



Jasiora : Vol 2 No 4 Juni 2018

JASIORA

Jurnal Administrasi Sosial dan Humaniora
(<http://jurnal.stiasetihsetiomb.ac.id/index.php/admng/index>)



Pelaksanaan Fungsi Manajemen Dalam Meningkatkan Pembelian Rumah Bank Tabungan Negara (*Studi Pada Manajemen PT. Wijoyo Oridina Property Muara Bungo*)

Ikhsan Alfarisi¹, Deni Handani², Ariyanto³, Ambarwati⁴

¹STIA Setih Setio Muara Bungo

²STIA Setih Setio Muara Bungo

³STIA Setih Setio Muara Bungo

⁴STIA Setih Setio Muara Bungo

Info Artikel

Masuk: 18 April 2018

Diterima: 14 Mei 2018

Terbit: 15 Juni 2018

Keywords:

Management, Sales, Home Functions

Kata kunci:

Fungsi Manajemen, Penjualan, Rumah

Abstract

PT. Wijoyo Oridina Muara Bungo Property, which is developing a housing called Bungo City Residence Muara Bungo which is collaborating with the State Savings Bank. PT. Wijoyo Oridina Property adheres to the POAC management function of the company. In general, POAC management functions, namely: planning (planning), organizing (organizing), actuating (moving) and controlling (supervision). This research uses descriptive qualitative method that aims to find out how the implementation of business management functions in increasing sales of Bungo City Residence homes, what obstacles faced by PT. Wijoyo Oridina and what efforts made by PT. Wijoyo oridina in carrying out management functions. The population in this study is the leadership, employees, and consumers of PT. Wijoyo Oridina Property Muara Bungo with an analysis unit of 6 people. This research uses purposive sampling and incidental sampling. Data collection techniques using literature study and field studies with the method of observation, interviews and documentation. Based on observations and interviews, the obstacles of PT. Wijoyo Oridina Property Muara Bungo in carrying out management functions in increasing sales of Bungo City Residence homes is the large number of competitor developers in the Muara Bungo area, the target of consumers who have not been implemented to the maximum, as well as the achievement of predetermined sales plans. To overcome these obstacles, PT. Wijoyo Oridian Property Muara Bungo has made efforts to support the implementation of management functions in increasing sales of Bungo City Residence homes.

Abstrak

PT. Wijoyo Oridina Properti Muara Bungo, yang mengembangkan perumahan yang bernama Bungo City Residence Muara Bungo yang melakukan kerjasama dengan

Corresponding Author:
Ikhsan Alfarisi

pihak Bank Tabungan Negara. PT. Wijoyo Oridina Property menganut fungsi manajemen POAC pada perusahaannya. Secara umum fungsi manajemen POAC yaitu: *planning* (perencanaan), *organizing* (pengorganisasian), *actuating* (menggerakkan) dan *controlling* (pengawasan). Penelitian ini menggunakan metode deskriptif kualitatif yang bertujuan untuk mengetahui bagaimana pelaksanaan fungsi manajemen bisnis dalam meningkatkan penjualan rumah Bungo City Residence, apa hambatan yang dihadapi PT. Wijoyo Oridina serta apa upaya yang dilakukan PT. Wijoyo Oridina dalam melaksanakan fungsi manajemen. Adapun populasi dalam penelitian ini adalah Pimpinan, karyawan, serta konsumen PT. Wijoyo Oridina Property Muara Bungo dengan unit analisis berjumlah 6 orang. Penelitian ini menggunakan *Purposive Sampling* dan *Incidental Sampling*. Teknik pengumpulan data menggunakan studi pustaka dan studi lapangan dengan metode observasi, wawancara serta dokumentasi. Berdasarkan hasil observasi dan wawancara, hambatan PT. Wijoyo Oridina Property Muara Bungo dalam melaksanakan fungsi manajemen dalam meningkatkan penjualan rumah Bungo City Residence adalah banyaknya jumlah pesaing *developer* yang berada di kawasan Muara Bungo, sasaran konsumen yang belum terlaksana dengan maksimal, serta tidak tercapainya perencanaan penjualan yang telah ditentukan. Untuk mengatasi hambatan tersebut, PT. Wijoyo Oridina Property Muara Bungo telah melakukan upaya-upaya untuk mendukung terlaksananya fungsi manajemen dalam meningkatkan penjualan rumah Bungo City Residence.

1. Pendahuluan

Saat ini kebutuhan akan perumahan semakin meningkat seiring dengan semakin meningkatnya jumlah penduduk, perpindahan penduduk atau urbanisasi, jumlah pendapatan perkapita yang semakin hari semakin bertambah. Rumah merupakan salah satu kebutuhan pokok setiap manusia selain pangan dan sandang. Rumah sebagai tempat berlindung dari panasnya matahari dan dinginnya malam. Rumah juga sebagai tempat berkumpul dan berkomunikasi seluruh anggota keluarga. Rumah atau tempat tinggal manusia dari zaman ke zaman mengalami perkembangan.

Disadari bahwa dari yang semula hanya sekedar sebagai tempat berlindung namun rumah adalah memiliki banyak fungsi sesuai dengan pemilikinya. Kini sebuah rumah tak cukup hanya untuk berteduh namun juga dituntut untuk mengakomodir kebutuhan dan keinginan pemilikinya. Seperti lokasi yang strategis, bangunan yang bagus dan kokoh, dan lingkungannya yang nyaman. Dengan kata lain tak cukup hanya untuk berteduh namun juga harus bisa menjadi tempat tinggal yang layak. Namun harga rumah yang terus membumbung menyebabkan jarang orang yang mampu membeli rumah secara tunai. Peluang inilah yang dimanfaatkan oleh banyak lembaga pembiayaan dan perbankan untuk menawarkan produk konsumtif yang banyak dikenal dengan Kredit Pemilikan Rumah (KPR). Berbagai fasilitas kemudahan mulai dari proses pengajuan, keringanan biaya administrasi, rendahnya tingkat suku bunga dan sebagainya pun ditawarkan sebagai daya tarik.

Pemenuhan kebutuhan perumahan yang dapat dijangkau oleh masyarakat berpenghasilan menengah kebawah dirasa sudah mendesak saat ini. Sehingga sudah menjadi kebijakan pemerintah dalam rangka pemenuhan kebutuhan perumahan dengan cara melakukan kerjasama dengan pihak swasta. Upaya pemerintah menuju kearah itu, maka Bank Tabungan Negara (BTN) sebagai lembaga keuangan yang membantu pemerintah untuk membantu menyalurkan bantuan pemerintah ke masyarakat sebagai konsumen, yaitu fasilitas Kredit Pemilikan Rumah (KPR).

Banyaknya permintaan rumah oleh Konsumen dan terbatasnya kemampuan para pengembang dalam membangun rumah untuk memenuhi jumlah permintaan konsumen sebagai akibat terbatasnya fasilitas KPR – BTN, menunjukkan bahwa tidak semua keluarga masyarakat memperoleh kesempatan untuk menggunakan fasilitas KPR – BTN dalam membeli rumah. Untuk pemenuhan kebutuhan rumah oleh masyarakat, diikuti juga perkembangan bisnis properti perumahan baik perusahaan swasta maupun perusahaan Negara seperti Perumnas menyediakan perumahan dengan berbagai tipe mulai dari tipe 36, 45 dan sebagainya. Tipe rumah juga tergantung dari pengembang atau pengelola bisnis perumahan yang menawarkan tipe perumahan yang diminati konsumen.

Perkembangan yang pesat juga terjadi di daerah Kabupaten Bungo, baik itu dikarenakan pertumbuhan penduduk yang semakin tahun semakin berkembang maupun dikarenakan masuknya pendatang baru dari luar Kabupaten Bungo. Persaingan bisnis di bidang perumahan yang sangat ketat di jumpai di daerah Kabupaten Bungo Provinsi Jambi. Di Kabupaten Bungo perkembangan bisnis perumahan diikuti keadaan perekonomian masyarakat Kabupaten Bungo yang juga terus meningkat. Kabupaten Bungo merupakan salah satu kota yang masyarakatnya memiliki aktifitas baik di sektor formal maupun informal. Masyarakat di kota Muara Bungo yang status sosial ke atas umumnya memiliki rumah tinggal pribadi dan belum memiliki rumah pribadi senantiasa berkeinginan untuk membeli rumah dan permukiman yang dilirik lebih banyak kepada perumahan yang ditawarkan dan dipasarkan oleh para pengembang (*Developer*) yang ada di kota Muara Bungo. Hal ini dikarenakan , harga tanah yang mahal, biaya atau modal untuk membangun rumah yang juga mahal. Masyarakat lebih tertarik dengan perumahan karena dinilai lebih banyak memiliki kelebihan seperti dapat bersosialisasi dengan masyarakat dengan lebih baik, harga lebih terjangkau dan dapat melakukan pembayaran secara kredit bahkan dikalangan masyarakat yang berpenghasilan kecil, selain itu perumahan juga memiliki fasilitas yang cukup lengkap.

Berbagai perusahaan bersaing dalam menarik konsumen untuk membeli berbagai tipe rumah yang ditawarkan dan dengan berbagai macam harga. Salah satu perusahaan yang bergerak di bidang Bisnis perumahan yaitu PT. Wijoyo Oridina Properti Muara Bungo, yang mengembangkan perumahan yang bernama Bungo City Residence Muara Bungo yang melakukan kerjasama dengan pihak Bank Tabungan Negara, yang terletak di belakang terminal bus SKB Muara Bungo, yang berdampingan dengan perumahan BTN Manggis Permai.

PT. Wijoyo Oridina Properti Muara Bungo terus – menerus melakukan membangun bisnis perumahan-perumahan dengan berbagai tipe rumah di Provinsi Jambi hingga ke Kabupaten Bungo untuk mencari konsumen. Di Muara Bungo PT. Wijoyo Oridina Properti Muara Bungo mendirikan perumahan “ Bungo City Residence” yang beralamat di SKB jalan Lingkar-terminal. PT. Wijoyo Oridina Property Muara Bungo menawarkan produk perumahan dengan tipe 36, 42, 48, 54, 63, 70. PT. Wijoyo Oridina Property Muara Bungo memberikan keunggulan dari fasilitas, kenyamanan dan keamanan bagi konsumen yang membeli rumah BTN “Bungo City Residence”. Keunggulan dari perumahan “Bungo City Residence” adalah tidak jauh dari jalan raya lintas, adanya taman hijau yang indah didepan pintu gerbang perumahan, akses jalan masuk perumahan dikelilingi pagar dinding dengan dua pintu (pintu masuk dan pintu keluar), terdapat pos keamanan (satpam) dan juga kamera CCTV (*Closed Circuit Television*) . Selain itu perumahan dibuat dengan bahan material yang berkualitas dengan bentuk minimalis, lantai keramik, pondasi batu gunung cor, dinding bata diplester dan dicat, atap seng metal, plafon dengan triplek unggul, wc didalam, juga ada garasi mobil. Namun demikian, meskipun PT. Wijoyo Oridina Property telah berusaha bersaing dan memberikan yang terbaik untuk konsumen belum tentu dapat menjamin akan berhasilnya usaha pencapaian tujuan PT. Wijoyo Oridina Property.

Pada PT. Wijoyo Oridina Property menganut fungsi manajemen POAC pada perusahaannya. Secara umum fungsi manajemen POAC yaitu: *planning* (perencanaan), *organizing* (pengorganisasian), *actuating* (menggerakkan) dan *controlling* (pengawasan).

Fungsi manajemen ini digunakan pada manajemen bisnis PT. Wijoyo Oridina Property untuk menarik minat masyarakat terhadap kepemilikan rumah BTN. Fungsi Manajemen ini pun dinilai cukup berhasil, karena mulai banyaknya minat konsumen untuk kepemilikan rumah BTN Bungo City Residence walaupun jaraknya jauh dari pusat kota Muara Bungo.

Perusahaan yang baik adalah perusahaan yang dalam kinerjanya didukung dengan manajemen yang memadai, sehingga seluruh aktivitas perusahaan akan mengarah pada upaya pencapaian tujuan yang telah direncanakan. Untuk mengelola sebuah perusahaan diperlukan kemampuan manajemen yang baik, agar arah kegiatan sesuai dengan tujuan yang diinginkan. Kemampuan manajemen itu juga diperlukan untuk menjaga keseimbangan tujuan dan mampu dilaksanakan secara efektif. Manajemen diperlukan dalam berbagai kehidupan dalam mengatur langkah-langkah yang harus dilaksanakan oleh suatu perusahaan. Oleh karena itu dalam proses manajemen diperlukan adanya proses perencanaan (*planning*), pengorganisasian (*organizing*), menggerakkan (*actuating*), dan pengawasan (*controlling*).¹ Manajemen merupakan proses atau kerangka kerja yang melibatkan bimbingan atau pengarahan. Dengan menerapkan fungsi-fungsi manajemen. Oleh karena itu, apabila proses tersebut tidak baik, maka proses manajemen secara keseluruhan tidak lancar, dan proses pencapaian tujuan perusahaan akan terganggu dan akan mengalami kegagalan dalam pencapaian tujuan tersebut.

Perencanaan (*planning*) merupakan suatu perumusan persoalan-persoalan tentang apa dan bagaimana suatu pekerjaan yang hendak dilaksanakan. Perencanaan yang dilakukan oleh PT. Wijoyo Oridina Property adalah dengan menentukan di mana lokasi yang tepat dan nyaman untuk dibangun perumahan yang aman dan nyaman, menetapkan harga jual yang dapat terjangkau oleh seluruh kalangan masyarakat, promosi yang harus dilakukan oleh pihak perusahaan. Selain itu, perusahaan juga menentukan apa yang menjadi tujuan utama dalam pembangunan perumahan yaitu untuk mencukupi kebutuhan masyarakat dalam kepemilikan tempat tinggal yang aman, nyaman, serta terjangkau oleh masyarakat berpenghasilan rendah melalui KPR yang terjangkau.

Pengorganisasian (*organizing*) yaitu pengaturan setelah adanya perencanaan, dalam hal ini akan diatur dan ditentukan tentang apa tugas dan pekerjaannya sesuai jenis, serta sifat pekerjaan yang sesuai dengan karakter kemampuan yang dimiliki seseorang, juga demikian dapat dengan mudah diupayakan bagian yang sesuai dengan karakter yang dimiliki oleh seseorang dalam perusahaan. Pengorganisasian dalam PT. Wijoyo Oridina Property adalah mencari kemudian menempatkan sumber daya – sumber daya yang dibutuhkan oleh perusahaan, agar tujuan perusahaan bisa terealisasi dan tercapai dengan semaksimal mungkin.

Penggerakan (*actuating*) pelaksanaan setelah perencanaan ada, dan telah diatur tentang segala sesuatunya. Maka dapat digerakkan agar mereka mau dan suka bekerja dalam rangka menyelesaikan tugas dengan penuh tanggung jawab yang sesuai dengan perencanaan dan mengarah pada pencapaian tujuan bersama. Dalam hal ini diusahakan agar mereka jangan hanya menerima perintah saja dari atasan, namun mereka juga harus bergerak hatinya untuk menyelesaikan tugasnya dengan kesadaran masing-masing seseorang. Penggerakan yang dilakukan oleh PT. Wijoyo Oridina Property adalah dengan memberikan tugas sesuai dengan tugas dan tanggung jawab setiap karyawan dan para pekerja, agar tujuan dan target dalam pembangunan perumahan dapat dilaksanakan dengan baik dan memuaskan konsumen.

Pengawasan (*controlling*) yaitu pengendalian atau pengawasan. Walaupun rencana yang dipersiapkan sudah ada dan sangat bagus, namun belum tentu menjamin bahwa tujuan dengan sendirinya akan tercapai. Masih harus ada kendali atau control apakah masing-masing seseorang telah tepat pada tempatnya, juga cara mengerjakan dan waktunya sudah sesuai atau belum. Sehingga apabila terjadi kesalahan-kesalahan mungkin dapat diadakan

¹ Andri Feriyanto & Endang Shyta Triana, *Pengantar Manajemen*, Mediaterra, Kebumen, 2015, hal. 8

perbaiki dengan segera sehingga tujuan tercapai. Tugas pengawasan ini sangat berat, karena setiap orang mengerti tentang fungsi-fungsi pengawasan sehingga apabila seseorang atau atasan yang menjalankan fungsi tersebut secara konsekuen lalu sering kali dibenci. Namun pengawasan dilakukan agar pergerakan selalu sesuai dengan rencana dan selalu mengarah pada tujuan yang telah ditentukan. Pengawasan yang dilakukan PT. Wijoyo Oridina Property adalah dengan turun langsung kelapangan untuk melihat serta mengawasi secara langsung pekerjaan yang dilakukan oleh para pekerja agar tidak terjadi kesalahan. Namun, kadang sering terjadi kelalaian dalam proses pengawasan ini, karena masih saja sering terjadi kesalahan dan kekurangna dalam proses pembangunan.

Persaingan bisnis perumahan yang terjadi di Muara Bungo tidak hanya akan menimbulkan suatu ancaman, tetapi juga memberikan peluang yang bermanfaat bagi PT. Wijoyo Oridina Property dalam upaya meningkatkan atau memaksimalkan laba, meningkatkan volume penjualan, mengembangkan produk dengan tetap memperhitungkan kekuatan dan kelemahan yang dimiliki. Diharapkan dengan adanya persaingan tersebut, PT. Wijoyo Oridina Property terdorong untuk dapat mengembangkan strategi bisnis yang tepat sehingga langkah antisipasi terhadap kemungkinan terburuk, yang mungkin saja terjadi dapat dilaksanakan.

Tabel 1
Angsuran rumah perumahan
“ Bungo City Residence “

No	Type Rumah	Total Harga	Uang Muka	KPR MAX	Angsuran / Bulan (Rp)			
					10 Thn	15 Thn	20 Thn	25 Thn
1	36 / 91	165 jt	33 jt	132jt	1,987 jt	1,659 jt	1,520 jt	1,452 jt
2	42 / 105	220 jt	44 jt	176 jt	2,650 jt	2,212 jt	2,026 jt	1,936 jt
3	48 / 135	300 jt	60 jt	240 jt	3,613 jt	3,016 jt	2,762 jt	2,639 jt
4	48 / 135 Plus	325 jt	85 jt	240 jt	3,613 jt	3,016 jt	2,762 jt	2,639 jt
5	54 / 150	375 jt	75 jt	300 jt	4,516 jt	3,770 jt	3,453 jt	3,299 jt
6	63 / 180	450 jt	90 jt	360 jt	5,419 jt	4,532 jt	4,142 jt	3,959 jt
7	70 / 195	650 jt	200 jt	450 jt	6,774 jt	5,654 jt	5,179 jt	4,948 jt

Sumber : “ PT. Wijoyo Oridina Property “ Muara Bungo, 2018

Berdasarkan pengamatan penulis di lapangan ditemukan beberapa fenomena atau masalah di antaranya :

1. Banyaknya pesaing *developer* yang ada di kawasan kota Muara Bungo
2. Sasaran *market* utama yang ingin dicapai kurang terlaksana
3. Kurangnya pengawasan terhadap kinerja tukang dalam proses pembangunan perumahan.

Berdasarkan uraian latar belakang penelitian yang dikemukakan di atas, maka penulis merumuskan masalah yang akan dibahas dalam penelitian ini, adalah sebagai berikut:

1. Bagaimana Pelaksanaan fungsi Manajemen dalam meningkatkan pembelian rumah Bank Tabungan Negara ?
2. Apa hambatan yang dihadapi PT. Wijoyo Oridina Property dalam melaksanakan fungsi manajemen dalam meningkatkan pembelian rumah Bank Tabungan Negara ?
3. Apa upaya yang dilakukan PT. Wijoyo Oridina Property dalam melaksanakan fungsi manajemen dalam meningkatkan pembelian rumah Bank Tabungan Negara ?

2. Metode Penelitian

Dalam penelitian ini, jenis penelitian yang digunakan adalah metode penelitian Deskriptif dengan menggunakan pendekatan Kualitatif. Populasi dalam penelitian ini adalah Pimpinan, seluruh karyawan, serta konsumen PT. Wijoyo Oridina Property Muara Bungo. Sampel dalam penelitian ini sebanyak 6 (enam) orang yang terdiri dari :

1. Direktur sebanyak 1 orang.
2. Manajer Operasional sebanyak 1 orang.
3. Kepala Tukang Perumahan “Bungo City Residence” sebanyak 1 orang.
4. Marketing Sales Perumahan “Bungo City Residence” sebanyak 1 orang.
5. Konsumen sebanyak 2 orang.

Teknik pengumpulan data yang penulis gunakan dalam penelitian ini adalah studi pustaka dan studi lapangan. Analisis data yang digunakan adalah sebagai berikut :

1. Mengumpulkan data-data yang berhubungan dengan penelitian.
2. Melakukan pemeriksaan data yang didapat apakah sesuai dengan yang diharapkan.
3. Mengelompokkan data-data guna menjawab pertanyaan terhadap suatu penelitian.
4. Melaksanakan pembahasan dan perumusan terhadap data yang didapat.
5. Mengambil kesimpulan akhir terhadap data yang diteliti.

3. Hasil dan Pembahasan

3.1 Pelaksanaan Fungsi Manajemen Dalam Meningkatkan Pembelian Rumah Bank Tabungan Negara pada PT. Wijoyo Oridina Property Muara Bungo.

Setiap Perusahaan didirikan untuk suatu tujuan yang ingin dicapai, baik dalam jangka pendek maupun jangka panjang. Tujuan dapat dicapai bila perusahaan mengelola secara optimal segala sumber daya yang dimilikinya. Perusahaan yang baik adalah perusahaan yang dalam kinerjanya didukung dengan manajemen yang memadai, sehingga seluruh aktivitas perusahaan akan mengarah pada upaya pencapaian tujuan yang telah direncanakan. Untuk mengelola sebuah perusahaan diperlukan kemampuan manajemen yang baik, agar arah kegiatan sesuai dengan tujuan yang diinginkan.

1. Perencanaan (*Planning*)

Perencanaan merupakan tahap utama bagi perusahaan dalam menjalankan fungsinya. Perencanaan adalah persiapan penentuan terlebih dahulu tentang apa yang akan dikerjakan dikemudian hari dalam batas waktu tertentu untuk mencapai tujuan secara maksimal.

Perencanaan yang dilakukan oleh PT. Wijoyo Oridina Property dalam meningkatkan pembelian rumah adalah sebagai berikut :

a. Perencanaan modal

Dalam perencanaan pembangunan perumahan, dibutuhkan modal yang lumayan besar. Selain modal, perusahaan mencari lokasi atau daerah yang strategis untuk dijadikan perumahan. Luas area perumahan yang dimiliki oleh perusahaan ini adalah sekitar 14 Ha dengan kluster tanah yang sedikit bergelombang. Setelah mencari area pembangunan perumahan perusahaan menentukan tipe rumah yang akan dibangun, tipe rumah yang disediakan oleh PT. Wijoyo Oridina Property adalah tipe 36, 42, 48, 54, 63, dan 70. Setiap tipe yang ditawarkan memiliki harga dan fasilitas yang berbeda dari setiap tipe rumah yang ada.

b. Prasarana perumahan

Setelah memilih daerah yang strategis dan tipe rumah yang dibangun, perusahaan berusaha melengkapi sarana dan prasarana, seperti yang dikatakan Adi Susanto selaku Direktur perusahaan :“.....perumahan ini berbeda dengan perumahan yang pada umumnya di Muara bungo, karena kami menyediakan sarana dan prasarana yang cukup lengkap. Selain itu, perumahan ini dilengkapi dengan pagar keliling dan CCTV, dan hanya memiliki 1 akses pintu keluar masuk saja.”²

Sarana dan Prasarana penunjang rumah, seperti air, listrik, jalan, dan dekat dengan sarana umum, dengan harapan calon pembeli dan konsumen berminat dan betah tinggal diperumahan Bungo City Residence.

c. Sasaran konsumen

² Hasil Wawancara dengan Adi Susanto, Direktur PT. Wijoyo Oridina Property Muara Bungo, tanggal 24 Februari 2018

Sasaran atau target dalam pembangunan perumahan ini adalah Pegawai Negeri dan setiap masyarakat yang membutuhkan tempat tinggal yang layak huni dengan fasilitas yang lengkap, sehingga membuat konsumen menjadi lebih nyaman tinggal diperumahan Bungo City Residence.

d. Media promosi

Promosi merupakan hal yang terpenting dalam sebuah perusahaan, tanpa adanya promosi masyarakat tidak akan mengetahui kegiatan apa saja yang dilakukan oleh perusahaan dalam pembangunan, seperti yang dikatakan Setyo, Marketing Perumahan : “.....Promosi merupakan hal yang terpenting dalam sebuah perusahaan.”³

Promosi yang dilakukan oleh PT. Wijoo Oridina Property adalah dengan melakukan iklan-iklan di radio maupun di sosial media seperti facebook, selain itu menggunakan spanduk yang dipasang di daerah yang strategis dan menyebarkan brosur.

2. Pengorganisasian (*Organizing*)

Pengorganisasian adalah penentuan sumber daya-sumber daya dan kegiatan yang dibutuhkan untuk mencapai tujuan organisasi, perancangan dan pengembangan suatu organisasi atau kelompok kerja, penugasan tanggung jawab tertentu, pendelegasian wewenang. Dalam proses ini pihak perusahaan menempatkan sumber daya-sumber daya sesuai dengan keahlian yang dimiliki oleh setiap karyawan, baik itu yang ditempatkan di kantor maupun dilapangan seperti para tukang, seperti yang dikatakan Apriadi selaku pengawas lapangan, beliau mengatakan : “.....pekerja yang ditempatkan dilapangan rata-rata tamatan SMA sederajat, namun mereka sudah memiliki pengalaman dan keahlian dibidang pertukangan, sehingga tidak diragukan lagi keahlian para tukang dalam pembangunan perumahan.”⁴

Selain tukang, karyawan yang lainnya harus memiliki kemampuan sesuai dengan kebutuhan perusahaan agar dapat mencapai tujuan yang semaksimal mungkin. Adi Susanto selaku Direktur menambahkan, “.....manusia sebagai sumber daya yang utama, di dalam perusahaan haruslah diatur sedemikian rupa agar terkoordinasi dengan baik dan bisa mendukung pencapaian rencana strategi perusahaan. Apabila sumber daya manusia tidak dikelola dengan benar, maka kesuksesan perusahaan dalam pencapaian rencana strateginya akan sulit untuk diwujudkan.”⁵

Dengan adanya sumber daya manusia yang tersedia berdasarkan fungsi dan tugas masing-masing, maka pekerjaan yang dilakukan akan dapat berjalan secara optimal.

3. Penggerakan (*Actuating*)

Penggerakan adalah suatu tindakan untuk mengusahakan agar semua anggota kelompok berusaha untuk mencapai sasaran sesuatu dengan perencanaan manajerial dan usaha-usaha organisasi. Demikian pula *actuating*, yaitu menggerakkan orang-orang agar mau bekerja dengan penuh kesadaran secara bersama-sama untuk mencapai tujuan yang dikehendaki secara efektif.

Tujuan penggerakan dalam suatu organisasi adalah usaha atau tindakan dari pimpinan dalam rangka menimbulkan kemauan dan membuat bawahan tahu pekerjaannya, sehingga secara sadar menjalankan tugasnya sesuai dengan rencana yang telah ditetapkan sebelumnya.

Salah satu penggerakan yang dilakukan oleh pihak perusahaan adalah dengan melakukan promosi yang baik, Adi Susanto selaku Direktur mengatakan : “.....kegiatan

³ Hasil Wawancara dengan Setyo Kurniawati, Marketing Perumahan Bungo City Residence, tanggal 25 Februari 2018

⁴ Hasil Wawancara dengan Apriadi, Pengawas Lapangan Perumahan Bungo City Residence, tanggal 26 Februari 2018

⁵ Hasil Wawancara dengan Adi Susanto, Direktur PT. Wijoyo Oridina Property Muara Bungo, tanggal 26 Februari 2018

promosi tidak hanya mengandalkan bagian marketing, bila perlu semua staf ikut ambil bagian dalam kegiatan pergerakan dibagian promosi, sehingga terjadi kesinambungan.⁶

Selain melakukan pergerakan dalam bidang promosi, perusahaan juga melakukan kerjasama dengan pihak Bank Tabungan Negara (BTN) agar tujuan awal dari pembangunan perumahan yaitu membantu pemerintah dalam program Sejuta Rumah. Pada umumnya, pergerakan kepada bawahan diharapkan dapat membuat mereka memahami setiap arahan dan bekerja dengan sebaik mungkin.

4. Pengawasan (*Controlling*)

Sebagai salah satu fungsi manajemen, mekanisme pengawasan di dalam suatu organisasi memang mutlak diperlukan. Pelaksanaan suatu rencana tanpa diiringi dengan suatu sistem pengawasan yang baik, jelas akan mengakibatkan lambatnya bahkan tidak tercapainya sasaran dan tujuan yang telah ditentukan.

Pengawasan yang penting dalam pembangunan perumahan adalah pengawasan yang dilakukan langsung kelapangan. Apriadi selaku pengawas lapangan mengatakan : “.....pekerjaan yang dilakukan oleh tukang harus diawasi dan dibimbing agar tidak terjadi kelalaian dalam proses pengerjaan pembangunan. Biasanya kami langsung memberikan tanggungjawab kepada kepala tukang untuk dapat mengawasi para bawahannya agar bekerja semaksimal mungkin.”⁷

Pengawasan yang baik harus tetap dilakukan untuk menjaga agar setiap pekerjaan yang dilakukan berjalan dengan baik dan maksimal. Menurut Adi Susanto selaku Direktur mengatakan : “.....pengawasan dalam setiap kegiatan sangat penting. Pengawasan yang dilakukan baik itu bersifat secara langsung, maupun melalui laporan rutin yang dilakukan setiap seminggu sekali untuk semua proyek, kemudian dievaluasi mana yang kurang kemudian diberi masukan.”⁸

Namun, dalam setiap pengawasan tidak menutup kemungkinan bahwa dalam setiap proses kegiatan masih terdapat kendala-kendala yang menyebabkan kurang maksimalnya pekerjaan dalam proses pembangunan.

Berdasarkan hasil penelitian di atas, penulis menyimpulkan bahwa pelaksanaan fungsi manajemen dalam sebuah perusahaan harus berjalan dengan baik dan saling mempengaruhi antara satu dengan yang lain, agar tujuan perusahaan dalam meningkatkan penjualan perumahan bank Tabungan Negara dapat tercapai dengan target yang secara maksimal. Perusahaan PT. Wijoyo Oridina Property Muara Bungo dalam menerapkan dan melaksanakan fungsi manajemen sudah cukup baik dan dilakukan secara semaksimal mungkin sehingga dalam setiap proses pelaksanaan dalam perusahaan berjalan dengan lancar dan baik.

3.2 Hambatan PT. Wijoyo Oridina Property dalam Melaksanakan Fungsi Manajemen dalam Meningkatkan Pembelian Rumah Bank Tabungan Negara.

Dalam pelaksanaan fungsi manajemen , tidak jarang masih sering terdapat hambatan yang ditemui dalam penerapannya, sehingga banyak hambatan yang mempengaruhi minat beli konsumen. Adapun hambatan yang dihadapi PT. Wijoyo Oridina Property Muara Bungo dalam pelaksanaan fungsi manajemen yaitu :

1. Banyaknya Pesaing *Developer* yang Ada Di Kawasan Kota Muara Bungo

Perkembangan yang pesat terjadi di daerah Kabupaten Bungo, baik itu dikarenakan pertumbuhan penduduk yang semakin tahun semakin berkembang maupun dikarenakan masuknya pendatang baru dari luar Kabupaten Bungo. Di Kabupaten Bungo perkembangan

⁶ Hasil Wawancara dengan Adi susanto, Direktur PT. Wijoyo Oridina Property Muara bungo, tanggal 26 Februari 2018

⁷ Hasil Wawancara dengan Apriadi, Pengawas Lapangan Perumahan Bungo City Residence, tanggal 26 Februari 2018

⁸ Hasil Wawancara dengan Adi susanto, Direktur PT. Wijoyo Oridina Property Muara bungo, tanggal 26 Februari 2018

bisnis perumahan diikuti keadaan perekonomian masyarakat Kabupaten Bungo yang juga terus meningkat. Banyaknya jumlah *Developer* yang ada di Muara Bungo membuat para konsumen terkadang bingung untuk memilih perumahan mana yang akan mereka pilih untuk dijadikan tempat tinggal mereka. Dengan jumlah peminat di Muara Bungo yang relatif tetap namun jumlah *developer* yang lumayan banyak menyebabkan para *developer* tersebut saling bersaing dalam menarik minat masyarakat dalam membeli rumah dipemukiran mereka.

Terhadap kondisi ini peneliti melakukan wawancara dengan salah satu konsumen Bungo City Residence mengatakan :“..... banyak perumahan yang ada di Muara Bungo ini, sehingga membuat bingung para konsumen untuk memilih perumahan mana yang cocok. Namun, hal utama yang menjadi penilaian adalah sarana dan prasarana yang lengkap di perumahan yang akan membuat rumah menjadi nyaman dan aman.”⁹

Banyaknya jumlah pesaing *developer* yang ada di kawasan Kota Muara Bungo yang berjumlah sekitar 30 *developer* dimana setiap perumahan menawarkan fasilitas-fasilitas serta harga yang dianggap terjangkau, membuat PT. Wijoyo Oridina Property Muara Bungo terus melakukan upaya yang semaksimal mungkin untuk menarik minat konsumen untuk memilih Perumahan yang mereka tawarkan.

Dari hasil observasi peneliti, bahwa posisi perumahan Bungo City Residence ini terletak diantara tiga (3) perumahan dimana membuat para konsumen menjadi bingung dan ragu karena harga yang ditawarkan perumahan tersebut, terbilang lebih murah. Berdasarkan hasil wawancara peneliti kepada Direktur perumahan Bungo City Residence :“..... keadaan seperti ini setidaknya dianggap sebagai pemicu pihak perusahaan untuk terus melakukan pelayanan yang maksimal, namun untuk masalah harga, hal ini sudah sesuai dengan fasilitas-fasilitas penunjang lainnya yang kami berikan.”¹⁰

Berdasarkan hasil penelitian diatas, penulis menyimpulkan bahwa banyaknya jumlah *Developer* dikawasan Muara Bungo membuat PT. Wijoyo Oridina Property Muara Bungo terus melakukan upaya yang maksimal untuk menarik konsumen agar membeli perumahan yang mereka tawarkan.

2. Sasaran *Market* Utama yang Ingin Dicapai Kurang Terlaksana

Dalam pembangunan perumahan Bungo City Residence Muara Bungo, pihak perusahaan sudah menetapkan sasaran utama sebagai konsumen yaitu Pegawai Negeri yang sudah mempunyai pendapatan tetap. Hal ini dikarenakan semakin meningkatnya jumlah Pegawai Negeri yaitu berjumlah sekitar 6.242 berdasarkan Golongan kepangkatan,¹¹ namun dalam pelaksanaannya mengalami kendala dimana Pegawai Negeri yang mempunyai pendapatan tetap terkadang sudah memiliki pinjaman yang relative besar di bank lain sehingga dalam proses kepemilikan rumah, para pegawai mengalami kesulitan, seperti yang dikatakan oleh Adi Susanto selaku Direktur : “.....terkadang yang menjadi kendala utama pegawai negeri adalah dalam proses pengajuan kredit kepemilikan rumah yang tidak disetujui oleh pihak bank Tabungan Negara, dikarenakan mereka telah memiliki pinjaman yang relative besar di bank lain.”¹²

Dengan jumlah penduduk Muara Bungo yang berjumlah sekitar 138.909 penduduk¹³ diharapkan menjadi peluang yang baik bagi *developer* yang ada di Muara Bungo, begitu pula dengan perusahaan PT. Wijoyo Oridina Property untuk tetap memperhitungkan hal tersebut, karena semakin meningkatnya pertumbuhan penduduk maka semakin meningkat pula kebutuhan primer khususnya rumah.

⁹ Hasil Wawancara dengan Sarjito, Konsumen Perumahan Bungo City Residence, tanggal 01 Februari 2018

¹⁰ Hasil Wawancara dengan Adi Susanto, Direktur PT. Wijoyo Oridina Property Muara Bungo, tanggal 01 Februari 2018

¹¹ <https://bungokab.bps.go.id>, diakses pada tanggal 03 Februari 2018

¹² Hasil Wawancara dengan Adi Susanto, Direktur PT. Wijoyo Oridina Property Muara Bungo, tanggal 01 Februari 2018

¹³ <https://bungokab.bps.go.id>, diakses pada tanggal 03 Februari 2018

Berdasarkan hasil penelitian di atas, penulis menyimpulkan bahwa sasaran utama dari pembangunan perumahan Bungo City Residence yaitu Pegawai Negeri namun dalam pelaksanaannya mengalami kendala.

3. Kurangnya Pengawasan Terhadap Kinerja Tukang dalam Proses Pembangunan Perumahan.

Dalam proses pembangunan terkadang masih terjadi kelalaian dari kinerja tukang, sehingga terkadang dalam pembuatan rumah terdapat kekurangan-kekurangan, seperti yang dikatakan Krisnawati seorang konsumen Perumahan Bungo City Residence : “.....terkadang masih ada kekurangan-kekurangan dalam proses pembuatan rumah, sehingga sering terjadi complain dari konsumen, seperti pemasangan angin-angin rumah yang miring.”¹⁴

Dari hasil observasi peneliti, tampak bahwa sumber daya manusia khususnya tukang yang tersedia di Perumahan Bungo City Residence masih bisa dikategorikan cukup yaitu berjumlah kurang lebih delapan (8) grub dimana setiap grub terdiri dari 4-5 tukang. Didalam setiap grub terdapat satu (1) kepala tukang, dimana kepala tukang tersebut ikut bekerja bersama dengan tukang yang lain di dalam grub tersebut.

Beberapa hal yang peneliti amati antara lain saat proses pembangunan berlangsung terdapat beberapa tukang yang kurang memperhatikan pekerjaannya, selain itu pekerjaan juga terkesan terburu-buru karena target pembangunan rumah yang harus selesai dengan tempo hari yang ditentukan sehingga membuat para tukang bekerja dengan rasa tertekan oleh target.

Berdasarkan penelitian di atas, penulis menyimpulkan bahwa dalam kegiatan pengawasan terhadap kinerja tukang masih sering menghadapi kendala-kendala sehingga membuat kinerja tukang kurang maksimal.

3.3 Upaya yang dilakukan PT. Wijoyo Oridina Property dalam Melaksanakan Fungsi Manajemen dalam Meningkatkan Pembelian Rumah Bank Tabungan Negara

Dengan meningkatkan persaingan bisnis di bidang pengembang perumahan BTN maka harus melaksanakan fungsi manajemen yang baik agar dapat mempengaruhi minat beli konsumen. Untuk mengatasi hambatan-hambatan dalam melaksanakan fungsi manajemen dalam meningkatkan pembelian rumah, PT. Wijoyo Oridina Property Muara Bungo melakukan upaya-upaya yang maksimal yaitu :

1. Meningkatkan Mutu Pelayanan dan Promosi Terhadap Konsumen

Dengan adanya jumlah *Developer* yang semakin meningkat dan jumlah peminat yang relatif tetap disetiap tahunnya, maka pihak PT. Wijoyo Oridina Property Muara Bungo melakukan peningkatan Mutu Pelayanan terhadap calon konsumen maupun konsumen itu sendiri.

V. Toto Hanggoro selaku *Site Manager* dan bagian logistic Perumahan Bungo City Residence mengatakan : “.....dalam membangun perusahaan tidak hanya mencari keuntungan semata, tetapi yang paling utama adalah kepuasan dan pelayanan terhadap konsumen itu sendiri, sehingga konsumen merasa lebih nyaman untuk tetap tinggal di Perumahan Bungo City Residence.”¹⁵

Dengan meningkatkan mutu pelayanan ini pihak perusahaan berharap agar konsumen tertarik dalam memilih perumahan yang ditawarkan PT. Wijoyo Oridina Property Muara Bungo. Selain itu, Setyo Kurniawati selaku Marketing Perusahaan Bungo City Residence mengatakan : “.....untuk menarik dan meraih minat para konsumen dan

¹⁴ Hasil wawancara dengan Krisnawati, Konsumen Perumahan Bungo City Residence, tanggal 02 Februari 2018

¹⁵ Hasil Wawancara dengan V. Toto Hanggoro, *Site Manager* dan Bagian Logistik Perumahan Bungo City Residence, tanggal 03 Februari 2018

pelanggan, perusahaan biasanya menggunakan strategi harga. Penerapan strategi harga jual juga bisa digunakan untuk mensiasati para pesaing.¹⁶

Lebih lanjut dijelaskan oleh Adi Susanto Direktur PT. Wijoyo Oridina Property bahwa dalam menjalankan suatu usaha yang paling utama adalah pelayanan. Semakin baik pelayanan maka semakin meningkat pula jumlah konsumen yang datang.

Selain meningkatkan mutu pelayanan, pihak perusahaan juga melakukan kegiatan promosi dan diskon-diskon seperti yang dikatakan Adi Susanto selaku Direktur perusahaan :“.....selain pelayanan promosi juga penting agar konsumen tertarik untuk membeli perumahan Bungo City, diskon-diskon pun juga kami berikan dihari-hari tertentu, seperti diskon dihari raya Idul Fitri, ulang tahun Indonesia dan hari-hari penting lainnya.¹⁷

Dengan adanya peningkatan dalam pelayanan terhadap konsumen dan melakukan promosi dan diskon-diskon terhadap perumahan Bungo City Residence diharapkan konsumen tertarik membeli rumah di perumahan Bungo City Residence, sehingga tingkat penjualan dan pembelian perumahan menjadi meningkat dan tujuan dari perusahaan tercapai secara optimal dan maksimal.

2. Mencari Sasaran Market Lain yang Dirasa Lebih Memungkinkan

Meski tujuan *Market* utama dalam PT. Wijoyo Oridina Property Muara Bungo adalah Pegawai Negeri dengan pendapatan yang tetap, tidak menutup kemungkinan bagi konsumen yang Non Pegawai Negeri untuk memiliki rumah yang nyaman dan layak huni yang ditawarkan perusahaan tersebut.

Setyo Kurniawati selaku Marketing Perumahan Bungo City Residence mengatakan : “.....di perumahan Bungo City ini hampir rata-rata yang berminat memiliki rumah di Perumahan Bungo City Residence adalah para Wiraswasta dan karyawan perusahaan swasta.¹⁸

Dengan jumlah penduduk Muara Bungo yang berjumlah sekitar 138.909 penduduk¹⁹ diharapkan menjadi peluang yang baik bagi *developer* yang ada di Muara Bungo, begitu pula dengan perusahaan PT. Wijoyo Oridina Property untuk tetap memperhitungkan hal tersebut, karena semakin meningkatnya pertumbuhan penduduk maka semakin meningkat pula kebutuhan primer khususnya rumah.

Lebih lanjut dijelaskan oleh Adi Susanto bahwa dengan menentukan sasaran market yang bukan hanya Pegawai Negeri saja, diharapkan para konsumen yang mempunyai latar belakang pekerjaan yang lain dapat memiliki hunian yang nyaman, aman dan lengkap sarana dan prasarana.

3. Melakukan Pengawasan Dalam Setiap Proses Pembangunan Perumahan.

Pelaksanaan suatu rencana tanpa diiringi dengan suatu sistem pengawasan yang baik, jelas akan mengakibatkan lambatnya bahkan tidak tercapainya sasaran dan tujuan yang telah ditentukan. Dalam proses pembangunan rumah, tentu tidak lepas dari adanya kekurangan-kekurangan dalam proses pengerjaannya. Oleh karena itu, untuk meminimalkan keluhan dari para konsumen akibat kekurangan dalam perumahan, dilakukan pengawasan secara langsung yaitu turun langsung kelapangan untuk memberikan arahan kepada para tukang.

Pengawasan yang lebih maksimal adalah pengawasan yang dilakukan langsung oleh atasan dengan turun langsung ke lapangan. Hal ini dikatakan oleh Adi Susanto Direktur PT. Wijoyo Oridina Property : “... dalam setiap proyek pengerjaan perumahan terdapat minimal

¹⁶ Hasil Wawancara dengan Setyo Kurniawati, Marketing Perumahan Bungo City Residence, tanggal 03 Februari 2018

¹⁷ Hasil Wawancara dengan Adi Susanto, Direktur PT. Wijoyo Oridina Property Muara Bungo, tanggal 03 Februari 2018

¹⁸ Hasil Wawancara dengan Setyo Kurniawati, Marketing Perumahan Bungo City Residence, tanggal 03 Februari 2018

¹⁹ <https://bungokab.bps.go.id>, diakses pada tanggal 03 Februari 2018

satu (1) orang pengawas sehingga dalam proses pembangunan dapat berjalan dengan baik dan berjalan lancar.²⁰

Pelaksanaan pengawasan yang dilakukan secara baik diharapkan dapat meminimalisir keluhan dan kekurangan dalam perumahan, sehingga para konsumen merasa puas dan nyaman.

4. Kesimpulan

1. Pelaksanaan fungsi manajemen yang dilakukan PT. Wijoyo Oridina Property dalam meningkatkan pembelian Rumah bank Tabungan Negara sudah berjalan dengan baik, namun masih terdapat kekurangan-kekurangan yang masih harus diperbaiki agar manajemen dalam perusahaan tersebut dapat berjalan secara optimal dan efektif.
2. Hambatan yang dihadapi PT. Wijoyo Oridina Property Muara Bungo dalam pelaksanaan fungsi manajemen dalam meningkatkan pembelian rumah bank tabungan Negara antara lain adalah : Banyaknya pesaing *developer* yang ada dikawasan Kota Muara Bungo, sasaran *market* utama yang ingin dicapai kurang terlaksana, serta kurangnya pengawasan terhadap kinerja tukang dalam proses pembangunan perumahan.
3. Upaya-upaya yang dilakukan PT. Wijoyo Oridina Property Muara Bungo dalam pelaksanaan fungsi manajemen dalam meningkatkan pembelian rumah bank tabungan Negara antara lain adalah (1) Meningkatkan mutu pelayanan terhadap konsumen (2) Mencari sasaran *market* lain yang dirasa lebih memungkinkan (3) Melakukan pengawasan baik secara langsung maupun secara berkala dalam setiap proses pembangunan perumahan.

Saran-saran

1. Agar Direktur PT. Wijoyo Oridina Property meningkatkan pelayanan perumahan Bungo City Residence agar konsumen memilih perumahan tersebut sebagai hunian tempat tinggal mereka.
2. Agar Direktur PT. Wijoyo Oridina Property Muara Bungo terus mengawasi tukang agar kinerja tukang dapat menghasilkan kualitas rumah yang baik dan fasilitas penunjang kenyamanan konsumen terpasang sesuai yang diharapkan.
3. Agar tenaga kerja dapat mengoptimalkan kemampuan dalam memberikan kepuasan pelayanan sehingga konsumen akan merasa puas dan perusahaan terus dapat mempertahankan eksistensinya di dunia perumahan.

Daftar Pustaka

- Abdul Kadir Muhammad, (2002). *Hukum Perusahaan Indonesia*, Citra Aditya Bakti, Bandung.
- Andi Prastowo, (2011). *Metode Penelitian Kualitatif*, Ar-ruzz, Yogyakarta.
- Andri Feriyanto dan Endang Shyta Triana, (2015). *Pengantar Manajemen*, Mediaterra, Kebumen.
- Cholid Narbuko dan Abu Achmadi, (2013). *Metodologi Penelitian*, Bumi Aksara, Jakarta.
- C.S.T Kansil dan Christie S.T Kansil, (2005). *Hukum Perusahaan Indonesia (Aspek Hukum Dalam Ekonomi)*, Pradnya Paramita, Jakarta.
- Donni Juni Priansa dan Fenny Damayanti, (2015). *Administrasi dan Operasional Perkantoran*, Alfabeta, Bandung.
- Hendi Haryadi, (2009). *Administrasi Perkantoran Untuk Manajemen & Staf*, Visimedia, Jakarta.
- Muhamad Firdaus, (2012). *Manajemen Agribisnis*, Bumi Aksara, Jakarta.
- Husein Umar, (2003). *Studi Kelayakan Bisnis*, Gramedia Pustaka Utama, Jakarta.
- Irra Chrisyanti Dewi, (2011). *Pengantar Ilmu Administrasi*, Prestasi Pustakaraya, Jakarta.
- Kasmir, (2014). *Dasar – Dasar Perbankan*, Raja Grafindo Persada, Jakarta.

²⁰ Hasil Wawancara dengan Adi Susanto. Direktur PT. Wijoyo Oridina Property Muara Bungo, tanggal 03 Februari 2018

- Sugiyono, (2012). *Metode Penelitian Administrasi*, Alfabeta, Bandung.
Suwinto Johan, (2011). *Studi Kelayakan Pengembangan Bisnis*, Graha Ilmu, Yogyakarta.
T. Hani Handoko, (2012). *Manajemen Edisi 2*, BPFE, Yogyakarta.