

Strategi bisnis ruang perkantoran bima tower dalam menghadapi siklus ekonomi alternatif penjualan

Fredi Chandra, author

Deskripsi Lengkap: <https://lib.ui.ac.id/detail?id=20438432&lokasi=lokal>

Abstrak

ABSTRAK

Karya Akhir ini berinisiatif mengangkat masalah properti, khususnya bisnis ruang perkantoran di Jakarta yang sekarang sedang lesu. Dengan tingkat pertumbuhan ekonomi yang cukup stabil untuk jangka panjang, perkembangan bisnis gedung perkantoran pada dasarnya juga semakin maju. Pada kondisi bisnis yang lemah sekarang ini, bisnis ruang perkantoran perlu memilih alternatif yang terbaik untuk mempertahankan bisnisnya, bahkan untuk dapat memperoleh keuntungan.

Studi ini mengambil kasus gedung perkantoran ?Bima Tower?. Gedung 24 lantai dengan luas bangunan 19.230 m² ini berdiri diatas tanah seluas 4.000 m² dan berlokasi di kawasan Segitiga Emas Jakarta. Masa pembangunan gedung mulai 1988 sampai dengan kuartal ke-3 1991. Total biaya investasinya sebesar us\$ 40,364,000 dengan 90% dibiayai offshore loan dan 10% modal disetor.

Studi ini menguji beberapa alternatif penjualan ruang perkantoran tersebut, yang didukung dengan analisa kuantitatif (khususnya dengan Capital Budgeting) maupun kualitatif dengan parameter?parameter keuangan dan prospek pasar sehingga dapat menjadi strategi bisnis yang solid.

Pada tahun 1992 mulai muncul alternatif penjualan strata title. Hal ini cukup mengisik kejelian para pemegang sahamnya. Beberapa alternatif yang harus dipertimbangkan antara lain menyewakan gedung sampai tahun tertentu untuk kemudian dijual melalui alternatif pelepasan asset, saham atau strata title.

Untuk mencari alternatif terbaik dipakai teknik capital budgeting pada alternatif penjualan yang bersifat ?Mutually Exclusive Project?. Namun turbulensi lingkungan usaha juga memaksa kita untuk melihat parameter-parameter yang sulit

dikuantitatifkan. Untuk itu analisa kualitatif juga perlu dilakukan sebagai judgement untuk mendukung keputusan akhir.

Analisa kuantitatif didasarkan atas cashflow perusahaan sampai dengan 20 tahun, dengan parameter-parameter yang asumsinya diperhitungkan dengan cermat dan survey beberapa konsultan properti di Jakarta. Parameter-parameter tersebut adalah nilai tukar, tingkat hunian, tarif sewa, service charge, tingkat pertumbuhan perekonomian Indonesia, tingkat inflasi dan lain sebagainya. Dan cash flow yang diperoleh, bisa dihitung parameter setiap tahunnya, baik profitability index, IRE, NPV maupun payback period untuk setiap alternatif. Penjualan strata title diasumsikan pada 1994, 1995 dan 1996. Pada alternatif ini, cashflow hanya dihitung sampai 1997.

Disamping itu, analisa kualitatif mengkaji hasil yang dicapai dari analisa kuantitatif melalui penelaahan atas praktek bisnis ruang perkantoran di Jakarta pada umumnya.

Dari hasil analisa atas seluruh alternatif penjualan, ternyata masing-masing memiliki kelebihan dan kekurangan. Pada alternatif menyewakan, baik PI, IRR, NPV dan payback period menghasilkan angka dibawah harapan rata-rata return yang diharapkan. Bahkan kerugian akuntansi dan defisit pada 3 tahun pertama beroperasi tidak dapat dihindarkan. Kendatipun demikian, alternatif memberikan penghematan pembayaran pajak penghasilan perseroan akibat tingginya Loss Carry Forward serta kemungkinan diperoleh capital gain untuk jangka panjang.

Menjual asset ternyata tidak mampu memberikan hasil maksimal kepada pemegang saham. Masalahnya terletak pada pembebanan pajak penghasilan berganda baik kepada perseroan (corporate income) maupun pemegang saham (dividend).

Menjual saham menghasilkan parameter yang lebih menguntungkan daripada alternatif menyewakan maupun menjual asset. Alternatif ini dapat menghemat pajak penghasilan perseroan sampai 100%, dan memberikan fleksibilitas kepada pemilik saham karena memungkinkan dipertahankannya sebagian kepemilikan melalui penjualan

saham secara proporsional, serta transaksinya murah dan singkat. Disamping itu, alternatif ini dapat membantu cash flow pembeli karena kemungkinan dilanjutkannya seluruh pinjaman yang sedang berjalan, dan transaksi ini bukan merupakan objek Pajak pertambahan Nilai.

Pada alternatif strata title, kendatipun perusahaan harus terlebih dahulu menyewakan ruang selama 3 tahun pertama, cash flow dan alternatif ini masih mencapai hasil yang lebih menguntungkan dari seluruh alternatif yang lain. Shareholders memperoleh IRR 15,17% dan NPV US 2,626,000 yang hanya dicapai dalam 7 tahun.

pemilihan alternatif berdasarkan hasil analisa kuantitatif dan kualitatif ternyata menghasilkan 2 alternatif terbaik, masing-masing untuk kondisi yang berlainan.

pemilihan alternatif keputusan penjualan gedung perkantoran sangat tergantung pada tujuan investasi. Kalau ingin investasi jangka panjang, lebih baik memilih alternatif Menyewakan Ruang untuk memperoleh capital gain yang pada saat tertentu dapat diperoleh melalui Penjualan Saham pada tingkat IRR dan NPV shareholders optimal.

Bila yang dipilih adalah investasi jangka pendek, maka alternatif Menjual Strata Title akan sangat mendukung, karena menghasilkan cash flow yang kuat, cepat dan mempunyai peluang untuk melakukan investasi lain.

Untuk kasus dalam studi ini, diusulkan agar pemegang saham Bima Tower melepas seluruh atau sebagian sahamnya secara bertahap setelah tahun ke-5 kepada investor yang berminat. Hal ini mengingat kondisi Bima Tower yang telah terlanjur dibangun tanpa melalui perencanaan awal yang matang atas tujuan investasi dan pemilihan alternatif penjualan. Dengan demikian akan lebih cepat, murah, sederhana dan mampu meraih Capital Gain optimal bila dengan alternatif Menjual Saham kepada satu atau dua investor, daripada Menjual Strata Title kepada Puluhan bahkan sampai ratusan investor ditambah dengan koridisi Pasar Strata Title yang masih belum menentu.