

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Tingginya jumlah permintaan properti di Indonesia merupakan peluang emas yang bagi para pengembang atau pebisnis yang bergerak dibidang tersebut, hal tersebut dapat terlihat dari jumlah populasi penduduk yang mana kurang lebih jumlah usia produktif mencapai 30% dari total populasi, hal tersebut dikutip dari Bisnis.com pada tanggal 7 Mei 2021, usia produktif yang tergolong milenial tersebut terdapat di usia 22-35 tahun, dimana usia tersebut tergolong usia-usia yang sedang mencari hunian dan membangun rumah tangga.

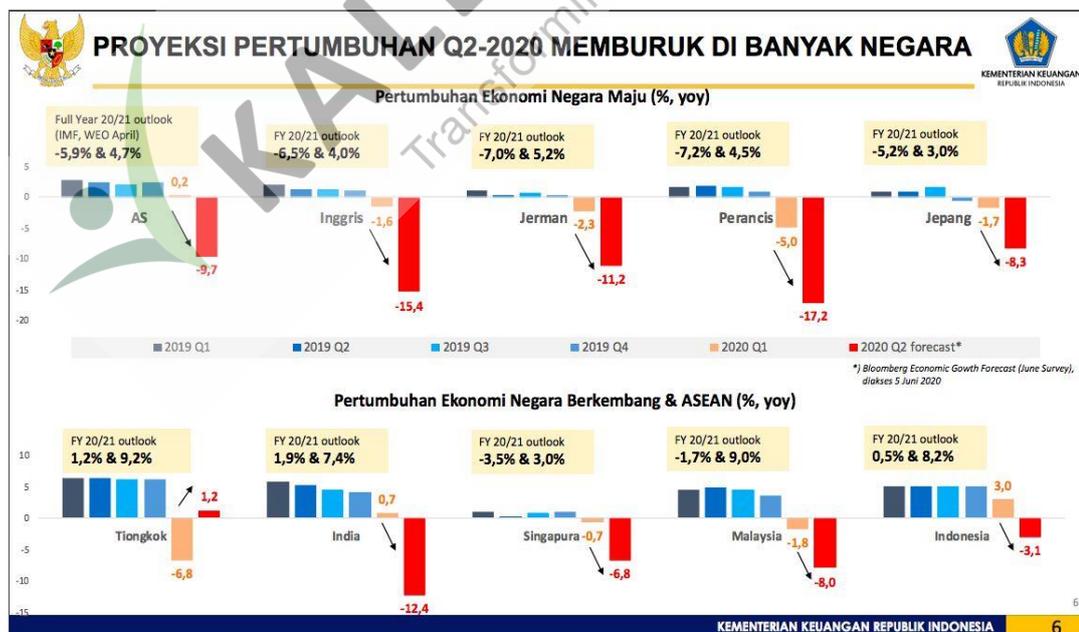
2019 merupakan bencana bagi semua golongan, terutama diusia produktif tersebut, dimana pandemi covid-19 muncul dan berimbas pada golongan tersebut karena efek domino dari anjloknya semua sektor bisnis tanpa kecuali, dikutip dari Kompas.com tanggal 10 maret 2021, jumlah pengangguran meningkat menjadi 9,7 juta orang imbas adanya pandemic tersebut, banyak negara saat ini sedang berusaha untuk bangkit dari keterpurukan yang ditimbulkan, mulai dari kebijakan-kebijakan secara aktif ataupun masif dilakukan untuk menyelamatkan negara di semua sektor, mulai dari Kesehatan, ekonomi, infrastruktur dan lainnya yang terkena dampak dari pandemic termasuk Indonesia.

Kebijakan yang dimaksud ialah, mulai kebijakan yang diberikan langsung kepada masyarakat seperti protokol Kesehatan contohnya kewajiban menggunakan masker, pengecekan suhu tubuh dan menjaga jarak, sampai dengan kebijakan yang diberlakukan pada sektor yang berkaitan dengan fasilitas umum, seperti melakukan pembatasan pada sektor transportasi, wisata, dan lainnya, sampai pemberlakuan penutupan wilayah sebagai bentuk usaha dalam menghentikan penyebaran virus.

Tak luput dari dampak tersebut, disektor usaha juga banyak menerapkan aturan-aturan baru yang merupakan buah dari kebijakan yang

dibuat untuk menghentikan penyebaran covid-19, sebagai contoh, terdapat pembatasan sejumlah 50% dari total jumlah pelanggan di sebuah restoran. Walaupun kebijakan tersebut memiliki akibat yakni penurunan pendapatan, namun para pelaku usaha tidak dapat melakukan apa-apa mengingat demi kepentingan masyarakat, yang mau tidak mau harus memikirkan solusi lain sebagai jalan keluar agar dapat tetap bertahan di masa pandemi ini. Pada perkantoran pun terdapat kebijakan-kebijakan yang cukup membatasi ruang gerak pada perusahaan-perusahaan dalam melakukan bisnisnya, salah satunya pembatasan jumlah pegawai dalam satu kantor hanya dibolehkan sebanyak 50% dari keseluruhan pegawai, yang membuat beberapa perusahaan menerapkan bekerja dirumah bagi 50% pegawai yang tidak datang ke kantor. Hal tersebut mempengaruhi maksimalnya kinerja, perusahaan harus mencari solusi paling tepat yang bisa membuat pekerjaan semuanya tetap optimal walau sejalan dengan kebijakan tersebut.

Berikut data penurunan pertumbuhan ekonomi pada tahun 2020 kuartal ke 2 di berbagai negara akibat terjadinya pandemi Covid-19 :



Gambar 1.1. Proyeksi Pertumbuhan Ekonomi
Sumber : Kementerian Keuangan

Di Indonesia, walaupun tingkat penurunan pertumbuhan ekonominya tidak setinggi negara lain, pandemi sendiri sangat terasa diberbagai sektor dimana pemerintah harus mengalokasi Sebagian anggaran untuk membantu tim Kesehatan dalam menghadapi covid-19 saat ini merupakan menjadi bencana yang membuat pelambatan pertumbuhan disektor lain efek dari pengalokasian tersebut.



Gambar 1.2. Relokasi Anggaran Untuk Penanganan Covid-19
Sumber : www.setkab.go.id

Dari data Kementerian Keuangan, sekitar 3.37 Triliun Anggaran yang dialokasikan pemerintah untuk menanggulangi penanganan covid-19, hal tersebut berimbas pada penyaluran dana pemerintah terhadap pihak-pihak terkait menjadi terhenti, contohnya pada sektor konstruksi, dimana ada

beberapa proyek terhenti imbas dari pengalokasian anggaran tersebut. Dampak pada fenomena tersebut yaitu, tingkat pengangguran bertambah cukup tinggi, dikutip dari halaman inews.id pada tanggal 14 juni 2020, sekitar 60% sumber daya manusia pada bidang konstruksi menganggur imbas dari pemberhentian proyek karena covid-19.

Hal tersebut bisa menggambarkan situasi disektor lain yang terkena dampak, lebih dalam lagi, karena pemberhentian tersebut, terjadi penurunan tingkat daya beli masyarakat yang dirasakan pada sektor usaha yang langsung berhadapan dengan konsumen.



Gambar 1.3. Pertumbuhan Ekonomi Indonesia 2020 Triwulan II.
Sumber : Badan Pusat Statistik

Badan Pusat Statistik pada tanggal 5 Agustus 2020 melampirkan sejumlah data yang memperlihatkan tingkat pertumbuhan PDB berdasarkan lapangan usaha, yang dimana hampir semua mengalami penurunan dengan rata-rata diangka minus 5%, hanya 1 sektor yang usaha yang mengalami kenaikan, yaitu pada pertanian, dari data tersebut sangat menggambarkan dari tingkat daya beli masyarakat.



Gambar 1.4. Pertumbuhan Ekonomi Indonesia 2021 Triwulan I
Sumber : Badan Pusat Statistik

Tidak sedikit saat ini mulai terlihat efek positif yang dihasilkan dari kebijakan yang telah dibuat, salah satunya ialah kebijakan penghapusan pajak dibidang property yaitu Pajak Penambahan Nilai, dengan kebijakan tersebut, peluang untuk terjadinya trend positif pada bisnis properti dimasa pandemi kian besar.

Yang terbaru, data Badan Pusat Statistik menyajikan angka yang cukup positif, dimana sejak 2020 kuartal ke II hingga saat ini pertumbuhan ekonomi Indonesia selalu meningkat.

Dari sisi pencatatan kependudukan, Indonesia memiliki angka usia produktif yang sangat besar pada range 30 tahun kedepan, sejak 2010 sampai 2045, menurut data BPS, proporsi penduduk usia produktif memiliki angka diatas 45% keatas sampai dengan 2045, berikut grafik pencatatan kependudukan sampai 2045.

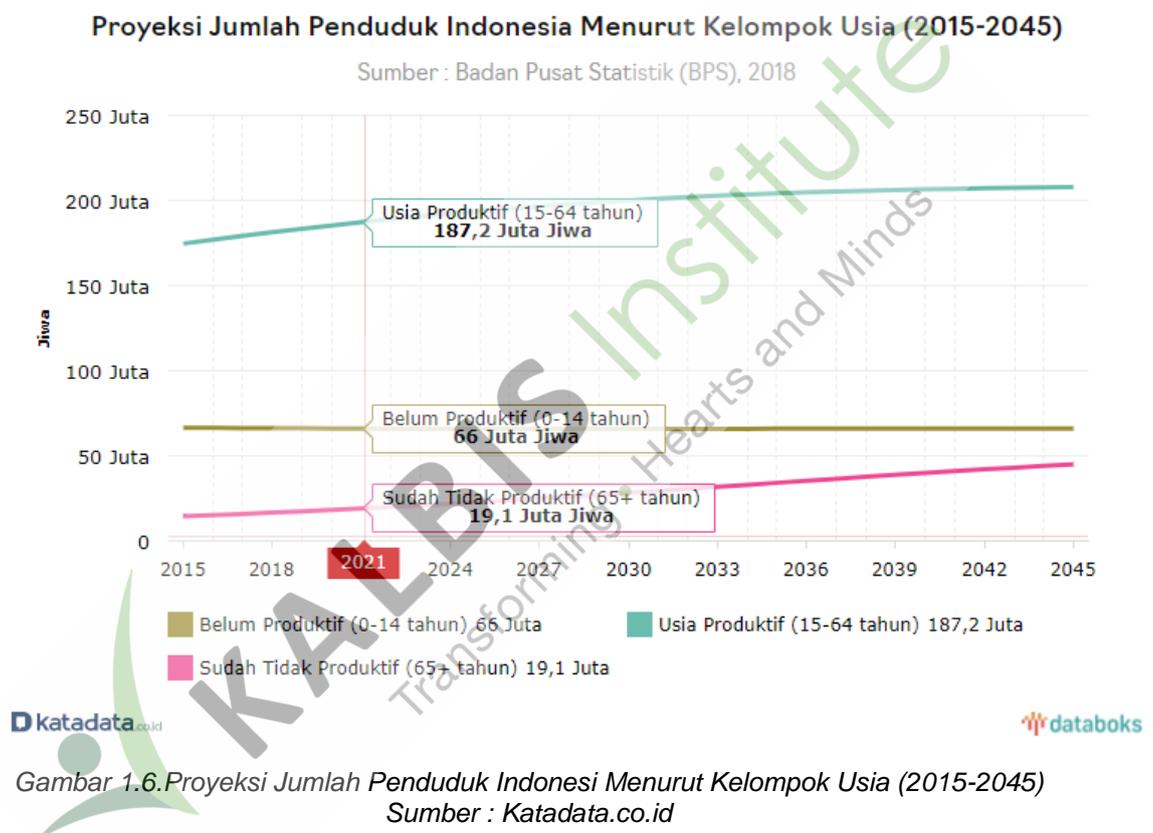


Gambar 1.5. Pertumbuhan Demografi Indonesia 2010 sampai 2045
 Sumber : Kementerian Perencanaan Pembangunan Nasional

Dari data tersebut, mencerminkan bagaimana realisasi dan target pada 2010 sampai 2045, dimana di asia tenggara merupakan terbesar sejumlah 41% dari total populasi, yang mana hal tersebut menjadi nilai plus bagi negara, walaupun disaat ini berbanding terbalik dengan pertumbuhan ekonomi, yang

mana hal tersebut bisa sangat menjadi kerugian bila tidak diolah dengan maksimal.

Grafik selanjutnya merupakan perincian lebih detail pada pembagian yang dibagi menjadi 3 yaitu, usia produktif, belum produktif dan sudah tidak produktif, ditahun pad 2015 sampai 2045, dan merinci pada tahun 2021 dengan rincian sebagai berikut :



Sebagai contoh, dikutip dari finance.detik.com tanggal 5 oktober 2020, menggambarkan bagaimana covid-19 sangat mempengaruhi tingkat daya beli masyarakat, akibat terjadinya PHK secara besar-besaran, dan juga penurunan kepercayaan masyarakat, khususnya dibidang usaha minum dan makanan, tingkat daya beli masyarakat mengalami penurunan yang cukup tinggi, dari sektor properti, dikutip dari tempo.co tanggal 15 september, tingkat penurunan pembelian ditahun 2020 mengalami penurunan sebesar 50% dari tahun sebelumnya, penurunan tingkat daya beli tersebut sangat berdampak pada

perusahaan yang memiliki hutang besar, karena akan berpengaruh pada kemampuan membayar.



Gambar 1.7. Sektor Yang Berpotensi Menang dan Kalah Melawan Covid-19
Sumber : Decoding the economics of COVID-19

Selain memberikan dampak negatif pada berbagai sektor industri, pandemi covid-19 juga memberikan dampak positif pada berbagai sektor industri. Selama pandemi ini ada sektor yang diuntungkan karena semakin dibutuhkan dan ada sektor yang dirugikan karena karakteristik sektor yang berisiko memberikan penularan dan tidak mampu beradaptasi selama krisis covid-19.

Beberapa sektor yang berpotensi dirugikan, diantaranya pariwisata dan rekreasi, penerbangan dan maritim, otomotif, konstruksi dan perumahan.

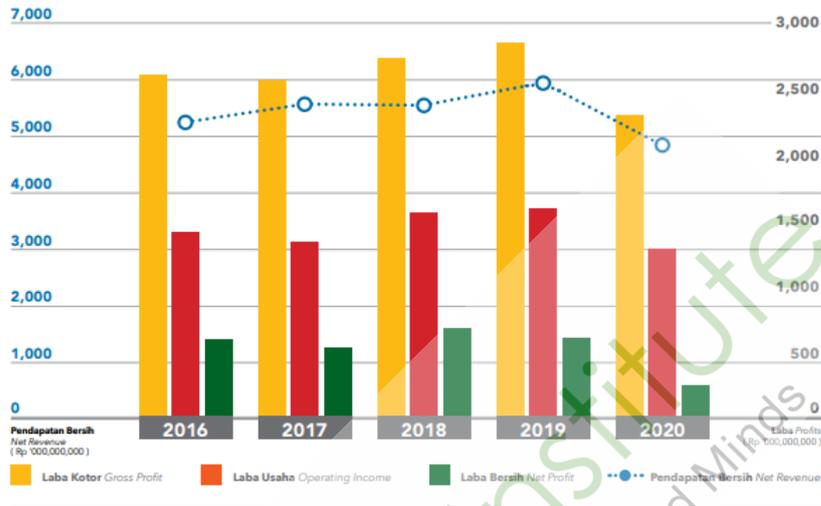
Pada wilayah dibekasi terdapat 3 pengembang terbesar dalam pembangunan wilayah hunian antara lain PT Agung Podomoro, PT Summarecon Agung dan PT Kemang Pratama.



Gambar 1.8. Penjualan dan Pendapatan Usaha PT Agung Podomoro Land tahun 2016 – 2020

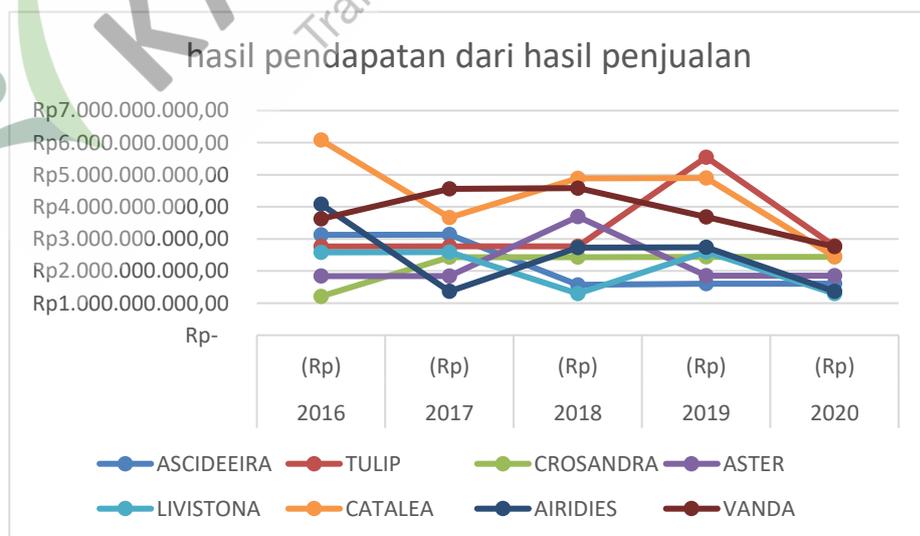
Pada PT. Agung Podomoro, Penurunan penjualan yang terjadi pada tahun 2019 sangat drastic, hal tersebut dapat dilihat dari gambar diatas yang menunjukkan grafik penjualan yang ada pada tahun 2016 sampai 2020.

Pendapatan, Laba Kotor, Laba Usaha dan Laba Bersih
Revenue, Gross Profit, Operating Income and Net Income



Gambar 1.9. Penjualan dan Pendapatan Usaha PT Summarecon Agung Tbk tahun 2016 – 2020

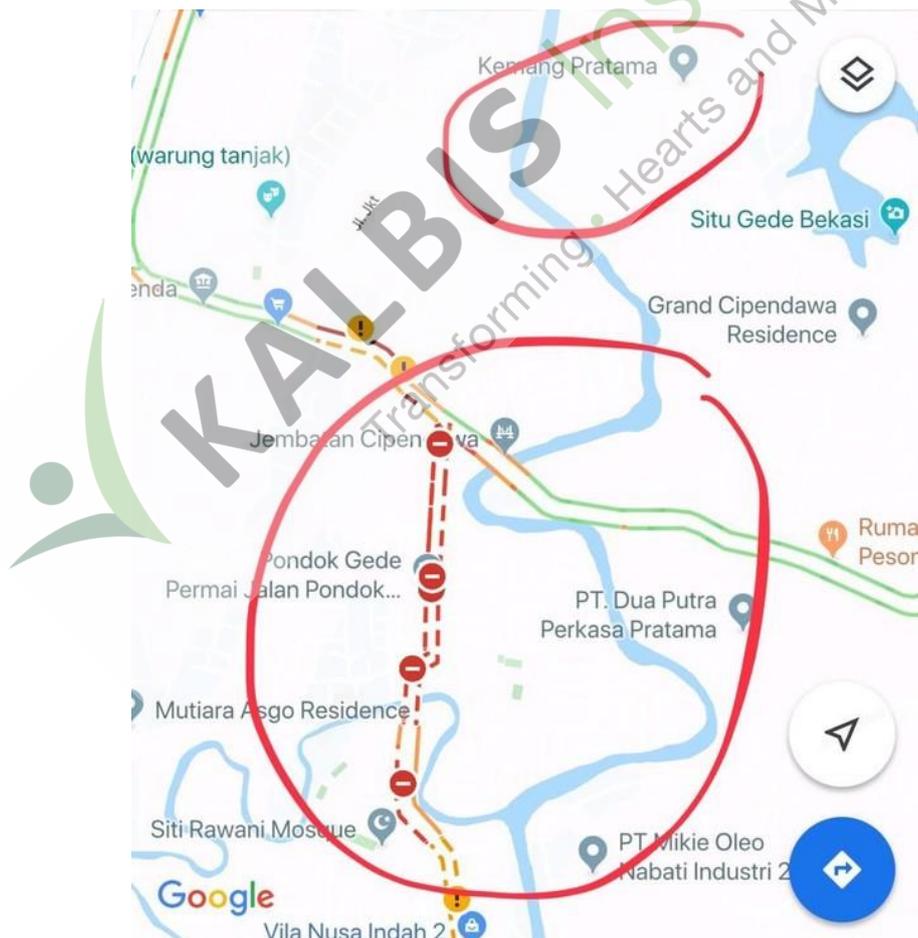
pada PT. Summarecon Agung berdasarkan gambar diatas penurunan penjualan justru terjadi pada tahun 2020.



Gambar 1.10. Penjualan dan Pendapatan Usaha PT Kemang Pratama tahun 2016 – 2020

Merujuk pada gambar grafik penjualan PT Kemang Pratama yang merupakan objek peneliti pada rentang tahun 2016 sampai 2020 yang merupakan pelopor hunian mewah di di wilayah Bekasi, terjadi penurunan penjualan dua kali yakni pada tahun 2017 dan 2020.

Selain fenomena covid-19, melihat dari posisi geografisnya hunian dibawah pengelola PT. Kemang Pratama dilalui oleh sungai Bekasi, yang mana sungai tersebut merupakan pertemuan antara dua sungai, yaitu sungai cileungsi dan sungai cikeas, sungai Bekasi yang juga meliuk-liuk sehingga menjadikan wilayah PT. Kemang Pratama sangat rawan terjadi banjir. Banjir yang terjadi di kawasan tersebut paling tinggi mencapai 2 meter yaitu rumah yang paling dekat dengan sungai. Adapun jalanan utama di Kemang Pratama lumpuh karena air tidak bisa dilintasi kendaraan, dikutip dari detik.com tanggal 20 Januari 2020.



Gambar 1.11. Peta banjir di Bekasi
Sumber: news.detik.com

Dari dua fenomena tersebut, sangat berdampak pada penurunan jumlah penjualan hunian PT. Kemang Pratama. Peneliti tertarik untuk mengevaluasi hal tersebut dan strategi-strategi apa saja yang paling tepat untuk meningkatkan penjualan di sektor usaha bisnis properti, lebih spesifik, peneliti melakukan penelitian tersebut pada perusahaan PT. Kemang Pratama dengan pendekatan metode wawancara terhadap pihak perusahaan, lalu dilanjutkan dengan pendekatan metode strategi kompetitif untuk strategi yang paling optimal dan relevan ditengah situasi seperti ini, dari latar belakang tersebut penulis memutuskan untuk meneliti dengan judul “EVALUASI PENJUALAN DAN STRATEGI PERUSAHAAN PADA PT KEMANG PRATAMA.”

1.2. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang ada diatas, maka dapat disimpulkan permasalahannya adalah:

1. Bagaimana pengaruh covid-19 dan banjir terhadap penurunan jumlah penjualan rumah di PT. Kemang Pratama?
2. Strategi apakah yang dapat digunakan untuk mengatasi penurunan jumlah penjualan rumah di PT. Kemang Pratama?

1.3. Tujuan Studi Penelitian

Berdasarkan latar belakang yang ada diatas, maka dapat disimpulkan permasalahannya adalah:

1. Untuk mengevaluasi tingkat penurunan penjualan rumah karena pengaruh Covid-19 dan Banjir di PT. Kemang Pratama.
2. Untuk menganalisa strategi yang tepat dalam upaya peningkatan penjualan rumah di PT. Kemang Pratama.

1.4. Batasan Studi Penelitian

Batasan studi penelitian ini adalah pada penjualan properti di PT. Kemang Pratama, yang mana berfokus pada data penjualan 5 tahun terakhir (2016-2020).

1.5. Manfaat Studi Penelitian

Penelitian bisnis ini diharapkan dapat memperoleh manfaat :

1. Bagi Perusahaan

Sebagai bahan pertimbangan dalam menjalankan perusahaan untuk membuat strategi yang tepat.

2. Bagi Peneliti

Menambah wawasan terhadap dunia bisnis properti dan memperdalam ilmu mengenai strategi kompetitif.

3. Bagi Peneliti Selanjutnya

Memperkaya sumber referensi pada penelitian dengan topik yang sama, sehingga memudahkan jika ada yang ingin memperluas atau memperdalam jika ada fenomena yang sekiranya peneliti saat ini belum temukan.

1.6. Sistematika Penulisan

Penulisan perancangan bisnis ini terdiri atas lima bab dengan sub-sub bab, yaitu :

BAB 1 PENDAHULUAN

Bab ini membahas mengenai identifikasi masalah pada sektor industri properti yang mana sedang mengalami penurunan penjualan akibat adanya pandemi Covid-19, dan mencari strategi yang paling tepat dalam menghadapinya, dengan menggunakan pendekatan strategi kompetitif.

BAB 2 TINJAUAN PUSTAKA

Bab ini membahas lingkup dari teori yang digunakan dari mulai manajemen sampai dengan metode yang akan digunakan, dalam hal ini, penulis menggunakan metode Analisis SWOT, Analisis Faktor Internal serta Eksternal dan Analisis *Five Forces Porter*.

BAB 3 METODE PENELITIAN

Pada bab ini membahas metode penelitian yang dipilih peneliti dalam mengolah suatu informasi dari narasumber langsung untuk pengambilan data yang diawali dengan pengumpulan data penjualan, wawancara, dan observasi.

BAB 4 ANALISA DAN PEMBAHASAN

Bab ini menyajikan teknik pengolahan data yang ada dengan metode yang telah ditentukan, dari mulai data mentah sampai dengan menjadi kesimpulan dalam evaluasi untuk menjadi strategi yang tepat.

BAB 5 KESIMPULAN

Bab ini menyajikan hasil analisa yang telah dilakukan pada bab sebelumnya dan menghasilkan keputusan yang akan direkomendasikan kepada perusahaan untuk dijadikan masukan dan saran.

