

## STRATEGI PENJUALAN USAHA PERUMAHAN

**Rizky Azhar Saragih**

Universitas Internasional Batam/Illmu Hukum

Email korespondensi:azharsaragih.rizky@yahoo.co.id

### **Abstract:**

Housing is a primary need where humans essentially need a home for shelter. Population growth will continue to grow and the need to own a house will increase as well. With the increasing demand for houses, developers will also increase to build houses with various types of housing sizes, so that home sales competition will be tighter and competition will be more competitive. Especially in the Asri Indah Air Raja Tanjung Pinang housing complex, a Very Simple House (RSS) Type 36/91 M2 and a Simple House (RS) Type 40/91 M2 and a 2-storey Shophouse. Ruko 2 (two) floors.

Developers to increase sales will create marketing strategies in various ways to attract consumers to choose the house to sell. The sales and marketing strategy in Asri Indah Housing must continue to be improved and reflect on current conditions such as improving the quality of buildings with minimalist shapes and designs that consumers like, giving home discounts with reduced Down Payments and freeing contract fees, and other promotions that stimulate consumers to buy a house.

Besides that, sales marketing is given a bigger sales commission so that it can improve performance and enthusiasm to increase home sales targets.

**Keywords:** *Property marketing, sales marketing strategy*

### **Abstrak**

Perumahan merupakan kebutuhan primer dimana manusia pada hakekatnya membutuhkan rumah untuk tempat tinggal. Pertumbuhan penduduk semakin hari akan bertambah terus dan kebutuhan untuk memiliki rumah akan semakin meningkat juga.

Dengan meningkatnya permintaan rumah, pengembang akan bertambah juga membangun rumah dengan berbagai type ukuran rumah, sehingga persaingan penjualan rumah akan semakin ketat dan persaingan akan semakin ketat. Khususnya di perumahan Asri Indah Air Raja Tanjung Pinang dibangun Rumah Sangat Sederhana (RSS) Type 36/91 M2 dan Rumah Sederhana (RS) Type 40/91 M2 serta Ruko 2 (dua) lantai.

Pengembang untuk meningkatkan penjualannya akan membuat strategi pemasaran dengan berbagai cara untuk menarik para konsumen agar memilih rumah yang akan dijualnya.

Strategi penjualan dan pemasaran di Perumahan Asri Indah harus terus ditingkatkan dan melakukan pemikiran yang disesuaikan dengan keadaan sekarang seperti peningkatan mutu bangunan dengan bentuk dan desain yang minimalis yang disukai konsumen, pemberian potongan harga rumah dengan pengurangan Down Payment serta pembebasan biaya akad, dan promosi lainnya yang merangsang konsumen untuk membeli rumah.

Disamping itu untuk marketing penjualan diberikan komisi penjualan yang lebih besar sehingga dapat meningkatkan kinerja dan semangat untuk meningkatkan target penjualan rumah.

**Kata Kunci :** *Pemasaran property, strategi marketing penjualan*

### **PENDAHULUAN**

Perumahan adalah kebutuhan sangat penting dalam kehidupan setiap manusia. Sebagaimana tertulis dalam “Undang-Undang Dasar (UUD) 1945 Pasal 28 bahwa rumah adalah salah satu hak dasar rakyat dan oleh karena itu setiap Warga Negara berhak untuk

*bertempat tinggal dan mendapat lingkungan hidup yang baik dan sehat”.*

rumah juga merupakan kebutuhan manusia dalam meningkatkan mutu kehidupan serta cerminan diri untuk upaya taraf hidup seseorang untuk karakter. membangun perumahan selalu menghadapi masalah tentang tanah

terlebih di kota tanah sangat terbatas pengembangan penduduk di kota saat padat dan pertumbuhan ekonomi sangat berkembang.warga kota memilih untuk memilih perumahan yang di pilih rumah yang pinggir untuk ketenangan dirinya.

Pusat kota sudah tidak mampu lagi menampung desakan jumlah penduduk keterbatasan tanah di kota menjadikan daerah pinggiran kota menjadi alternatif pemecahan masalah. Saat ini, kota-kota di Indonesia telah mengalami perkembangan yang pesat muncul geseran fungsi kota ke daerah desa. Akibat selanjutnya adalah di daerah pinggiran kota akan mengalami proses proses densifikasi permukiman dan transformasi sosial ekonomi sebagai dampak social.

perumahan yang di kembang kan sendiri oleh keluarga yang berpusat di kota medan sumatra utara yang awalnya hanya 28 unit yang terletak di kota medan di kecamatan medan tembung yang dengan tipe rumah bersubsidi pemerintah yaitu type 36 yang modal awalnya adalah berasal dari keluarga untuk supaya bisa mempunyai jiwa berwirausaha yang lebih baik menghasilkan nilai dengan mencurahkan waktu dan usaha, disertai dengan penggunaan resiko, yang kemudian

memberikan hasil berupa uang serta kepuasan dan kebebasan pribadi.

Perumahan yang kami buat berada di kota kota dan kota tanjung pinang.di kota medan berada di kecamatan tanjung selamat,marelan,mencirim dan di kota tanjung pinang berada di kelurahan air raja kota tanjung pinang.

Perumahan kami untuk membangun rumah kita ambil melalui toko bangunan dan pemasaran rumah tersebut melalui pameran,social media dan staf marketing meyakinkan calon konsumennya mengenai manfaat dari produk yang mereka tawarkan Cara berkomunikasi.

## **METODE**

Meningkatnya jumlah penduduk di Kota tanjung didorong tanah untuk menjadi tempat tinggal. Adanya penghubung sebagai akses antara kota bintang sebagai daerah pinggiran dengan Kota tanjung pinang sebagai pusat pertumbuhan memberikan kemudahan akses sehingga menjadikan wilayah ini ikut berkembang dan alternatif pengembangan kawasan perumahan. Beberapa perumahan berkembang semakin pesat pada lokasi-lokasi tertentu dengan karakteristik bangunan.

Wilayah kota tidak dapat secara terus menerus bertambah luas, wilayah kota akan terasa menjadi semakin sempit dan terbatas penyediaan lahan. Adanya banyak faktor pertimbangan yang umumnya melandasi pilihan mereka yang berniat untuk tetap tinggal ditengah kota meskipun harga tanah demikian mahal adalah :

1. ongkos transportasi dari rumah ke tempat kerja.
2. ongkos transportasi dari anak-anak mereka dari rumah ke sekolah. Sedangkan bagi mereka yang masih mampu mengatasi kedua faktor masalah tersebut diatas, memang banyak yang memilih untuk bermukim di pinggiran kota atau diluar kota. Disana mereka mudah untuk mendapatkan tanah yang luas dengan harga yang jauh lebih murah, disamping itu faktor kesegaran dan kenyamanan udara yang hampir sama sekali bebas dari polusi udara kota akan jauh memberikan kesejukan yang lebih menyehatkan

*“Peraturan Menteri No. 27 Tahun 2012 tentang Pengadaan dan Pemukiman dengan dukungan fasilitas Perumahan melalui KPR bersubsidi Pasal 3 (1) Kredit kepemilikan rumah sederhana sehat (KPRSh) sebagaimana*

*dimaksud dalam Pasal 2 ayat (1) terdiri dari:*

- a. *Kredit Pemilikan Rumah Sejahtera (KPR Sejahtera)*
- b. *Kredit Pemilikan Rumah Sejahtera Murah (KPR Sejahtera Murah)*
- c. *Kredit Pembangunan atau Perbaikan Rumah Swadaya Sejahtera (KPRS Sejahtera)*
- d. *Kredit Konstruksi Rumah Sejahtera (KK Rumah Sejahtera)*
- e. *Kredit Konstruksi Rumah Sejahtera Murah (KK Rumah Sejahtera Murah).”*

Pada perumahan kami pemasarannya adalah melalui social media, pameran dan juga menggunakan staf marketing, harga di perumahan kami type 36 Rp.146.000.000.00,- dengan melalui tahanan kpr melalui bank penyalurnya menurut richard E. Plank and Joel N. Greene, (1996) melakukan penelitian tentang faktor-faktor tenaga penjualan yang berpengaruh pada kinerja penjualan yang di dalamnya terdapat variabel-variabel antara lain: ketrampilan, prilaku tenaga penjualan, bakat. ugas dan tanggung jawab distributor tidak hanya melakukan distribusi/mengantarkan barang saja. *“Peraturan Menteri No. 27 Tahun 2012 tentang Pengadaan dan Pemukiman dengan dukungan fasilitas Perumahan*

*melalui KPR bersubsidi Pasal 4 (1) Kelompok Sasaran untuk KPR Sejahtera Tapak dan KPR Sejahtera Syariah Tapak adalah MBR dengan penghasilan tetap maupun tidak tetap paling banyak Rp. 3.500.000,00 (tiga juta lima ratus ribu rupiah) per bulan.*

*(2) Kelompok Sasaran untuk KPR Sejahtera Susun dan KPR Sejahtera Syariah Susun adalah MBR dengan penghasilan tetap maupun tidak tetap paling banyak Rp. 5.500.000,00 (lima juta lima ratus ribu rupiah) per bulan.*

*(3) Penghasilan sebagaimana dimaksud pada ayat (1) dan ayat (2) untuk masyarakat berpenghasilan tetap adalah gaji/upah pokok pemohon per bulan dan untuk masyarakat berpenghasilan tidak tetap adalah hasil usaha rata-rata per bulan dalam setahun yang dimiliki pemohon.*

*(4) Analisa atas kelayakan dan kemampuan mengangsur pemohon KPR Sejahtera diserahkan kepada Bank Pelaksana.”*

modal awalnya dari keluarga besar, dengan semangat dan kerja keras serta pengalaman dibidang konstruksi bangunan kami menjalankan usaha property dengan manajemen keuangan yang baik sehingga usaha ini dapat

berjalan dan berkembang dan memberikan hasil sesuai dengan yang diharapkan.

Laporan keuangan tersebut di susun oleh bagian keuangan yang di masukan di dalam buku keuangan yang memberikan informasi terperinci dari tiap transaksi akun yang menghasilkan jumlah total yang tercermin pada Laporan Neraca dan Laporan Laba Rugi. Setiap entri harus dimasukkan dengan lengkap dan jelas.

## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

Perumahan dan permukiman merupakan salah satu kebutuhan pokok manusia sesuai dengan amanah dalam “Undang-Undang Dasar (UUD) 1945 Pasal 28 bahwa rumah adalah salah satu hak dasar rakyat dan oleh karena itu setiap Warga Negara berhak untuk bertempat tinggal dan mendapat lingkungan hidup yang baik dan sehat. Rumah juga merupakan kebutuhan dasar manusia dalam meningkatkan harkat, martabat, mutu kehidupan dan penghidupan, serta sebagai pencerminan diri pribadi dalam upaya peningkatan taraf hidup, serta pembentukan watak, karakter dan kepribadian bangsa.”

Berdasarkan amanah undang-undang maka kehadiran pemerintah mutlak untuk memberi stimulus kepada masyarakat agar dapat memenuhi kebutuhan akan perumahan dimasa pertumbuhan ekonomi yang sulit. Pemerintah pada saat ini meluncurkan berbagai program pembangunan dan salah satunya saat ini dengan Program Satu Juta Rumah untuk masyarakat yang belum memiliki rumah dengan berbagai kemudahan.

Sejalan dengan program pemerintah dan melihat peluang pasar serta pergeseran penduduk dari Pusat Kota ke luar pusat kota, PT. Putra Rina Perdana menagkap peluang pasar untuk berpartisipasi dalam pengadaan Rumah Murah Bersubsidi dengan nama Perumahan Asri Indah Air Raja Tanjung Pinang. Pada Proyek perumahan tersebut dibangun Rumah Sangat Sederhana (RSS) Type 36/91 M2 dan Rumah Sederhana (RS) Type 40/91 M2 serta jasa komersil dengan membangun Ruko 2 (dua) lantai.

Dalam setiap peluang usaha tentunya akan menarik berbagai pihak (pengusaha) baik dalam bidang usaha sejenis (pengembang) maupun diluar bidang usaha lain untuk ikut serta dalam persaingan mendapatkan porsi atau

bagian dari kesempatan tersebut. Hal ini merupakan hukum ekonomi yang harus diantisipasi dalam mencapai atau mengambil porsi setiap pengusaha agar dapat eksis dalam mencapai tujuan akhir dari produk yang dikembangkan. PT. Putra Rina Perdana berdasarkan pengalaman di bidang pengembang melihat kesempatan maupun persaingan dengan berbagai strategi serta analisa agar dapat sukses dalam pembangunan dan penjualan perumahan Asri Indah Raja Tanjung Pinang.

Untuk mencapai tujuan dalam pembangunan dan penjualan manajemen PT, Putra Rina Perdana melakukan analisa SWOT agar dapat mencapai penjualan produk perumahan dengan jangka waktu yang telah ditentukan. Analisa Strength, Weeaknes, Oppurtunity dan threat ini harus dilakukan oleh management khususnya di bidang pemasaran agar target penjualan sesuai time schedule marketing.

Penjualan produk sesuai dengan target merupakan tolak ukur keberhasilan manajemen dan perusahaan. Pengembang untuk meningkatkan penjualannya akan membuat strategi pemasaran dengan berbagai cara untuk menarik para

konsumen agar memilih rumah yang akan dijualnya. Strategi ini dibutuhkan karena competitor akan muncul ketika melihat peluang yang masih terbuka lebar terhadap suatu usaha khususnya di bidang property.

Berdasarkan data dari asosiasi Real Estate Indonesia (REI) pada tahun 2015 pertumbuhan bisnis properti di Indonesia mengalami peningkatan hingga 30%. Namun peningkatan sebesar itu belumlah maksimal. Menurut survey dari asosiasi REI memprediksi bahwa pertumbuhan bisnis properti akan selalu meningkat tiap tahunnya hingga tahun 2018. Hal tersebut dapat menjadi peluang bagi pelaku bisnis properti maupun pengembang bisnis properti untuk dapat melebarkan peluang bisnisnya. Dari data REI tersebut dapat disimpulkan bahwa kesempatan di bisnis property masih sangat menjanjikan dan oleh karena itu dapat dipastikan bahwa akan bermunculan perusahaan-perusahaan baru di bisnis Property.

Bisnis menurut pandangan Prof.L.R.Dicksee (2015) adalah suatu bentuk aktivitas yang utamanya bertujuan untuk memperoleh keuntungan bagi yang yang mengusahakan atau yang

berkepentingan dalam terjadinya aktivitas tersebut.

Pertumbuhan Pengembang di Kota Tanjung Pinang juga menunjukkan penambahan yang signifikan dengan bermunculan perusahaan pengembang baru yang berasal dari kota Tanjung Pinang, Bintan dan Batam berlatar belakang usaha property maupun yang baru memulai usaha property. Kondisi persaingan ini merupakan tantangan yang harus di sikapi manajemen secara benar sehingga strategi manajemen untuk mencapai tujuan tercapai.

Hal ini juga sangat dirasakan oleh PT. Putra Rina Perkasa dalam pengembangan proyek Perumahan di Tanjung Pinang. Pengelolaan cash flow keuangan perusahaan harus benar dipastikan tersedia dan diatur sedemikian rupa agar proyek dapat berjalan sesuai dengan time schedule yang telah ditetapkan. Pembiayaan proyek perumahan Asri Indah sebahagian besar bersumber dari kantor pusat di Medan dan hasil penjualan perumahan. Dengan dukungan pembiayaan internal serta hasil penjualan unit rumah sesuai target dan pengelolaan manajemen keuangan yang baik maka cash flow pembiayaan proyek Perumahan Asri Indah tidak

mengalami kendala dalam pembangunan perumahan.

Management memastikan bahwa setiap transaksi yang terjadi baik pengeluaran dan pemasukan uang tercatat sesuai dengan standar operasional prosedur perusahaan dan diotorisasi oleh pimpinan perusahaan.

Laporan keuangan di susun oleh bagian keuangan berdasarkan transaksi di dalam laporan transaksi buku besar yang memberikan informasi terperinci dari tiap transaksi. Setiap entri transaksi dilakukan dengan jelas di sertai dengan bukti transaksi. Dari hasil laporan keuangan periode tahun 2019 tercermin bahwa proyek perumahan Asri Indah menunjukkan pengelolaan Manajemen keuangan dan pemasaran berjalan dengan baik sehingga menghasilkan keuntungan bagi perusahaan,

## **KESIMPULAN**

Proyek Perumahan Asri Indah Air Raja dilakukan pada saat ekonomi di Kepulauan Riau dalam kondisi lesu. Pertumbuhan ekonomi di Kepulauan Riau tidak sebaik pada saat pertambangan masih berjalan, industri pariwisata tumbuh dengan baik serta dunia usaha termasuk industry lobam merosot tajam. Dengan kondisi tersebut

maka daya beli dan target market menjadi terbatas disamping persaingan dengan pengembang baru dan lama bermunculan sehingga strategi serta manajemen perusahaan yang baik dapat memenangkan persaingan.

Target Market adalah Pegawai Negeri Sipil, Karyawan dan pengusaha UKM. Dari konsep market yang paling baik dilakukan di Tanjung Pinang adalah melalui direct selling kepada calon pelanggan. Dengan pendekatan langsung serta mengetahui kondisi pelanggan maka manajemen dapat melakukan terobosan dalam mengambil keputusan agar pembeli dapat membeli produk yang ditawarkan. Dalam proses direct selling ini marketing mengawali pengenalan melalui media social, brosur dan media cetak.

Pengembangan usaha PT, Putra Rina Perdana di Tanjung Pinang dengan Proyek Perumahan Asri Indah Air Raja dilakukan pada saat ekonomi di Kepulauan Riau dalam kondisi lesu. Pertumbuhan ekonomi di Kepulauan Riau tidak sebaik pada saat pertambangan masih berjalan, industri pariwisata tumbuh dengan baik serta dunia usaha termasuk industry lobam merosot tajam.

**Daftar Pustaka:**

- Perundang undangan: Undang Undang Dasar 1945
- peraturan menteri :Peraturan Menteri No. 27 Tahun 2012 tentang Pengadaan dan Pemukiman dengan dukungan fasilitas Perumahan melalui KPR bersubsidi.
- buku:
- -brahim Jones dan Sewu Lindawaty, Hukum Bisnis Dalam Persepsi Manusia Modern,(Bandung:PT Refika Aditama, 2007).
- artikel:
- Republika, Persaingan Usaha Dalam Perspektif Hukum Nasional dan Hukum Islam, diakses pada hari Minggu 1 Oktober 2017 pukul 10.00 WIB melalui website <https://republika.co.id>