

Prospek dan pengembangan strategi bersaing bisnis apartemen di Jakarta: telaah kasus PT BRasali Realty

Edi Riyanto, author

Deskripsi Lengkap: <https://lib.ui.ac.id/detail?id=20452143&lokasi=lokal>

Abstrak

Pada saat bisnis properti lainnya sedang dalam suasana lesu akibat tight money policy sebaliknya bisnis apartemen justru sedang dalam keadaan menanjak. Di satu sisi permintaan akan apartemen mencapai jumlah yang besar sedangkan di lain sisi apartemen yang tersedia masih sedikit (terutama di Jakarta), hal tersebut menyebabkan timbulnya peluang bisnis yang menarik.

Setelah kepemilikan bersama dalam sebuah bangunan diatur secara tegas, investasi properti mulai bergairah, salah satu diantaranya adalah bisnis apartemen. Bisnis apartemenpun kemudian tidak hanya mengenal sistem sewa tetapi juga sistem penjualan strata title dimana sistem ini memungkinkan seseorang untuk membeli/memiliki suatu unit apartemen. Bisnis apartemen yang semula merupakan bisnis yang mempunyai resiko tinggi dan waktu pengembalian modal yang panjang (sekitar 8-15 tahun), kini dapat mencapai 'break even point' dalam waktu yang relatif singkat (2-3 tahun). Pasar investasi apartemen yang selama puluhan tahun terakhir ini tidur nyenyak, kemudian mendadak bangun dan bergerak cepat. Dalam waktu singkat terjadi penambahan suplai apartemen baru sampai lebih dari 2000 unit. Sebagian besar diantaranya selesai dibangun akhir tahun 1993 atau awal tahun 1994. Akibatnya setelah melewati tahun 1995 ada kemungkinan over supply. Dengan makin meningkatnya potensi pasar yang diikuti oleh makin banyaknya pelaku bisnis yang masuk ke dalam bisnis apartemen ini mengakibatkan persaingan akan semakin ketat. Bisnis apartemen merupakan bisnis jasa. Dimana kepuasan konsumen ditentukan oleh hal-hal yang tidak mudah dihitung, maka perusahaan harus bertindak proaktif dengan cara menciptakan suatu keunggulan bersaing yang dapat menjadi faktor kunci dan keberhasilan. Dengan kata lain produk yang dihasilkan harus memiliki nilai tambah dibandingkan dengan produk pesaing, terutama dalam menghadapi kemungkinan over supply.

Kunci sukses lainnya untuk pengusaha dalam bisnis apartemen yang harus menjadi perhatian adalah faktor lokasi yang strategis, dengan akses yang dekat dengan pusat bisnis, pusat perbelanjaan dan kegiatan sehari-hari.

Golf Hill Terrace yang merupakan obyek dan studi kasus dalam karya akhir ini merupakan produk yang memiliki banyak kelebihan, yaitu lokasi yang nyaman dengan pemandangan langsung kelapangan golf bertaraf internasional, dekat dengan pusat perbelanjaan, lokasi yang prestisius, rumah sakit, sekolah, juga fasilitas yang prima dan Golf Hill Terrace. Keunggulan utama dan Golf Hill adalah akses lalu lintas yang cepat ke tempat-tempat yang penting. Meskipun lokasinya tidak begitu dekat dengan tempat kerja, namun hal tersebut dapat ditutupi dengan akses lalu lintas yang cepat.

Setelah keberhasilan Brasali sebagai developer dari Golf Hill, kemungkinan besar dalam pandangan konsumen timbul image bahwa Brasali adalah developer untuk apartemen-apartemen yang memiliki nilai tambah tersendiri. Hanya saja untuk mengulang kesuksesan dan Golf Hill bukanlah hal yang mudah. Pada saat ini mencari lokasi yang setara dengan lokasi Golf Hill sudah sangat sulit.

