

## MENANGGULANGI DAMPAK TERJADINYA PENURUNAN OMSET PENJUALAN DI SEKTOR PROPERTI CV. PLATINUM REGENCY

Akman Daulay<sup>1\*</sup>, Sinto<sup>2</sup>

<sup>1,2</sup>Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi, Universitas Al-Azhar Medan

\*Korespondensi: akmandaulay@gmail.com

**ABSTRAK.** Baik para investor maupun masyarakat umum sangat menyukai investasi properti. Investasi di sektor properti adalah investasi jangka panjang yang mencakup aktiva yang dapat digunakan berulang kali. Properti seperti CV. Platinum Regency, yang terletak di Jalan Platina VI, Kel. Titi Papan, Kec. Medan Deli, Kota Medan, memenuhi kebutuhan tempat tinggal bagi warga yang dipindah tugaskan di daerah tersebut. Ada banyak orang yang membelinya, tetapi harganya selalu naik. Tujuan pengabdian adalah untuk membantu developer dalam memasarkan perumahannya. Kesimpulan Tantangan Platinum Regency meliputi promosi media yang terbatas, perencanaan strategis yang lemah, biaya hubungan yang tinggi, dan komunitas miskin. Lingkungan yang kompleks dan kebutuhan hidup yang banyak membuat tantangan ini sulit untuk diatasi.

**Kata kunci:** investor, developer, perumahan

**ABSTRACT.** Both investors and the general public love real estate investments. Investment in the property sector is a long-term investment that includes assets that can be used repeatedly. Property such as the CV. Platinum Regency, located on Platina VI Street, Titi Papan, Deli Field, Medan City, meets the needs of residence for residents who are relocated to the area. There's a lot of people buying it, but the price is always up. The purpose of the dedication is to help developers in marketing their homes. Conclusion The Platinum Regency challenges include limited media promotion, weak strategic planning, high relationship costs, and poor communities. The complex environment and the plentiful needs of life make these challenges difficult to overcome.

**Keywords:** investor, developer, housing

Terima 25 Juli 2023

Terima dan di revisi 26 Juli 2023

Disetujui 28 Juli 2023

### PENDAHULUAN

Properti merupakan salah satu investasi yang diminati baik oleh para investor maupun bagi masyarakat secara umum. Investasi di sektor properti merupakan investasi jangka panjang dan juga termasuk aktiva multiguna (Harefa & Harmoko, 2021). Salah satu jenis properti tersebut adalah CV. Platinum Regency yang berada di Jalan Platina VI Kel. Titi Papan Kec. Medan Deli Kota Medan, yang menjadi kebutuhan tempat tinggal oleh penduduk yang dipindah tugaskan didekat sektor properti tersebut. Tidak sedikit orang membelinya, hanya saja harga yang cenderung terus mengalami kenaikan dari tahun ke tahun. Sebab tanah yang merupakan aktiva multiguna untuk didirikan di atasnya bangunan-bangunan seperti perumahan, bangunan untuk tempat

usaha dan atau bangunan lainnya ini akan memiliki nilai tambah yang lebih tinggi lagi jika dibandingkan dengan tanah kosong yang tanpa ada bangunan di atasnya. (Ekaputra & Widyasari, 2019) Selain harga jual yang semakin tinggi, daya saing juga semakin kuat dan banyak perusahaan yang menawarkan dengan berbagai cara baik dengan menggunakan bunga kredit yang sangat kecil ataupun melakukan pemasaran melalui media komunikasi baik cetak ataupun elektronik.

CV. Platinum Regency saat ini tengah dihadapkan dengan penurunan omset yang disebabkan oleh covid-19 dan juga kurangnya promosi melalui berbagai media sosial. (Herninta & Rahayu, 2021) Sehingga membuat pemasukan dalam properti ini berkurang, selain pengaruh promosi, harga dan persaingan



juga menjadi penyebabnya. Berbagai upaya telah dilakukan untuk menaikkan omset penjualan tetapi tetap tidak bisa, maka dari itu kami bermaksud untuk membantu mitra untuk menaikkan omset penjualan di sektor properti tersebut (Karman et al., 2022). Sebelum tahun 2016 perusahaan ini telah membangun beberapa perumahan cluster kecil (2 dan 3 rumah) diberbagai kota medan dengan total unit rumah yang dibangun sebanyak 28 unit dengan berbagai tipe, yaitu tipe 38, tipe 60, tipe 110, dan tipe 130 yang berlokasi di jalan Platina VI Kel. Titi Papan Kec. Medan Deli Kota Medan. Luas lahan yang dikelola 3.800m<sup>2</sup>, fasilitas umum yang dapat dijumpai, diantaranya fasilitas jalan, kesediaan sumber air bagi penghuni rumah, fasilitas taman bermain bagi anak-anak, pos penjagaan digerbang masuk keluar kompleks, pagar keliling kompleks, jalan, parit dan sebagainya. Developer merangkap sebagai Kontraktor (pembangunan) dan Developer (pengelolaan perumahan) dan bekerja sama dengan pihak perbankan. Dalam pembangunan dan dalam penjualannya di priode 2016 hingga tahun 2020, perumahan yang sudah terjual sebanyak 60% dan pada saat ini rumah sudah terbangun semua.

## METODE

### Metode Pelaksanaan Kegiatan

Menurut Santoso Sastropoetro Metode pelaksanaan kegiatan melibatkan beberapa konsumen yang ingin membeli ataupun menyewa properti tersebut. Yang dimana bertujuan untuk menaikkan omset pemasukan, mengingat bahwa saat ini Platinum Regency sedang mengalami kesulitan dalam menaikkan omsen penjualan. Maka dari itu kami melakukan beberapa teknik untuk membantu perusahaan properti ini. Teknik atau tahapan yang dilakukan dalam menaikkan omset penjualan properti adalah:

1. Survei lokasi tempat berdirinya pembangunan properti yang berada di Jalan Platina VI (Martubung), Kelurahan Titi Papan, Kecamatan Medan Deli Kota Medan.
2. Melihat apa saja yang perlu diperbaiki demi tercapainya penaikan omset penjualan properti.

3. Mengenalkan Platinum Regency sebagai tempat tinggal yang nyaman dan aman di media sosial.
4. Mengajak konsumen yang ingin tinggal di daerah Martubung untuk melihat lokasi perumahan Platinum Regency.

### Metode Observasi

Menurut (Siregar et al., 2022) Pengamatan adalah alat pengumpulan data yang dilakukan dengan cara mengamati dan mencatat secara sistematis kendala-kendala yang terjadi pada penjualan properti di Platinum Regency, pada pengamatan ini kami terjun langsung untuk mengamati secara langsung lingkungan tempat berdirinya perumahan Platinum Regency ini. Data yang diperlukan dalam metode ini adalah, mengamati secara langsung dilokasi, dan melaksanakan proses kegiatan.

**Tabel 3.1** Kegiatan Mahasiswa Membantu Promosi

No	Kegiatan	Peran Mahasiswa	Keterangan	
			S	TS
1	Membantu mitra mempromosikan property di Media Sosial	Mahasiswa melakukan promosi di beberapa akun Media social	✓	
				Memberikan penjelasan tentang lokasi, harga dan ukuran properti di Media Sosial ✓
2	Membagikan brosur ke beberapa pembeli atau ke penyewa	Mahasiswa menjelaskan beberapa tipe rumah kepada pembeli atau penyewa	✓	
				Mahasiswa menjelaskan syarat yang diperlukan jika ingin menyewa atau membeli ✓



properti  
tersebut

*Keterangan : S = Setuju, TS = Tidak Setuju*



**Gambar 1.** Kegiatan dengan masyarakat

### Metode Interview

Menurut (Purba & Mahendra, 2022) metode ini disebut juga dengan metode wawancara, yaitu suatu metode pengumpulan data yang dilakukan melalui tanya jawab secara langsung dengan sumber data. Interview merupakan alat pengumpulan informasi dengan cara mengajukan pertanyaan secara lisan, untuk dijawab secara lisan juga, ciri utama dari interview adalah kontak langsung dengan tatap muka antara pencari informasi dengan sumber informasi (Putri et al., 2020)

**Tabel 3.1** interview

No	Pertanyaan	Jawaban
1	Apa yang menjadi kendala dalam penjualan properti ini?	Kendalanya ada dalam masalah harga dan biaya beli yang menurun dikarenakan banyaknya pesaing yang menjual properti sejenis dengan harga yang terbilang lebih murah
2	Strategi seperti apa yang seharusnya dilakukan?	Strategi yang harus dilakukan yaitu dengan melakukan

promosi properti di beberapa sosial media, seperti Facebook, Instagram, OLX dll. Juga melakukan penawaran dengan membagikan brosur Platinum Regency

3	Apakah ada target khusus untuk pembeli dan penyewa property ini?	Target khususnya itu adalah pegawai atau pengusaha yang penghasilannya bisa
---	--	---

Hasil Interview Mahasiswa dengan masyarakat mengenai Pendapat mereka tentang Perumahan Platinum Regency:

- Masyarakat yang berada di dalam sekitaran kompleks Platinum Regency Narasumber dengan Ibu Liswi Dayati: Menurut Ibu Liswi Dayati, Perumahan Platinum Regency sangat nyaman dan cocok untuk dijadikan tempat tinggal seperti bebas dari banjir, jauh dari kebisingan dengan akses yang dekat dengan jalan tol sehinggah memudahkan masyarakat dalam beraktivitas setiap harinya.
- Masyarakat yang berada di luar kompleks sekitaran Platinum Regency Narasumber dengan Bapak Ariadi: Menurut Bapak Ariadi, Perumahan Platinum Regency dalam segi membantu ekonomi masyarakat sangat terbantu dikarenakan sebagian masyarakatnya bekerja atau bertempat tinggal di sekitaran perumahan tersebut, dan masyarakat setempat ikut membantu dalam mempromosikan perumahan tersebut bagi pendatang yang sedang berkujung ke Platinum Regency.

### HASIL DAN PEMBAHASAN

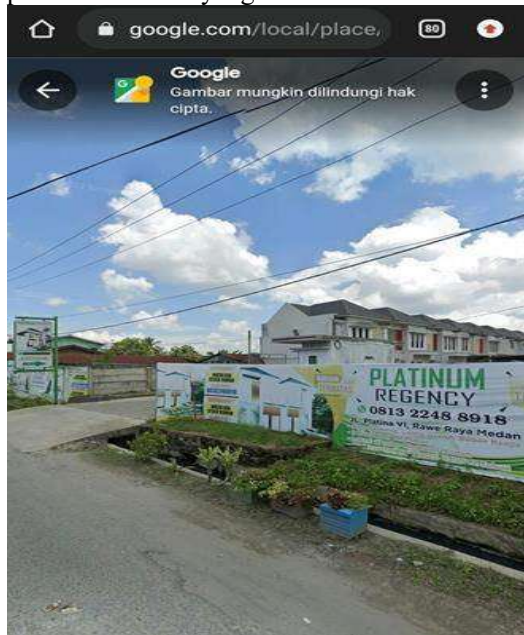
- Mendorong pelaku usaha dalam pencapaian penjualan dalam membangun atau membuat unit rumah tipe terbaru.



- Hasil pencapaian di lakukan yaitu memahami dasar struktur bahwa cv.platinum regency perlu kiranya dilakukan perubahan dalam segi marketing mulai dari pemasaran iklan,pameran dan social media.
- Pembenahan tahap finishing terhadap tipe rumah 110 harus segerah dilakukan agar tercapainya target pasar penjualan yang berkelanjutan.
- Harga dan lokasi perlu kiranya dilakukan penyusuaian sehinggah harga dapat terjangkau konsumen / pembeli.

### Potensi Pengembangan Usaha

Pengembangan usaha ini bertujuan untuk membangun kawasan industri rumah terbaru dengan wilayah cangkup yang lebih luas agar masyarakat dapat dengan mudah melihat dan memilih rumah yang sesuai dengan keinginannya. Dalam peluang bisnis properti tersebut banyak digandrungi oleh pembisnis-pembisnis mudah dengan potensi keuntungan yang lebih besar. Untuk lebih mudahnya masyarakat dapat melihat properti Platinum Regency melalui media-media platform/internet yang tersebar di sosial media.



Gambar 2. Lokasi kegiatan

### SIMPULAN

Permasalahan yang ada di Cv. Platinum Regency yaitu :

- Kurang nya media promosi dalam tahap penjualan
  - Letak yang kurang strategis sehinggah menghambat penjualan
  - Harga Relatif tinggi Untuk Kawasan Perumahan Cv. Platinum Regency tersebut
  - Daya beli masyarakat yang rendah
- Masyarakat lebih memilih membeli kebutuhan hidup untuk sehari – hari dari pada properti, dan lingkungan Masyarakat sekitar komplek juga banyak kalangan menengah kebawah. Dari Permasalahan di atas dapat di simpulkan bahwa permasalahan yang ada sangat berdampak pada penjualan perumahan tersebut sehinggah omset menurun.

### DAFTAR PUSTAKA

- Ekaputra, T., & Widyasari, W. (2019). Faktor-Faktor yang mempengaruhi penghindaran pajak perusahaan properti dan Real Estate. *Jurnal Paradigma Akuntansi*, 1(3), 937. <https://doi.org/10.24912/jpa.v1i3.5598>
- Harefa, J. C., & Harmoko, U. (2021). Maksimalkan potensi geothermal dengan pembentukan holding BUMN Geothermal. *Jurnal Energi Baru Dan Terbarukan*, 2(3), 144–153. <https://doi.org/10.14710/jebt.2021.11074>
- Herninta, T., & Rahayu, R. A. (2021). Dampak pandemi Covid-19 terhadap harga saham perusahaan sektor industri barang konsumsi yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia. *ESENSI: Jurnal Manajemen Bisnis*, 24(1), 56–63. <https://doi.org/10.55886/esensi.v24i1.228>
- Karman, N., Sabahannur, S., & Amri, A. A. (2022). Peningkatan Kualitas Dan Kuantitas Produksi Sayur Hidroponik Menggunakan Greenhouse. *RESONA: Jurnal Ilmiah Pengabdian Masyarakat*, 5(2), 221–228. <https://doi.org/10.35906/resona.v5i2.923>
- Purba, I. R., & Mahendra, A. (2022). Pengaruh Working Capital Turnover (Wct), Current Ratio (Cr), Debt To Equity Ratio (Der), Dan Return on Asset (Roa) terhadap nilai Perusahaan Pada Perusahaan Properti Dan Real Estate Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia



Periode 2017-2020. *Jurnal Riset Akuntansi & Keuangan*, 8(1), 61–76.  
<https://doi.org/10.54367/jrak.v8i1.1675>

Putri, E. A. A., Nuraina, E., & Yusdita, E. E. (2020). Upaya pencegahan dan penanganan kredit macet ditinjau dari persepsi nasabah. *Jurnal Riset Akuntansi & Perpajakan (JRAP)*, 7(02), 185–196.  
<https://doi.org/10.35838/jrap.v7i02.1616>

Siregar, Z. H., Puspita, R., Fazri, M., Trisilo, M., & Ikhwan, R. (2022). Pendampingan peserta Pejuang Muda 2021 dalam perencanaan pembuatan tepung mocaf di Kelurahan Tambesi-Kota Batam Kepri. *Jurnal Derma Pengabdian Dosen Perguruan Tinggi (Jurnal DEPUTI)*, 2(2), 121–127.  
<https://doi.org/10.54123/deputi.v2i2.187>

