

BAB III

GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

1. SEJARAH SINGKAT PERUSAHAAN

PT. ARAYA BUMI MEGAH didirikan pada tanggal 27 Desember 1981 berdasarkan akte pendirian nomor 33 yang diterbitkan oleh notaris Sugiyanto, SH di Surabaya. Selanjutnya pada tanggal 3 Maret 1982 terjadi perubahan nama berdasarkan akte perubahan nomor 3 oleh notaris yang sama dan mendapat pengesahan dari Menteri Kehakiman Republik Indonesia nomor YA.5/224/5.

Sejak berdiri hingga sekarang PT. ARAYA BUMI MEGAH telah melaksanakan pembangunan perumahan dari tipe kecil (KPR-BTN) sampai tipe menengah ke atas. Proyek perumahan yang telah dilaksanakan adalah:

1. BUMI WANA LESTARI, yang terletak di Kelurahan Sambikerep, Kecamatan Lakarsantri, Kotamadya Surabaya. Mulai tahun 1982-1984 sebanyak 400 unit (KPR BTN).

2. BUMI WANA MUKTI, yang terletak di Kelurahan Kedungmundu, Kecamatan Semarang Timur, Kabupaten Semarang. Mulai tahun 1985-1988 sebanyak 676 unit (KPR-BTN).
3. PONDOK BLIMBING INDAH, yang terletak di Kelurahan Purwodadi, Polowijen dan Pandanwangi Kecamatan Blimbing, Kotamadya Malang, sebanyak 1500 unit, mulai tipe menengah ke bawah (KPR-BTN) sampai dengan tipe menengah ke atas dan saat ini sedang mengadakan perluasan untuk pembangunan perumahan dan lapangan golf.
4. GALAXI BUMI PERMAI, yang terletak di Kelurahan Keputih, Semolowaru, Klampis Ngasem dan Medokan Semampir, Kecamatan Sukolilo, Kotamadya Surabaya, terdiri dari :
Tahap I : Sebanyak lebih kurang 830 unit (termasuk untuk ruko 71 unit) yang dijual berupa kapling untuk tipe menengah ke atas.
Tahap II : Sudah dibangun sektor N sebanyak 118 unit dan pada Pebruari 1997 ini mulai dibangun sektor L sebanyak 140 unit.

Dari pembangunan perumahan-perumahan yang telah dilaksanakannya maupun di masa yang akan

datang PT Araya Bumi Megah mempunyai visi sebagai berikut:

- PT Araya Bumi Megah ingin menjadikan bumi yang dikembangkan menjadi lebih megah dalam arti fisik, sosial maupun ekonomi.
- PT Araya Bumi Megah ingin terus berkembang, tidak terbatas hanya di Propinsi Jawa Timur belaka.
- PT Araya Bumi Megah ingin mengadakan segala fasilitas yang diperlukan oleh suatu kawasan perumahan yang dikembangkannya.

2. STRATEGI PEMASARAN PERUSAHAAN

Dalam rangka meningkatkan penjualan perumahan ruko, maupun tanah kavling, maka PT Araya Bumi Megah dengan aktif memasarkan produknya dan memperkenalkannya pada masyarakat dengan cara mengadakan pameran, iklan juga dengan mengikuti even-even tertentu yang berhubungan dengan promosi produk perusahaan. Selain itu, staff marketingnya seringkali diikutkan dalam seminar bisnis untuk menambah pengetahuan.

Dan bila penjualan melebihi target perusahaan maka diberikan bonus secara merata pada staff marketingnya. Kegiatan pemasaran PT Araya Bumi Megah dapat dijelaskan sebagai berikut:

*** Pameran**

Perusahaan secara berkala mengikuti kegiatan pameran, baik pameran bersama maupun pameran di lokasi, bahkan akhir-akhir ini telah diadakan pameran di luar pulau yaitu di Balikpapan - Kalimantan dan Freeport - Irian Jaya. Tujuan diadakan pameran di luar pulau adalah untuk menarik minat "orang kaya baru" di daerah tersebut untuk berinvestasi rumah di lahan milik PT Araya Bumi Megah Surabaya. Karena akhir-akhir ini sudah semakin banyak orang-orang dari luar pulau yang berminat untuk memiliki rumah di Surabaya, dengan tujuan misalnya untuk tempat tinggal sementara karena sering ke Surabaya atau untuk tempat tinggal bagi anak-anaknya yang sekolah di Surabaya atau hanya sekedar sebagai investasi karena lokasi lahan dinilai mempunyai prospek yang bagus.

Tujuan umum diadakannya pameran bagi perusahaan adalah untuk memperkenalkan dan memasarkan produk

perusahaan. Di dalam suatu pameran staff marketing dan SPG (*Sales Promotion Girl*) akan menerangkan lokasi tempat lahannya, keunggulan-keunggulan produknya, memberikan brosur yang telah meliputi tipe rumah dan bentuknya, tipe ruko dan bentuknya, spesifikasinya, fasilitas-fasilitas yang diberikan, harga beserta potongan harga selama pameran.

Maka dengan diadakannya suatu pameran akan banyak orang yang mengetahui keberadaan produk perusahaan beserta keunggulan-keunggulannya sehingga akan menimbulkan minat bagi pengunjung untuk membeli rumah, tanah kavling atau ruko di lahan PT Araya Bumi Megah yang berada di wilayah Surabaya Timur ini.

Selain itu di dalam suatu pameran terdapat buku tamu yang berfungsi untuk mencatat nama, alamat, dan nomor telepon daripada pengunjung yang berminat atau tertarik terhadap produk. Sehingga marketing dapat secara efektif menghubungi mereka kembali untuk memasarkan produknya.

*** Iklan**

PT Araya Bumi Megah juga seringkali memasang iklan di media-media cetak untuk memasarkan produknya. Tujuan dipasangkan iklan perusahaan adalah supaya masyarakat luas mengetahui produk perusahaan, lokasi dan alamat kantor pemasaran dengan jelas. Dengan dipasangnya iklan yang menarik di media cetak diharapkan masyarakat akan tertarik terhadap produk perusahaan dan pada akhirnya muncul pembeli yang potensial.

*** Bekerja sama dengan bank**

Perusahaan juga melakukan kerjasama dengan pihak bank yang memasarkan produknya. Biasanya bila pihak bank mengadakan even-even tertentu, seperti: seminar, pameran Bank, maka PT Araya Bumi Megah juga diijinkan untuk memasarkan produknya dengan cara membandingkan brosur dan memberi keterangan pada konsumen.

*** Meningkatkan pengetahuan staff marketing**

Untuk meningkatkan kemampuan marketing dalam memasarkan produk perusahaan, maka perusahaan aktif mengikutsertakan marketingnya untuk mengikuti seminar-seminar bisnis. Misalnya : Aktif mengikuti seminar-seminar yang diadakan

oleh "Mark Plus" maupun seminar-seminar bisnis yang lain. Dengan seringnya mengikuti seminar-seminar bisnis ini diharapkan pengetahuan marketing terhadap prospek bisnis real estate di masa yang akan datang, strategi pemasaran yang efektif, dan pandangan terhadap ekonomi global akan semakin meningkat, sehingga dengan meningkatnya kemampuan staff marketing akan membawa dampak positif bagi perusahaan.

*** Studi perbandingan**

PT Araya Bumi Megah secara berkala melakukan studi perbandingan ke tempat-tempat antara lain mengenai : lingkungannya, bentuk rumah, spesifikasi, harga, sistem pembayaran dan lain sebagainya. Dengan diadakannya studi perbandingan ke tempat-tempat lain maka PT Araya Bumi Megah akan mengetahui hal-hal yang berkaitan dengan pesaingnya, sehingga PT Araya Bumi Megah dapat menerapkan kebijaksanaan yang lebih baik bagi produknya.

Selain hal-hal di atas, dalam rangka meningkatkan penjualannya PT. Araya Bumi Megah juga menyesuaikan cara pembayaran sesuai dengan kemampuan finansial daripada konsumen, yaitu:

1. Kredit

- * Untuk kredit kepemilikan rumah maka ditetapkan *down payment* (uang muka) sebesar 20% dari harga rumah, kemudian sisanya bisa dicicil perbulan sampai dengan batas maksimum 15 tahun, dengan bunga efektif yang disesuaikan oleh Bank pemberi kredit.
- * Untuk kredit pemilikan ruko juga di tetapkan *down payment* sebesar 20% dari harga ruko, kemudian sisanya bisa dicicil perbulan sampai dengan batas maksimum 7 tahun, dengan bunga efektif yang disesuaikan oleh Bank pemberi kredit.
- * Untuk kredit pemilikan tanah, ditetapkan *down payment* sebesar 30% dari harga tanah + biaya umum sebesar $(Rp\ 40.000 \times 60\% \times \text{luas tanah kavling}) + \text{biaya splitsing}$ sebesar Rp 1.055.000, kemudian sisanya bisa dicicil perbulan sampai dengan batas maksimum kredit 5 tahun, dengan bunga efektif yang disesuaikan oleh Bank pemberi kredit.

Keterangan :

Untuk tanah kavling ada batas maksimum selama 2 tahun dibiarkan, setelah itu harus dibangun.

Biaya umum meliputi :

- Biaya IMB
- Biaya PLN
- Biaya PDAM
- Biaya jual beli PPAT

Bila ternyata pembangunan melebihi 60% luas tanah kavling maka sisanya dibayarkan kemudian, yaitu pada saat pengajuan gambar bangunan.

Biaya splitsing adalah biaya untuk memecah atau memisahkan sertifikat induk tanah atas nama PT Araya Bumi Megah ke masing-masing kavling.

2. In house

Sistem ini hanya diberlakukan untuk rumah yang belum jadi atau masih dalam tahap pembangunan, yaitu dengan cara:

- * Pertama-tama membayar uang muka sebesar 20% dari harga rumah yang telah ditetapkan.
- * Kemudian sisanya dibagi $n \times$ sampai rumah jadi. Misalnya: dibagi 10x dan dibayarkan setiap bulan dengan jumlah yang sama sampai dengan 10 bulan, tanpa bunga dan pembayarannya dilakukan di kantor pemasaran PT Araya Bumi

Megah . Alasan perusahaan untuk membagi atau mencicil dalam 10 bulan karena diperkirakan rumah akan jadi dalam waktu 10 bulan kemudian.

3. Tunai

Pembayaran tunai dapat dilakukan untuk semua jenis produk perusahaan baik tanah kavling, rumah maupun ruko. Caranya:

1. Bayar *Booking Fee* (uang ikatan) terlebih dahulu sebesar Rp 4.500.000 atau langsung membayar uang muka sebesar 20% dari harga yang sudah ditetapkan.
2. Kemudian dalam waktu maksimum satu minggu setelah membayar *Booking Fee* harus melunasi sisa uang muka yang belum dibayar yaitu sebesar $(20\% \times \text{harga yang sudah ditetapkan})$ dikurangi *Booking Fee*.
3. Dalam jangka waktu maksimum satu bulan dari *Booking Fee* harus sudah melunasi seluruhnya.

3. STRUKTUR ORGANISASI

Dalam mengelola suatu perusahaan diperlukan jenjang kepengurusan yang baik dalam melaksanakan

masing-masing tugasnya, sehingga setiap bagian yang terlibat dengan struktur organisasi tersebut mengetahui batas kewenangan dan tanggung jawab dari pekerjaannya.

PT Araya Bumi Megah telah menetapkan struktur organisasinya dengan penyesuaian berdasarkan situasi dan kondisi yang ada. Pembagian struktur organisasi PT Araya Bumi Megah adalah sebagai berikut:

Gambar III.3
STRUKTUR ORGANISASI PT ARAYA BUMI MEGAH
PROYEK PERUMAHAN GALAXI BUMI PERMAI
SUKOLILO, SURABAYA



STAFF PSP3R : Staff pelaksanaan sipil pembangunan dan pemeliharaan prasarana dan rumah

Mengenai tugas dan tanggung jawab setiap bagian dalam organisasi akan penulis uraikan hanya pada bagian yang terlibat langsung dalam aktivitas perusahaan yang ada di kantor proyek dari Direktur sampai manager :

a) Direktur Proyek

- Sebagai penyelenggara pimpinan sehari-hari atas segala sesuatu yang berkaitan dengan perusahaan.
- Mengkoordinir semua bagian yang ada dalam perusahaan agar dapat berjalan lancar sesuai dengan tugas pokok fungsinya.
- Mewakili perusahaan mengadakan hubungan dengan pihak luar dan menandatangani surat perijinan dan perjanjian.
- Menentukan kebijaksanaan - kebijaksanaan perusahaan dan mengambil keputusan untuk kepentingan perusahaan.

b) Manajer Finek

- Mengendalikan atas *cash flow* proyek
- Mengesahkan anggaran proyek
- Memberikan keputusan yang berkaitan dengan aktivitas keuangan proyek
- Menyetujui / menolak atas pembiayaan proyek

c) Manajer Teknik

- Bertanggung jawab atas perencanaan dan melaksanakan pembangunan proyek.
- Mengkoordinir antara perencanaan, pelaksanaan, dan pengawasan.

d) Manajer Pemasaran

- Menentukan kebijaksanaan-kebijaksanaan dan strategi-strategi pemasaran yang akan dilakukan oleh perusahaan
- Bertanggung jawab terhadap segala sesuatu yang berkaitan dengan prosedur penjualan
- Menjalin kerjasama dengan pihak lain untuk memperlancar usaha pemasaran properti
- Memutuskan dan mengkoordinasi jenis dan bentuk kegiatan promosi yang akan dilakukan oleh perusahaan