

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Pada masa perekonomian global saat ini persaingan antar pelaku usaha menjadi semakin ketat dan kompetitif. Para pelaku usaha dituntut untuk terus mengembangkan strategi perusahaannya dalam rangka menjaga eksistensi usaha dan menghadapi persaingan dengan perusahaan lainnya. Dalam mengembangkan strategi perusahaan perlu untuk menganalisa baik faktor internal maupun faktor eksternal yang dihadapi perusahaan yang kemudian menjadi input dalam memformulasikan strategi perusahaan. Strategi yang diformulasikan tersebut kemudian diimplementasikan dalam rangka mencapai tujuan perusahaan. Perusahaan yang memiliki strategi yang tepat dan efektif akan dapat bertahan, bertumbuh, dan bersaing dengan perusahaan lainnya di industrinya tersebut.

Hal di atas menunjukkan bahwa perusahaan-perusahaan di semua sektor industri harus membuat perencanaan untuk pertumbuhan dan kelangsungan hidup di era persaingan global, termasuk juga perusahaan-perusahaan di sektor industri properti dan real estate (properti dan real estate selanjutnya disebut "**Properti**").

Sektor Properti merupakan salah satu sektor industri yang mempunyai kontribusi penting dalam perekonomian nasional. Dalam artikel yang dimuat di Kompas.com, Direktur Eksekutif Jakarta Property Institute Wendy Haryanto mengatakan "sektor properti berkontribusi signifikan dalam pertumbuhan perekonomian. Di Jakarta saja, industri ini menyumbang sekitar Rp 32,3 triliun atau 17,61 persen pada tahun 2019, sektor propertijuga menyerap tenaga kerja di Jakarta

sebanyak 425.000 orang” (Alexander, 2020). Sektor Properti ini juga mampu menarik dan mendorong berbagai aktifitas pada sektor-sektor industri lainnya.

Industri Properti terus berkembang sejalan dengan pertumbuhan ekonomi dan kebutuhan masyarakat. Hal tersebut menjadi sangat menarik minat para pelaku usaha untuk menjalankan usaha di industri Properti. Permintaan akan semakin banyak seiring dengan bertambahnya jumlah penduduk dan bertambahnya kebutuhan manusia akan tempat tinggal, perkantoran, pusat ritel, wisata dan lain-lain. Kondisi ini mengharuskan setiap perusahaan Properti untuk berlomba-lomba dalam memantapkan daya saing mereka di industri ini. Dengan kata lain setiap perusahaan Properti harus memikirkan strategi untuk menghadapi persaingan dunia usaha yang semakin kompleks.

Dalam penelitian ini akan berfokus pada formulasi strategi bisnis perusahaan Properti dengan menggunakan analisis *Strengths, Weaknesses, Opportunities and Threats* (“SWOT”). Menurut Fahmi (2013: 254) tujuan diperlukannya analisis SWOT adalah dimana setiap produk yang beredar dipasaran pasti akan mengalami pasang surut dalam penjualan, perusahaan dapat menganalisis kekuatan dan kelemahan yang dimiliki melalui telaah terhadap kondisi internal perusahaan, serta analisis mengenai peluang dan ancaman yang dihadapi perusahaan yang dilakukan melalui telaah terhadap kondisi eksternal perusahaan.

Peranan analisis SWOT selain sebagai alat untuk mengidentifikasi kondisi yang terjadi di perusahaan, analisis SWOT juga sebagai pendukung manajemen dalam mengambil keputusan untuk menentukan strategi bagi perusahaannya. Dengan menerapkan analisis SWOT dalam menentukan strategi bisnis perusahaan,

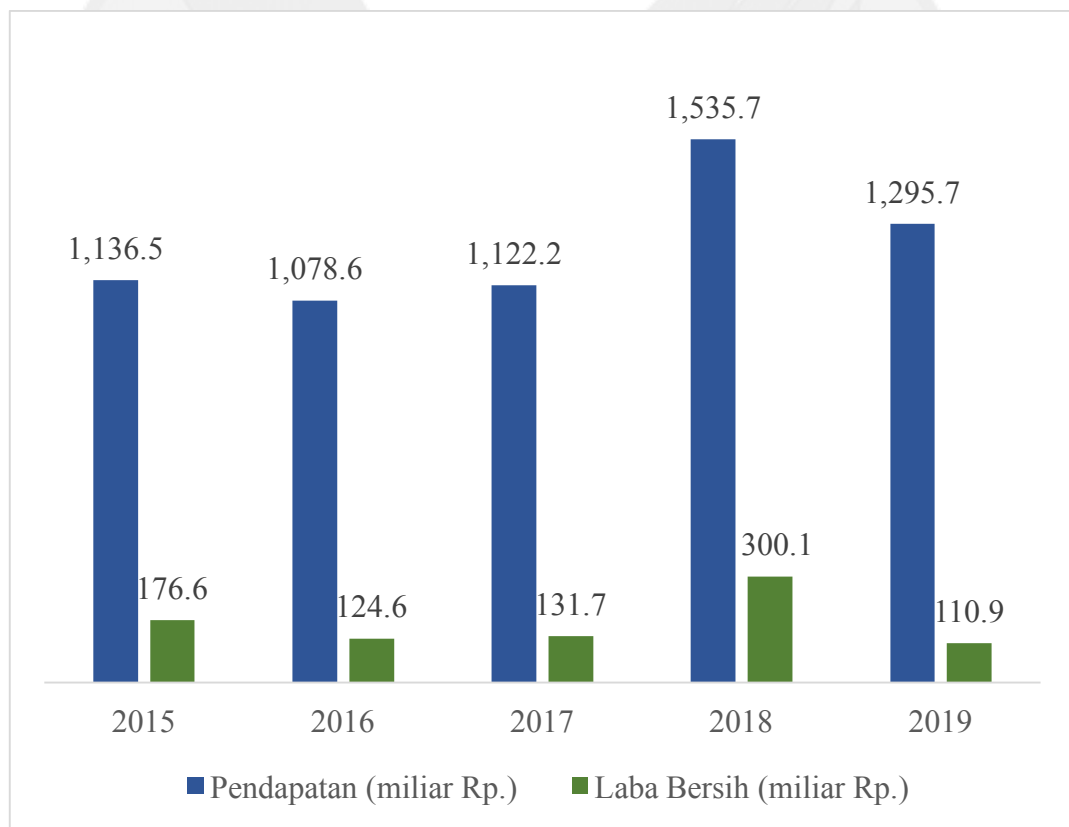
manajemen dalam menjalankan dan mengembangkan usaha akan lebih terfokus, sehingga perusahaan memiliki daya saing dalam berkompetisi dengan para pesaingnya. Dengan demikian, penting bagi perusahaan Properti mengidentifikasi kekuatan dan kelemahan yang dimiliki serta peluang dan ancaman yang dihadapinya dalam merumuskan strategi perusahaan dalam rangka menciptakan keunggulan bersaing.

Perusahaan Properti yang menjadi objek penelitian ini adalah PT Jakarta Setiabudi Internasional, Tbk. (“**JSI**”). Berdasarkan informasi data profil emiten dan perusahaan publik yang dimuat di <https://www.ojk.go.id/id/kanal/pasar-modal/Pages/Emiten-dan-Perusahaan-Publik.aspx>, perusahaan Properti tahun 2017 diklasifikasikan ke dalam 3 sektor, yakni: sektor perhotelan; sektor konstruksi; dan sektor properti dan real estate. Dan, JSI merupakan salah satu contoh perusahaan Properti yang diklasifikasikan ke dalam sektor perhotelan.

JSI merupakan salah satu pemain utama industri Properti di Indonesia, yang usahanya berfokus pada investasi dan pengembangan properti. Dalam menjalankan bisnis properti JSI mendapatkan pendapatan berulang (*recurring income*) dalam jangka waktu panjang dari properti untuk menghasilkan sewa atau kenaikan nilai atau keduanya (“**Properti Investasi**”), dan pendapatan tidak berulang (*non-recurring income*) dalam jangka waktu pendek dari properti yang dikembangkan/dibangun dan dijual untuk menghasilkan penjualan (“**Properti Pengembangan**”).

JSI ini memiliki portofolio properti berupa gedung-gedung hotel, gedung-gedung perkantoran, gedung-gedung pusat retail, serta bangunan residensial seperti apartemen dan perumahan di kota-kota besar dan destinasi wisata di Indonesia.

Selama lebih dari 4 (empat) dekade JSI menjalankan usahanya dan dapat bertahan melalui beberapa krisis ekonomi yang terjadi di Indonesia, sehingga menjadi salah satu perusahaan Properti terpercaya di Indonesia. Berdasarkan data finansial dari laporan tahunan JSI dari tahun 2015 hingga tahun 2019, menunjukkan bahwa tren pendapatan JSI dari tahun 2015 hingga tahun 2018 mengalami pertumbuhan dengan *Compounded Annual Growth Rate (CAGR)* sebesar 10,56%, namun pada tahun 2019, pendapatan perusahaan mengalami tren penurunan yaitu menurun sebesar 15,62% jika dibandingkan tahun sebelumnya. Berikut data pendapatan dan laba bersih tahun berjalan untuk periode tahun 2015-2019.



Gambar 1.1
Pendapatan dan Laba Bersih Tahun 2015-2019 JSI

Dari data tersebut di atas, menunjukkan bahwa adanya penurunan tren dari pendapatan JSI, sehingga perlu untuk dilakukan analisis SWOT terhadap JSI dengan mengidentifikasi kekuatan dan kelemahan yang dimiliki JSI, serta peluang dan ancaman yang dihadapi JSI dalam rangka memformulasikan/menciptakan strategi bisnis yang berdaya saing dalam menghadapi persaingan bisnis Properti di Indonesia.

Berdasarkan hal tersebut, peneliti ingin meneliti lebih lanjut dengan judul penelitian **“Analisis Strategi Bisnis PT Jakarta Setiabudi Internasional, Tbk. Dalam Menghadapi Persaingan Bisnis Properti di Indonesia”**

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang di atas, maka didapat rumusan masalah yaitu **“Bagaimana Strategi Bisnis JSI Dalam Menghadapi Persaingan Bisnis Properti di Indonesia?”**

1.3 Tujuan Penelitian

Adapun diadakan tujuan penelitian ini yaitu **“Untuk Menganalisis Strategi Bisnis JSI Dalam Menghadapi Persaingan Bisnis Properti di Indonesia”**.

1.4 Manfaat Penelitian

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat, yaitu sebagai berikut:

1.4.1 Manfaat Teoritis

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memperkaya literatur mengenai strategi bisnis dalam menghadapi persaingan.

1.4.2 Manfaat Praktis

a. Bagi perusahaan

Hasil penelitian ini diharapkan dapat dijadikan sebagai bahan rujukan bagi perusahaan untuk mengevaluasi strategi bisnis JSI dalam menghadapi persaingan bisnis properti di Indonesia.

b. Bagi peneliti selanjutnya

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi salah satu referensi bagi peneliti selanjutnya yang membahas tema yang serupa.

1.5 Sistematika Penulisan

Sistematika penulisan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

BAB I PENDAHULUAN	:	Bab ini berisi penjelasan secara umum, ringkas, dan padat yang menggambarkan dengan tepat isi penelitian yang terdiri atas Latar Belakang, Rumusan Masalah, Tujuan Penelitian, Manfaat Penelitian, dan Sistematika Penulisan.
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	:	Bab ini berisi terkait pembahasan teori yang digunakan sebagai dasar untuk mengkaji atau menganalisis masalah penelitian.
BAB III METODE DAN OBJEK PENELITIAN	:	Bab ini berisi pembahasan metode yang digunakan dan gambaran tentang data dan fakta yang relevan dengan objek yang diteliti.
BAB IV	:	Bab ini berisi penjelasan secara umum, ringkas, dan padat yang menggambarkan

HASIL DAN
PEMBAHASAN
PENELITIAN
BAB V
KESIMPULAN

dengan tepat isi penelitian yang terdiri atas analisis data dan pembahasan.

: Bab ini berisi penjelasan mengenai kesimpulan, implikasi manajerial dan keterbatasan dan saran penelitian berikutnya.

