

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Properti di wilayah Gresik terus bertumbuh, pandemi Covid-19 selama dua tahun memang turut berpengaruh pada percepatan pertumbuhan sektor perumahan. Namun, Gresik yang merupakan kawasan penyanggah Kota Surabaya, menjadi satu nilai tersendiri. Kabupaten Gresik menjadi salah satu wilayah dengan kenaikan properti cukup tertinggi di Provinsi Jawa Timur. Pencapaian harga tinggi properti bahkan mengalahkan Kota dan Kabupaten Bangkalan, Mojokerto, Sidoarjo, Lamongan. Berdasarkan data Rumah.com Indonesia Property Market Index (RIPMI), Kabupaten Gresik pada tahun 2021 mengalami kenaikan harga properti pada kuartal kedua (Q2), hal ini juga dialami pada Kota Surabaya. Sebaliknya, Kabupaten Mojokerto, Sidoarjo, dan Lamongan mengalami penurunan harga properti pada periode kuartal kedua (Q2). Harga kenaikan properti di Kabupaten Gresik menunjukkan penuh harapan yang mulai pulih setelah terpuruk dua kuartal ke belakang. Penurunan pada kuartal (Q4) 2020 dan (Q1) 2021 berdampak pada penyusutan harga properti di Kabupaten Gresik secara tahunan (*year-on-year/YoY*), masing-masing turun sebesar 4,85 persen dan 5,06 persen secara kuartalan (*QoQ*).

Berdasarkan data indeks suplai properti gabungan pada Rumah.com, Kabupaten Gresik mengalami pertumbuhan melaju tetapi melambat. Tahun 2021 Q2, Rumah.com Indonesia Property Market Index (RIPMI) memperoleh suplai properti di Kabupaten Gresik naik 5,01 persen ditanding dengan kuartal sebelumnya. Namun, Kabupaten Bangkalan dan Kabupaten Sidoarjo

mengalami peningkatan suplai masing-masing naik 11,58 persen dan 12,17 persen secara kuartalan. Disisi lain, Kabupaten Mojokerto mengalami penurunan suplai properti hingga mencapai angka 1,11 persen pada kuartal 2021, bersamaan dengan suplai properti di Kota Surabaya hanya 3.02 persen dari kuartalan. Dari data tersebut dapat diketahui hanya dua kabupaten yang mengalami kenaikan harga dan suplai properti secara berbarengan pada Q2 2021, yaitu Kabupaten Gresik dan Kabupaten Bangkalan. Pasar properti di Kabupaten Gresik masih lebih mampu memertahakan suplai di era Covid-19, dan ada faktor yang mendukung properti di Kabupaten Gresik untuk terus bertumbuh.

Pertumbuhan harga pasar properti di Gresik masih dipengaruhi dengan perkembangan wilayah di Surabaya, semakin harga properti di Surabaya naik membuat pasar properti di Gresik berpengaruh. Pergerakan properti di Kabupaten Gresik beranjak di wilayah-wilayah perbatasan Surabaya Barat, seperti Menganti, Kedamean, Cerme, Driyorejo, dan Kebomas. Beberapa wilayah tersebut menunjukkan peningkatan perkembangan proyek properti yang pesat, dengan harga yang meningkat perlahan. Berdasarkan data Indonesia Property Watch pasar properti Gresik menawarkan harga di segmen menengah atau setara 73,25 persen. Harga properti di wilayah ini cenderung menengah dengan harga jual beli 500 Juta-an pada daerah barat. Namun, pada menengah keatas sampai dengan harga 3 Milyar-an.

Minat konsumen di Kabupaten Gresik dalam membeli properti masih mendominasi dengan harga kurang dari 400 Juta-an. Berdasarkan sumber Rumah123.com minat pembeli 4,76 persen dengan harga >1 Milyar, 1,59

persen dengan harga 650 Juta-1 Miyar, 28,57 persen dengan harga 400 Jutaan, dan 65,08 persen dengan harga <400 Juta. Sebagian konsumen di Gresik membeli properti untuk dihuni dan *end-user*, hanya sedikit yang digunakan untuk investasi. Disisi lain, daerah Menganti dan Driyorejo harga properti sudah meningkat dan motif investasi sudah cukup tinggi.

Pembangunan Tol Surabaya-Gresik, Tol Krian-Legundi-Bunder-Manyar (KLBM) dan Kawasan Industri JIPE menjadi keuntungan yang signifikan, perkembangan infrastruktur juga akan mempercepat pertumbuhan industri dan properti di Kabupaten Gresik. Jalan tol tersebut dapat mendorong pengembangan properti di dekat akses jalan tol, khususnya Kedamean, Driyorejo, dan Manyar. Pembangunan perumahan skala menengah-atas sudah didirikan seperti, AKR GEM City, Kota Baru Driyorejo, Citraland Kedamean.

Persaingan dalam bisnis properti semakin ketat dan tingkat selektif konsumen dalam memilih properti sangat tinggi, salah satu perusahaan properti yang berkembang di wilayah Gresik Selatan yaitu CV. 99 Bersinar. Perusahaan ini hadir untuk memasarkan produk jualnya dengan melihat kondisi perkembangan pasar dan keunggulan persaingan yang dialami oleh kompetitor.. Perusahaan ini memulai usahanya pada tahun 2021 Bulan Februari, yang beralamat Kantor Pemasaran Perum Swan Menganti Park Blok F-02, Pelemwatu, Menganti, Gresik. Saat ini terdapat dua produk yang ditawarkan oleh perusahaan ini, yakni pembelian tanah kavling dan rumah kavling. Kedua produk ini memiliki berbagai type dengan kesesuaian konsumen.

Tanah kavling dan rumah kavling CV. 99 Bersinar berlokasi di daerah Benjeng dan Kedamean. Pada tahap satu proyek tanah kavling CV. 99 Bersinar

terletak di Desa Bengkeloh Lor, Kecamatan Benjeng, Kabupaten Gresik dengan total tanah kavling 36 dengan berbagai ukuran. Penyelesaian proyek tahap satu ini, menyelesaikan dalam kurun waktu sekitar 10 bulan dengan metode pembayaran *cash* dan kredit. Tahap dua proyek tanah kavling CV. 99 Bersinar terletak di Desa Njarakan, Kecamatan Kedamean, Kabupaten Gresik dengan total 21 unit tanah kavling. Penyelesaian proyek tahap 2 ini dalam waktu 7 bulan berjalan. Pada tahap tiga proyek tanah kavling CV. 99 Bersinar dengan total 38 tanah kavling, berbeda dengan tahap 1 dan 2 karena pada tahap ini ada pembagian petak, 13 proyek tanah kavling, 24 proyek rumah kavling, dan 1 fasilitas musholah. Menyajikan berbagai keuntungan yang didapat oleh *user* beli seperti legalitas aman, pembayaran *cash* potongan, kredit tanpa bunga, akad notaris, serta investasi yang menguntungkan.

CV. 99 Bersinar selalu mengupayakan dalam memberikan pelayanan dan produk terbaik untuk para *user* nya. Perusahaan ini tumbuh dan berkembang ketika Indonesia mengalami guncangan pandemi covid-19, yang berakibat beberapa industri mengalami penurunan. Namun, perusahaan ini justru memulai usahanya dengan baik dan dapat memberikan produk yang terbaik dengan harga yang dapat diterima oleh masyarakat. Produk yang ditawarkan oleh CV. 99 Bersinar semakin memudahkan para *user* untuk mendapatkan tanah kavling yang didapat. Namun, para *user* dalam memutuskan pembelian perlu *crosscek* untuk mendapatkan tanah yang sesuai dengan kebutuhan dan keinginannya. CV. 99 Bersinar berkomitmen memberikan yang terbaik dengan memenuhi harapan para *user* nya.

Tingginya permintaan atas tempat tinggal atau rumah dengan fasilitas penduduk menyebabkan berdirinya perusahaan-perusahaan properti yang menyediakan pemukiman terpadu. Permasalahan yang dihadapi CV. 99 Bersinar adalah tidak tercapainya target proyek dalam satu periode, hal ini disadari dengan banyaknya persaingan dengan produk yang ditawarkan sama.

Berdasarkan hal ini, CV. 99 Bersinar menyadari keberadaan pesaing sangat berpengaruh terhadap kelajuan perusahaan. Keberadaan SDM dengan mutu yang tinggi guna memenuhi kebutuhannya menjadi tantangan tersendiri bagi CV. 99 Bersinar. Perencanaan pengembangan usaha yang matang guna mengatasi hambatan yang dilalui perusahaan agar terus berjalan dan sesuai target periode.

1.2 Rumusan Masalah

- 1) Bagaimana identifikasi hambatan dalam proses pengembangan usaha CV. 99 Bersinar?
- 2) Bagaimana CV. 99 Bersinar menangani hambatan dalam proses pengembangan usaha?

1.3 Tujuan Penelitian

- 1) Untuk mengetahui hambatan dalam proses pengembangan usaha CV. 99 Bersinar
- 2) Untuk mengetahui solusi dalam penanganan proses pengembangan usaha CV. 99 Bersinar

1.4 Manfaat Penelitian

1. Manfaat ilmiah, hasil penelitian ini diharapkan bisa bermanfaat untuk perusahaan dan penulis tentang penanganan hambatan dalam proses pengembangan usaha properti

2. Manfaat praktis, hasil penelitian ini diharapkan bisa bermanfaat untuk masyarakat mengenai pengembangan usaha properti pada perusahaan CV. 99 Bersinar dan dapat menjadi referensi khususnya penanganan hambatan, bagi penelitian selanjutnya ataupun keilmuan sendiri.

1.5 Kesenjangan Fenomena

Dalam penelitian "Identifikasi dan Penanganan Hambatan dalam Proses Pengembangan Usaha CV. 99 Bersinar di Kedamean Gresik," terdapat beberapa fenomena yang dapat menjadi dasar untuk mengidentifikasi kesenjangan penelitian. Berikut adalah beberapa contoh fenomena yang mungkin menjadi kesenjangan:

- 1) Kurangnya penelitian tentang hambatan dalam pengembangan usaha di daerah spesifik, ada penelitian yang telah dilakukan tentang hambatan yang dihadapi oleh usaha kecil dan menengah dalam pengembangan bisnis di daerah Kedamean Gresik. Oleh karena itu, penelitian ini dapat mengisi kesenjangan pengetahuan dalam konteks tersebut.
- 2) Kurangnya penelitian yang berfokus pada CV. 99 Bersinar, ada sedikit penelitian yang telah dilakukan tentang CV. 99 Bersinar secara khusus. Penelitian ini dapat memberikan wawasan yang lebih mendalam tentang hambatan-hambatan yang dihadapi oleh CV. 99 Bersinar dalam pengembangan usahanya.
- 3) Kurangnya penelitian tentang penanganan hambatan dalam pengembangan usaha, meskipun ada penelitian yang telah dilakukan tentang hambatan dalam pengembangan usaha, mungkin ada sedikit penelitian yang fokus pada penanganan atau solusi untuk mengatasi hambatan-hambatan tersebut.

Penelitian ini dapat memberikan kontribusi penting dalam mengidentifikasi strategi penanganan yang efektif.

4) Faktor-faktor unik yang mempengaruhi pengembangan usaha di Kedamean Gresik, daerah Kedamean Gresik memiliki karakteristik dan faktor-faktor khusus yang mempengaruhi proses pengembangan usaha. Penelitian ini dapat membantu mengidentifikasi faktor-faktor tersebut dan memahami bagaimana faktor-faktor tersebut berkontribusi pada hambatan dan penanganan dalam pengembangan usaha CV. 99 Bersinar.

Dalam penelitian, fokus pada fenomena-fenomena seperti di atas dapat membantu mengisi kesenjangan penelitian yang ada dan memberikan kontribusi baru dalam pemahaman tentang hambatan dan penanganan dalam pengembangan usaha CV. 99 Bersinar di Kedamean Gresik.