah dibanding Rp 25 miliar yang diterima hari ini, dan IRR menangkap perbedaan waktu ini secara matematis. Jika Wiratara Prima menetapkan hurdle rate 12% untuk proyek gedung baru, maka IRR 13,8% ini melampaui ekspektasi minimal dan proyek layak dilanjutkan. Namun IRR sangat sensitif terhadap asumsi harga jual di akhir periode, sehingga sebaiknya selalu disandingkan dengan analisis sensitivitas (best case, base case, worst case).

APLIKASI DALAM BISNIS

Digunakan investment committee dan board of directors Wiratara Prima sebagai keputusan go/no-go untuk proyek pengembangan gedung baru, akuisisi aset besar, atau perbandingan antar opsi investasi strategis.

ANALOGI & HIKMAH SEHARI-HARI

Seperti membandingkan dua tawaran investasi jangka panjang: satu memberi hasil besar di awal tapi kecil di akhir, satu lagi sebaliknya. IRR membantu menyetarakan keduanya dengan mempertimbangkan 'waktu adalah uang' — menerima Rp 10 juta sekarang lebih berharga daripada menerima Rp 10 juta lima tahun lagi. Hikmahnya: dalam mengevaluasi keputusan besar, jangan hanya melihat berapa total hasil akhirnya, tapi pertimbangkan juga kapan hasil itu didapat — kesabaran menunggu punya harga yang harus diperhitungkan.

REF.BREAKEVEN-OCCUPANCY · Advance

28. Breakeven Occupancy Ratio

DEFINISI

Breakeven Occupancy Ratio adalah tingkat occupancy minimum yang dibutuhkan sebuah properti agar seluruh pendapatan sewa tepat cukup untuk menutup biaya operasional DAN kewajiban utang (debt service), tanpa untung maupun rugi.

TUJUAN

Mengidentifikasi 'garis aman' minimum occupancy yang harus dijaga agar properti tidak mengalami cashflow negatif — metrik kritical untuk manajemen risiko.

CARA MENGGUNAKAN

Bandingkan breakeven occupancy dengan occupancy rate aktual — semakin besar jaraknya (margin of safety), semakin aman posisi properti dari guncangan pasar seperti resesi atau kenaikan suku bunga.

RUMUS & VARIABEL

Breakeven Occupancy = (Biaya Operasional + Debt Service) ÷ Gross Potential Rent × 100%

Biaya Operasional – Total biaya operasional tahunan gedung

Debt Service – Total cicilan pokok + bunga pinjaman tahunan

GPR – Gross Potential Rent – pendapatan maksimal jika 100% tersewa

ISTILAH DALAM RUMUS INI PUNYA PENJELASAN SENDIRI:

Gross Potential Rent (GPR) · Debt Service Coverage Ratio (DSCR)

CONTOH PERHITUNGAN

SKENARIO

Menara Pertiwi: GPR Rp 40 miliar/tahun, biaya operasional Rp 12 miliar/tahun, debt service Rp 12 miliar/tahun.

PERHITUNGAN

Breakeven Occupancy = $(12.000.000.000 + 12.000.000.000) \div 40.000.000.000 \times 100\% = 60\%$

HASIL
60%

AI NARRATIVE EXPLANATION

✦ **PENJELASAN NARATIF OLEH AI**

Breakeven occupancy 60% ini adalah 'garis merah' yang sangat penting bagi Wiratara Prima — selama occupancy Menara Pertiwi berada di atas 60%, seluruh biaya operasional dan cicilan bank masih bisa tertutupi. Jika occupancy aktual saat ini berada di 86% (seperti pada contoh Menara Prima sebelumnya), berarti ada margin of safety sekitar 26 poin persentase — artinya gedung ini masih bisa menahan penurunan occupancy signifikan (misalnya akibat resesi atau tenant besar hengkang) sebelum benar-benar mengalami cashflow negatif. Sebaliknya, gedung dengan breakeven occupancy 80% jauh lebih rapuh karena margin amannya sangat tipis — sedikit saja penurunan permintaan pasar bisa langsung membuat gedung tersebut gagal membayar kewajibannya.

APLIKASI DALAM BISNIS

Wajib dihitung CFO dalam setiap stress test skenario resesi/krisis, dan menjadi salah satu syarat penting sebelum keputusan menambah utang baru untuk sebuah proyek.

ANALOGI & HIKMAH SEHARI-HARI

Seperti mengetahui berapa minimal jumlah pelanggan yang harus datang ke warung setiap hari agar bisa menutup biaya sewa tempat dan gaji karyawan, sebelum mulai untung. Kalau warung itu biasanya ramai jauh di atas titik minimum tersebut, pemiliknya bisa tenang menghadapi hari-hari sepi sesekali. Hikmahnya: mengetahui 'titik aman minimum' dalam hidup atau usaha membuat kita bisa menilai seberapa besar bantalan yang kita miliki untuk menghadapi masa-masa sulit, bukan baru panik ketika masalah sudah datang.

REF.SENSITIVITY-ANALYSIS · Advance

29. Sensitivity Analysis (Analisis Sensitivitas)

DEFINISI

Sensitivity Analysis adalah teknik untuk menguji seberapa besar perubahan hasil akhir (misalnya NOI, IRR, atau nilai properti) apabila salah satu asumsi kunci (misalnya occupancy rate, harga sewa, atau cap rate) berubah, dengan variabel lain dianggap tetap.

TUJUAN

Mengidentifikasi variabel mana yang paling berpengaruh terhadap hasil akhir investasi (key value driver), dan mempersiapkan skenario terburuk (downside case) sebelum mengambil keputusan besar.

CARA MENGGUNAKAN

Biasanya disusun dalam bentuk tabel skenario (best case, base case, worst case) dengan mengubah satu atau dua variabel kunci, lalu melihat dampaknya terhadap NOI, IRR, atau nilai properti.

RUMUS & VARIABEL

Tidak ada rumus tunggal – dilakukan dengan mengubah satu variabel input (misalnya Occupancy: 70%, 80%, 90%) dan menghitung ulang output (NOI, IRR, Nilai Properti) untuk masing-masing skenario

Variabel Input – Faktor yang diuji perubahannya, misal occupancy rate atau cap rate

Variabel Output – Hasil yang diukur dampaknya, misal NOI atau Nilai Properti

ISTILAH DALAM RUMUS INI PUNYA PENJELASAN SENDIRI:

Net Operating Income (NOI) · Internal Rate of Return (IRR) · Property Valuation (Income Capitalization Approach) · Occupancy Rate (m2)

CONTOH PERHITUNGAN

SKENARIO

Menguji dampak perubahan occupancy rate terhadap NOI Menara Pertiwi (GPR Rp 40 miliar, opex ratio tetap 30% dari EGI, tanpa vacancy loss tambahan lain).

PERHITUNGAN

Worst case (Occupancy 70%): $EGI=28M$, $NOI=28M \times 70\%=19,6M$. Base case (Occupancy 86%): $EGI=34,4M$, $NOI=24,08M$. Best case (Occupancy 95%): $EGI=38M$, $NOI=26,6M$. (dalam miliar Rp)

HASIL

NOI berkisar Rp 19,6 - 26,6 miliar tergantung skenario occupancy

AI NARRATIVE EXPLANATION

✦ PENJELASAN NARATIF OLEH AI

Analisis ini mengungkapkan sesuatu yang sangat penting: hanya dengan perubahan occupancy dari 70% ke 95% (selisih 25 poin), NOI Menara Pertiwi bisa bergeser hingga Rp 7 miliar (dari Rp 19,6 miliar ke Rp 26,6 miliar) — menunjukkan bahwa occupancy rate adalah salah satu value driver paling sensitif dan kritis bagi kesehatan finansial gedung ini. Dengan mengetahui rentang skenario ini di awal, manajemen Wiratara Prima bisa mempersiapkan mitigasi risiko yang tepat — misalnya memastikan DSCR tetap aman bahkan dalam skenario worst case, atau menyiapkan dana cadangan (reserve fund) yang cukup untuk menghadapi periode occupancy rendah tanpa harus gagal bayar kewajiban ke bank.

APLIKASI DALAM BISNIS

Wajib dilakukan sebelum keputusan investasi besar (akuisisi gedung, proyek baru) dan disertakan dalam setiap proposal ke investment committee sebagai bagian dari manajemen risiko.

ANALOGI & HIKMAH SEHARI-HARI

Seperti seorang perencana pernikahan yang menghitung tiga skenario anggaran — jika tamu yang datang sedikit, sedang, atau banyak — supaya tidak kaget dan tetap siap secara finansial apapun yang terjadi di hari-H. Hikmahnya: kebijaksanaan bukan soal berharap yang terbaik akan selalu terjadi, tapi soal mempersiapkan diri untuk berbagai kemungkinan yang bisa terjadi, sehingga tidak mudah goyah ketika kenyataan tidak sesuai harapan.