

ANALISIS STRATEGI BISNIS DALAM MENINGKATKAN PENJUALAN PERUMAHAN SUBSIDI BUMI PRAMUKA INDAH PADA PT. ARTA BERLIAN PROPERTI

Hellen Magfirah¹, Habiburahman²

Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Bandar Lampung

Email: hellen.18011111@student.ubl.ac.id¹, habiburahman@ubl.ac.id²

Abstract

This study was made to determine the capacity of strengths, weaknesses or dangers, opportunities and threats and to increase sales of subsidized earth scout housing at PT. Arta Berlian Indah. and the method used for this research is by qualitative means and data collection by conducting observations, interviews from several sources, documentation by direct review of the spaciousness, questionnaires, and the results of the analysis of business strategies in increasing subsidized housing sales. this is a cheaper price, good building quality, very low downpayment for the house and the requirements are quite easy and the house is strategically located, so that it can satisfy and be able to compete with other subsidized housing, the benefits of this research will be able to add to the development of knowledge about business strategies as well as the provision of applying the knowledge gained in college in the real business world.

Keywords: Strategy; Marketing strategy; Subsidy

Abstrak

Tujuan penelitian ini untuk mengetahui kapasitas kekuatan, kelemahan atau bahaya, peluang serta ancaman dan peningkatan penjualan perumahan subsidi bumi pramuka indah pada PT. Arta Berlian Property. Metode penelitian ini adalah dengan metode kualitatif dan metode pengumpulan data melalui observasi, wawancara dari beberapa sumber, dokumentasi dengan meninjau langsung kelengkapan, kuisisioner, dan hasil dari analisis strategi bisnis dalam meningkatkan penjualan perumahan subsidi ini menunjukkan bahwa yang menjadi kekuatan pada strategi ini adalah harga yang lebih murah, kualitas bangunan yang bagus, DP rumah yang sangat rendah dan persyaratan yang cukup mudah serta lokasi rumah yang strategis, sehingga dapat memuaskan dan mampu bersaing dengan perumahan subsidi lainnya, manfaat penelitian ini akan dapat menambah pengembangan ilmu tentang strategi bisnis serta bekal penerapan ilmu yang diperoleh dibangku kuliah dalam dunia bisnis yang sesungguhnya.

Keywords: Strategi; Strategi Pemasaran; Subsidi

PENDAHULUAN

Pemasaran dalam bisnis properti sangat berpengaruh terhadap daya jual beli perumahan terutama perumahan subsidi seperti perumahan Bumi Pramuka Indah, yang bertempat di Bandar Lampung, yang mengedepankan kepuasan konsumen. selain harga yang lebih murah, perumahan subsidi juga mengutamakan kualitas dari mutu bangunan tersebut. Hal ini akan menambah jumlah minat konsumen terhadap perumahan subsidi, Oleh karena itu strategi pemasaran sangat di butuhkan dalam meningkatkan pemasaran, kegunaan strategi untuk mengetahui beberapa hal yang sering muncul pada pemasaran bisnis properti seperti kelebihan, bahaya atau kelemahan, peluang, dan ancaman yang terdapat di dalamnya. khususnya di bidang berbisnis properti seperti pesaing lain yang memiliki bisnis yang sama serta kualitasnya juga hampir sama.

Pada saat ini permintaan perumahan subsidi sangat meningkat dikarenakan perumahan subsidi sangat di minati oleh masyarakat. Adapun harga nya jauh lebih murah dari pada perumahan biasa, pembuatan perumahannya juga begitu sangat cepat sehingga dapat segera memenuhi kebutuhan masyarakat.

Keunggulan yang dimiliki perumahan bumi Pramuka Indah yaitu harga yang nisbi murah tetapi tetap utamakan yang terpenting kualitas & ketenangan konsumen dalam perumahan Bumi Pramuka Indah.

Berdasarkan pengamatan yang dilakukan sang peneliti, beberapa keunggulan yang dimiliki Perumahan Bumi Pramuka Indah sudah poly dikenal sang rakyat khususnya pada Bandar Lampung lantaran loka lokasi, & bangunan sinkron menggunakan harapan & minat konsumen.

Seperti latar belakang permasalahan sebelumnya yang terjadi di perumahan Subsidi Bumi Pramuka Indah PT. Arta Berlian Properti yaitu terjadi penurunan pendapatan Perumahan Subsidi Bumi Pramuka Indah Oktober 2020 – September 2021 dengan penurunan umumnya sejumlah 20,49%.

Adapun tujuan penelitian ini untuk mengetahui Strategi Bisnis apa yang bias dikerjakan dalam memperluas penjualan di Perumahan subsidi Bumi Pramuka Indah.

TINJAUAN PUSTAKA

Pengertian Manajemen Strateegi

Deskripsi Manajemen Strategis bagi David 2006 6, itu ialah keterampilan serta keahlian yang memungkinkan organisasi akan mencapai tujuan mereka dengan merumuskan, menerapkan, dan menilai keputusan lintas fungsional.

Tujuan Manajmen Strategi

Membuat arah periode lama perusahaan yang akan dicapai. Menolong perusahaan bercocok tanam di semua perusahaan mengaplikasikan & mengevaluasi strategi yang sudah disepakatkan secara efektif dan efisien. Melihat lagi kekuatan serta kelemahan dan memikirkan peluang serta bahaya bisnis usaha.

Pengertian Bisnis

Menurut Afuah (2004) menyatakan bahwa “Bisnis adalah sekumpulan aktifitas yang dilakukan buat membangun menggunakan cara menyebarkan & mentransformasikan banyak sekali asal daya sebagai barang atau jasa yang diinginkan konsumen

METODE PENELITIAN

Jenis Penelitian

1. Riset kepustakaan (Library research)
Studi ini mengkaji dan mengumpulkan data dan informasi, serta berbagi literatur dan makalah akademis dari berbagai sumber. Hal-hal tersebut dapat dijadikan sebagai dasar pemikiran penulisan disertasi ini.
2. Survei lokasi (Field research)

Di survey yang kami lakukan ini adalah dengan cara meninjau ke lokasi Perumahan Bumi Pramuka indah PT. Arta Berlian Properti.

Teknik Analisis

Teknik penyelidikan yang dipakai penyidik di pemeriksaan ini adalah teknik penyelidikan kualitatif, yakni dengan mewawancarai beberapa orang informan dari structural Perumahan Subsidi Bumi Pramuka Indah, PT.Arta Berlian Properti sebagai berikut :

1. Bpk Ahmad Dwi Prayoga Sebagai Direktur Utama PT. Arta Berlian Properti, Perumahan Subsidi Bumi Pramuka Indah.
2. Ibu Pipit Taufani Sebagai Komisaris PT. Arta Berlian Properti, Perumahan Subsidi Bumi Pramuka Indah.
3. Saudari Illuh Amartha Sebagai Admin (1) Perumahan Subsidi Bumi Pramuka Indah.
4. Jery Priatama Sebagai Pengelola bangunan Perumahan Subsidi Bumi Pramuka Indah.
5. Cahyani Prastiti, S.Ti., MBA Sebagai Akademisi Marketing yang juga mengajar sebagai dosen di Institut Informatika Darmajaya

HASIL DAN PEMBAHASAN

Faktor-Faktor Internal perumahan subsidi Bumi Pramuka Indah

Di penyelidikan lingkungan internal ini, yang dibahas yaitu faktor-faktor yang ada perusahaan yaitu adalah kekuatan *Strength* serta kelemahan *Weakness* yang ada pada perusahaan. Sebelum buat kolom ringkasan penjabaran faktor-faktor rencana internal, sangat diperlukan lebih dahulu kita ketahui faktor-faktor internal perusahaan pada perumahan Subsidi bumi pramuka indah PT. Arta berlian properti

Adalah dengan cara tentukan faktor-faktor yang menjadi kekuatan serta kelayakan perusahaan. Disetiap kekuatan bisa dinilai dengan kelebihan yang ada pada perusahaan dalam mengerjakan aktifitasnya untuk menggapai keinginan yang sudah diterapkan. Dan sedangkan yang menjadi bahaya di perusahaan adalah bagian tidak bisanya perusahaan untuk menghadapi keadaan persaingan bisnis. Pada hasil kuisioner yang sudah diberi untuk Perumahan Subsidi Bumi Pramuka Indah maka bisa kita ketahui yang menjadi faktor-faktor internal di perusahaan ini ialah sebagai berikut:

- 1) Faktor-Faktor yang menjadi kekuatan perusahaan:
 - a. Harga 1-unit rumah yang murah
 - b. Dp yang rendah
 - c. Persyaratan yang cukup mudah
 - d. Kualitas bangunan yang sangat baik
 - e. Tempat rumah yang strategis
- 2) Faktor-Faktor yang menjadi kelemahan perusahaan\
 - a. Kesalahan tukang dalam membangun rumah konsumen
 - b. Pembangunan rumah yang begitu lama
 - c. Proses akad kredit dengan bank yang begitu lama
 - d. Jalan perumahan masi berbentuk tanah
 - e. Pelayanan konsumen yang buruk

Analisis Eksternal (Eksternal Faktor Evaluasi)

Di penjabaran lingkungan eksternal ini, perusahaan membahas faktor-faktor yang terdapat diluar perusahaan yaitu adalah salah satunya peluang Opportunity dan ancaman atau bahaya Threats yang harus dihadapi. Sebelum membuat kolom ringkasan analisis faktor-faktor strategi eksternal sangat perlu kita tahu apa aja faktor-faktor eksternal perusahaan. Tahap-tahap penentuannya adalah dengan memberikan faktor-faktor yang menjadi peluang serta ancaman atau bahaya bagi perusahaan. Setiap peluang bisa dinilai sehubungan untuk potensial daya tariknya, dan sedangkan bagi bahaya atau ancaman bagi perusahaan adalah salah satu dari bisnis yang harus dilihat karena bahaya atau ancaman datang dari mana saja yang ada di pasar.

- 1) Faktor-faktor yang menjadi peluang:
 - a. Banyak konsumen yang berminat dengan perumahan subsidi
 - b. Banyak peminat karena lokasinya atau tempatnya yang sangat bagus (strategis)
 - c. Banyak yang tertarik karena cicilan per bulannya yang rendah
 - d. Banyak yang berminat karena bangunan bagus seperti perumahan komersil
 - e. Banyak konsumen yang percaya kepada kualitas bangunan perumahan Subsidi Bumi Pramuka Indah ini.
- 2) Faktor-faktor yang menjadi ancaman atau bahaya
 - a. Sangat banyaknya pesaing
 - b. Pesaing yang menawarkan DP lebih rendah
 - c. Pesaing yang sering memberikan promosi
 - d. Pesaing lebih sering mengiklankan perumahannya
 - e. Pesaing yang lebih banyak menawarkan memberikan fasilitas umum.

Analisis Faktor Internal & Eksternal Menggunakan IFAS & EFAS

Langkah dari membentuk kolom, faktor internal, ringkasan penjabaran IFAS, & ringkasan penjabaran faktor eksternal EFAS. Hal ini menentukan faktor internal yang merupakan kekuatan serta kelemahan dan faktor eksternal yang merupakan peluang untuk bahaya.

Setelah faktor internal & eksternal perumahan subsidi Bumi Pramuka Indah diketahui, baru bisa kolom internal analisis sumuari IFAS & kolom eksternal faktor analisis sumuari EFAS. Pada kolom IFAS serta EFAS, setiap faktor diberikan nilai menggunakan perbandingan mulai berdasarkan 0,0 (tidak perlu) hingga menggunakan 1,00 (sangat perlu) dimana seluruh kualitas tadi nilainya nir melampaui nilai jumlah 1,00, faktor-faktor tadi mungkin bisa menaruh imbas akan perumahan subsidi Bumi Pramuka Indah PT.Arta berlian properti.

Kolom 4.5 Internal Faktor Analisis Sumuari IFAS

No	Faktor-faktor internal	Bobot	Rating	Bobot x Rating
Kekuatan				
1	Harga 1 unit rumah yang murah	0,15	4	0,60
2	Dp rumah yang rendah	0,10	4	0,40
3	Persyaratan yang sangat mudah	0,10	2	0.20

4	Kualitas bangunan yang cukup baik	0,15	3	0,45
5	Tempat yang strategis	0,05	3	0,15
Subtotal		0,55		1,80
Kelemahan				
1	Kesalahan tukang dalam membangun rumah konsumen	0,05	2	0,10
2	Pembangunan rumah yang begitu lama	0,10	2	0,20
3	Proses akad kredit dengan bank yang begitu lama	0,10	3	0,30
4	Jalan perumahan masi berbentuk tanah	0,10	4	0,40
5	Pelayanan konsumen yang buruk	0,10	3	0,30
Sub total		0,45		1,30
Jumlah		1,00		3,10

Sumber, informasi dikerjakan 2021

Menurut jumlah hasil penghitungan data dari kolom 4.5 *internal factor analisis summani IFAS* diatas, terdapat faktor *strength* memiliki jumlah nilai skor 1,80 sementara itu *weakness* memiliki jumlah total skor 1,30. dan jumlah total skor kesemua faktor internal yaitu senilai 3,10.

Adapun faktor-faktor strategi eksternal dan dikerjakan identifikasi yang jumlahnya sudah tertera di kolom 4.6 *eksternal faktorr analisis summani EFAS* berikut ini:

Kolom 4.6 Eksternal Faktor Analisis Sumarri EFAS

No	Faktor-faktor Eksternl	Bobot	Rating	Bobot X Rating
Peluang				
1	Banyak konsumen yang berminat dengan perumahan subsidi	0,10	4	0,40
2	Banyak peminat karna lokasinya yang sangat strategis	0,05	4	0,20
3	Banyak yang tertarik karena cicilannya yang rendah	0,15	3	0,45
4	Banyak yang tertarik karena bangunannya bagus seperti perumahan komersil	0,10	3	0,30

5	Banyak konsumen yang percaya kepada kualitas bangunan perumahan ini	0,10	3	0,30
Sub total		0,50		1,65
Ancaman				
1	Banyaknya pesaing	0,05	4	0,20
2	Pesaing yang menawarkan DP lebih rendah	0,15	3	0,45
3	Pesaing yang sering memberikan promosi	0,15	2	0,30
4	Pesaing lebih sering mengiklankan perumahannya	0,10	3	0,30
5	Pesaing yang lebih banyak menawarkan memberikan fasilitas umum	0,05	3	0,15
Sub total		0,50		1,40
Jumlah		1,00		3,05

Sumber: informasi dikerjakan. 2021

Dari hasil hitungan rangkuman kolom 4.6 Analisis Faktor Eksternal EFAS di atas, didapati bahwa nilai faktor peluang adalah 1,65 skor total ancaman adalah 1,40 serta jumlah nilai faktor yaitu 3,05

Selain itu, skor dapat dikategorikan berdasarkan elemen. Kelebihan: 1,80 Kerugian: 1,30 Peluang: 1,65 Ancaman: 1.40. Skor keseluruhan untuk faktor internal adalah 3,10 dan faktor eksternal adalah 3,05.

PENUTUP

Kesimpulan

Dari penjelasan serta keterangan yang sudah dijelaskan di bab sebelumnya, hingga bisa diambil dari hasil ini, yaitu beberapa poin yang merupakan kesimpulan dari analisis di atas dan beberapa strategi untuk perumahan rakyat oleh Bumi Pramuka Indah, Anda dapat menyimpulkan bahwa hal itu dapat diterapkan. Untuk meningkatkan penjualan:

1. Strategi Biaya Rendah (*cost leadership*)

Perumahan Subsidi Bumi Pramuka Indah harus mampu promosi biaya rendah seperti contoh melakukan promosi melalui media sosial, dengan memanfaatkan fasilitas dari pada media sosial. Seperti *instagram* yang memiliki fitur *feed* dan *story* yang dapat menarik minat konsumen membeli Unit Perumahan Subsidi Bumi Pramuka Indah Berikut contoh *feed instagram* dan *story instagram*.

2. Strategi Diferensiasi

Pada strategi ini Perumahan subsidi Bumi Pramuka Indah dapat mencari variasi baru yang menjadi pembeda dibandingkan dengan pesaing. Variasi baru yang dapat dicoba Perumahan Subsidi Bumi Pramuka Indah adalah seperti model rumah tampak depan yang lebih bervariasi lagi.

3. Strategi Fokus (*focus*)

Strategi fokus mengacu pada strategi dimana perusahaan memiliki pasar yang lebih sempit. Ciri khas yang dapat diambil dari Perumahan Subsidi Bumi Pramuka Indah yaitu perumahan subsidi yang tidak dibangun seperti perumahan subsidi lainnya dengan perbedaan adanya sumur bor persetiap rumahnya dan tinggi bangunannya yang seperti tinggi bangunan perumahan komersi

Saran

Di hasil penjabaran serta keterangan yang sudah disampaikan maka bisa diambil sebagian pokok saran yang bisa diambil dan dipertimbangkan oleh Perumahan Subsidi Bumi Pramuka Indah PT. Arta Berlian Properti sebagai berikut:

1. Memperbaiki sikap karyawan agar menjadi suatu keunggulan dari pesaing lainnya.
2. Memperbaiki bangunan dengan tepat serta memberi penambahan variasi bangunan tampak depan.
3. Gencar melakukan iklan agar menarik minat konsumen.

DAFTAR PUSTAKA

- Ammboningtyas D, et al. kenaikan tekak serta keterlibatan masyarakat Wiraswasta Mengarah rencana Kampung Cemilan Di Semarang. Edisi Pengabdian rakyat IPTEKS, 2019.
- Affuah, Alan. (2004). modal bisnis: A manajemen strategi. pendekatan Graw- Hill, New York
- Asauri, Sofjjan. 2008. administrasi Penerapan serta Operasi. Pemberian embaran depertemen Ekonomi UI. Jakarta indonesia
- Barussman M.Y.S., Wo B., Indriati gultom A., ayu puspa K., 2020 administrasin Rencana (S.K.U. dengan Udang Tambak Masyarakat) : UBL Press.
- Barusman, M Yusuf S dan Redaputri, Appin Purisky. 2021 penjabaran penyelidikan bisnis Marley,s Cafe Coffee and Resto Bdl. OSF Preprints
- Bassu, Swasha serta Irrawan. 2001. Administrasi Penjualan Terbaru. Yogyakarta.
- Davidd, R. Frred. 2006. Administrasi Rencana. Buku satu versi Ke-10. Jakarta indonesia: Selemba 4.
- David, R, Fred. (2009). Manajemen Strategis Konsep, buku pertama Edisi 9. Jakarta, Selemba Empat.

- Gunawan, (2017). Analisis strategi Pemasaran untuk Meningkatkan Nilai Penjualan Herbisida bio up 490 SL pada PT. mitra Charisma jaya Bdl. penelitian pustaka satu prodi Manajemen, UBL
- Hasibuan, H. Malayu SP (2003), tata usaha SDM, cetakan ke- 8. Jakart barat, aksara bumi
- Maddura, Jeef. 2007. Pengantar Bidang Usaha. versi Ke-4. Jakarta indonesia: Pencetak Selemba Ke-4 (Empat).
- Moekijjat, (Kamus Daftar Istilah ekonomi), Bandung Indonesia: Mandarr , Munawir,Maju, 2000.
- Reddaputri, A.P.,dan Barussman MYS 2020. Rencana Membangun Ekonomi Wilayah Lampung Indonesia. Cetakan tata Usaha Indonesia, 18(2).
- R Freddy, Rangkuti , (2005), great Sales forecasth for Marketing, Jakarta: Gramedia Pustaka umum
- Sugiyono, (2008), cara pembahasan kualitatif dan kuantitatif serta R & D., Alfabeta, bandung
- Sarri, Fiiτρια K 2017. Rencana Pengembang bisnis Bakso Son H sony di bandar Lampung. peneliti Strata ke satu Departemen Ekonomi Prodi tata usaha (Manajemen). (UBL) Universitas Bandar Lampung
- Setiawaan, Gunturr. (2004) Pelaksanaan ketika Birokrasi Layanan Sipil Pembangunan. Jakarta : Pustaka Balai.
- Suwandiyanto muh., 2010, tata usaha rencana serta ketentuan industry perseroan. Salemba empat, Jakarta
- Toton., Rauh, satu, wayan,. Penjabaran rencana penjualan untuk Memajukan Banyaknya penjuabelian Nasi Goreng kaki lima riko di BDL. pembahasan Tata usaha serta bidang usaha, 2014..5,1,87- 111,
- Usman. (2013). Konsep tata usaha, efisien, serta penelitian edukasi. Edisi Keempat. Jatim: aksara bumi.
- Yolanda, jesika. (2017). Rencana Di Upaya Menghasilkan usaha Yang Bersaing dengan memakai penjabaean SWOT. penelitian pustaka no1 prodi Manajemen. UBL.
- Yun Nanda Penilaian edukasi, M. 2009,. Jakarta: pustaka.
- Yin, Robert K no. 2008. Penelitian studi kasus: disain serta Metode (Aplikasi social serta penelitian metode). Illinois, publikasi bijak, Inc.