BAB III

DATA PENELITIAN

A. Profil D'Ahsana Property

Perusahaan ini adalah perusahaan baru yang bergerak dibidang developerpropertysyariah yang berpusat di Malang dan bergerak di Jawa Timur, Indonesia. Project perusahaan ini tengah berkembang di beberapa kota di Jawa Timur yakni di kota Mojokerto, Tuban, Malang, Gresik, dan Madiun. D'Ahsana Propertyini bernaung di bawah kontrol Developer Property Syariah Indonesia (DPSI) yang berpusat di Makassar.Developer Property Syariah Indonesia (DPSI) merupakan asosiasi developer Property Syariah di seluruh Indonesia untuk mengajak developer Propertyuntuk menjalankan konsep baru ini yakni kepemilikan property secara syariah.

Komitmen D'Ahsana Property ini adalah menciptakan arus propertysyariah di Indonesia tanpa keterlibatan Bank, tanpa perhitungan Riba, dan terjaga dari akad bermasalah.Demi tujuan ini, perusahaan ini juga terlihat aktif dalam penyelenggaraan pelatihan, workshop, seminar yang bertujuan untuk membentuk para pemain baru dan mengubah pemain lama menjadi pemain property syariah di Indonesia. D'Ahsana Propertybergerak dalam bidang developer, pemberi dana sekaligus kontraktor yang berusaha memberikan konsep hunian serta lingkungan yang aman dan nyaman sesuai dengan syariat Islam. Selain itu, D'Ahsana property juga berusaha memberikan fasilitas lengkap sesuai dengan keinginan konsumen tanpa melepaskan kode etik perusahaan melalui pengelolaan yang

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

bertanggungjawab, ramah lingkungan serta tidak melanggar kode etik atau syariat islam.

Kedepannya, perusahaan ini akan terus berkembang menjadi besar dan bisa menguasai pasar yang ada dengan memberikan produk serta fasilitas yang nyaman karena peluang berkembang untuk bisnis property syariah ini sangat besar dan peluang permintaan hunian berkonsep syariah ini juga besar seiring dengan berkembangnya zaman. Masyarakat khususnya Muslim pasti membutuhkan hunian dengan konsep syariah dengan kualitas yang baik, harga terjangkau, fasilitas yang baik dan lingkungan yang nyaman pula.[1]

B. Visi Misi dan Tujuan D'Ahsana Property

1. Visi:

   Menjadi developer property syariah terpercaya di Jawa Timur tahun 2018[2]

2. Misi:

   a. Mengembangkan semua sumber daya yang dimiliki untuk menerapkan tata kelola organisasi yang berorientasi peningkatan mutu dan penyediaan layanan produk yang berkualitas

   b. Menciptakan produk bermutu tinggi untuk memaksimalkan kepuasan masyarakat dengan member nilai tambah investasi yang layak melalui layanan prima dan kepuasan dari konsumen.[3]

---

[1] Habib, Wawancara, Kantor Pemasaran, 20 November 2015
[2] SOP D'Ahsana Property.
[3] Ibid.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

3. Tujuan

   a. Pada tiga tahun mendatang mampu memiliki sepuluh kantor cabang di Jawa Timur dengan sumber daya manusia dan organisasi yang profesional dan terdepan.

   b. Menjadi pengembang pilihan dan terdepan dalam menyediakan kebutuhan property baik hunian maupun investasi di masyarakat kelas menengah.[4]

C. Tata Nilai Perusahaan (Core Value)

Kegiatan usaha D'Ahsana Property Syariah bersumber pada keyakinan atas nilai-nilai yang dirangkum dalam spirit "**AHSANA**"untuk tujuan akhir menggapai prestasi dan kesuksesan. Adapun penjabaran dari kata "**AHSANA**" adalah sebagai berikut:[5]

1. **AMANAH and COMMITMENT:** Pribadi yang dapat dipercaya, amanah, bertanggungjawab dan berdisiplin tinggi, menjunjung tinggi dan menjaga kepercayaan yang diberikan orang lain, memberikan komitmen dan partisipasi 100% untuk melaksanakan amanah, memberikan yang terbaik dan berkomitmen melaksanakan nilai-nilai syariah untuk meraih keberhasilan pada kondisi apapun, dimanapun dan kapanpun.[6]
2. **HIGH PERFORMANCE:** Pribadi yang berkarya, bekerja dan melayani dengan predikat luar biasa, lebih dari sekedar baik, serta berkarya dan

[4]Ibid.
[5] SOP D'Ahsana Property, Core Value Perusahaan
[6]Ibid

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

bekerja dengan cepat dan tuntas membantu team meraih hasil yang telah direncanakan dengan efektifitas dan efisiensi yang tinggi.[7]

3. **SYAR'I:** Pribadi yang dalam hidupnya semata-mata beribadah kepada Allah SWT, senantiasa berusaha keras untuk melaksanakan perintah-perintahNya dan meninggalkan larangan-laranganNya serta melakukan semua hal dengan niat ikhlas karena Allah SWT.[8]
4. **ADD VALUE:** Pribadi yang selalu memberikan nilai tambah bagi orang lain, bagi lingkungan sekitar dan masyarakat dunia serta terus berkontribusi positif bagi keberlanjutan dan keseimbangan kehidupan di muka bumi ini.[9]
5. **NICE and BEAUTIFUL:** Pribadi yang mencintai keindahan dan kerapian yang termanifestasikan dalam setiap penampilan, perilaku maupun karya-karyanya dalam spirit kontribusi pada kehidupan dari umat terbaik untuk umat terbaik.[10]
6. **ABUNDANCE and GRATEFUL:** Pribadi yang bersikap berkelimpahan serta berusaha meraih keberlimpahan dan keberkahan secara seimbang antara materi, sosial, etika dan spiritual serta selalu bersyukur kepada Allah dan senantiasa bersikap bahwa yang terjadi pada diri adalah yang terbaik dari Allah SWT.[11]

---

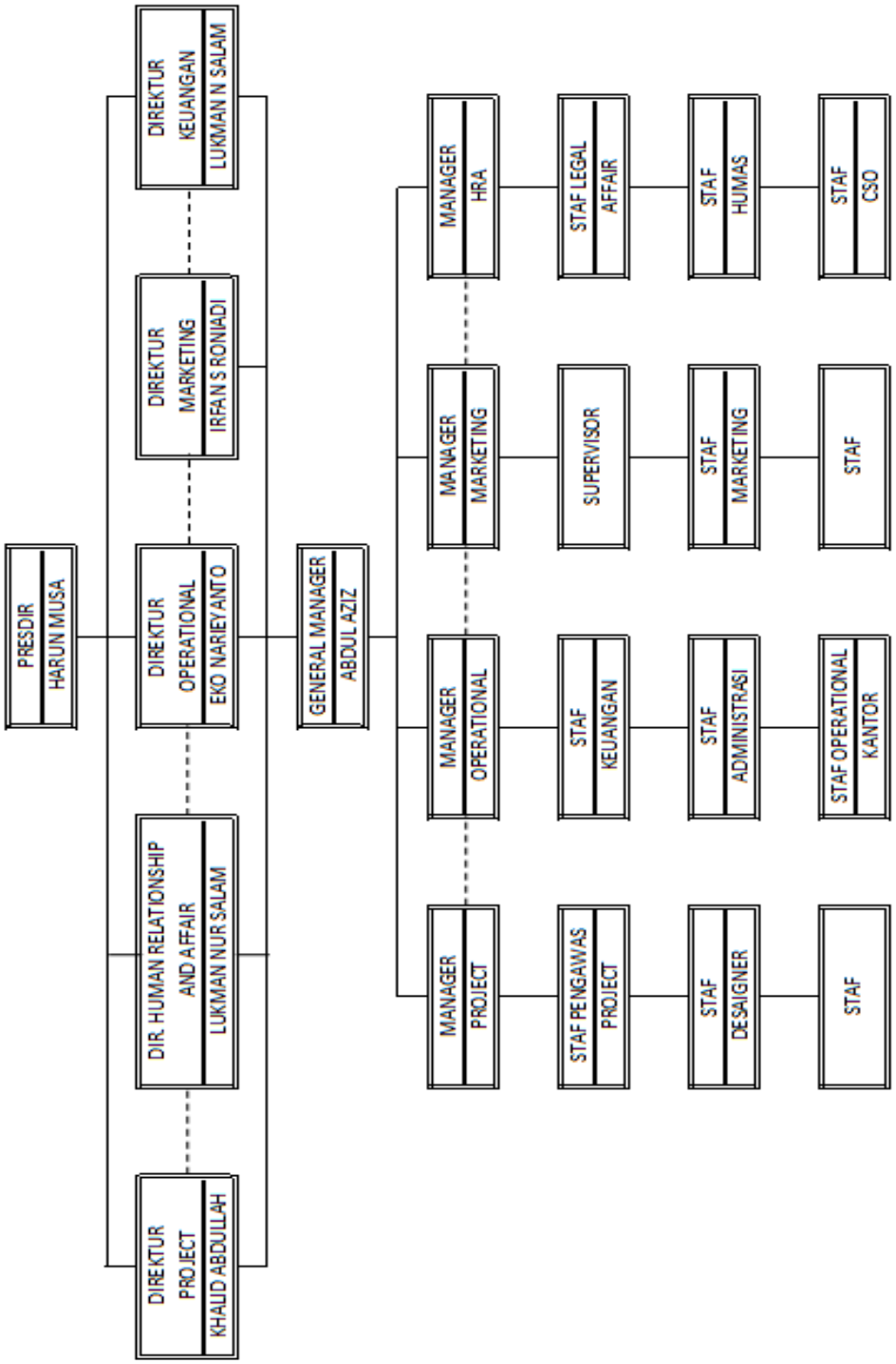
[7]Ibid.
[8]Ibid.
[9]Ibid
[10]Ibid
[11]Ibid

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

D. Struktur Organisasi D'Ahsana Property[12]

Gambar 3.1

Struktur Organisasi



[12]SOP D'Ahsana Property, Struktur Organisasi

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

1. Presiden Direktur D'Ahsana Propertydijabat oleh Bp. Drs.Harun Musa, M.Kom dengan deskripsi tugas sebagai berikut:
   a. Memutuskan dan menentukan peraturan dan kebijakan tertinggi perusahaan
   b. Bertanggungjawab dalam memimpin dan menjalankan perusahaan
   c. Bertanggungjawab atas kerugian kerugian yang dihadapi perusahaan termasuk juga keuntungan perusahaan
   d. Mengkoordinasikan dan mengawasi semua kegiatan di perusahaan, mulai dari bidang administrasi, kepegawaian hingga pengadaan barang
   e. Mengangkat dan memberhentikan karyawan perusahaan
2. Direktur Operasional D'Ahsana Propertydijabat oleh Bp. Eko Narieyanto dengan deskripsi tugas sebagai berikut:
   a. Mengkoordinasikan dan mengendalikan kegiatan dibidang administrasi keuangan, kepegawaian dan kesekretariatan
   b. Mengendalikan pendapatan perusahaan, hasil penagihan rekening penggunaan fasilitas dari langganan
   c. Merencanakan dan mengembangkan sumber-sumber pendapatan serta pembelanjaan dan kekayaan perusahaan
3. Direktur Project D'Ahsana Property dijabat oleh Bp. Khalid Habibullah dengan deskripsi tugas sebagai berikut:
   a. Merencanakan dan menjadwalkan proyek secara keseluruhan
   b. Mengontrol proyek yang ditanganinya karena proyek harus selesai sesuai dengan budget, sesuai dengan spesifikasi, dan waktu

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

c. Memberikan feedback dari hasil pekerjaan proyek

d. Membuat laporan secara terperinci mengenai kemajuan proyek, jadwal, anggaran, risiko sampai solusi

4. Direktur Human Relationship and Affair D'Ahsana Property dijabat oleh Bp. Lukman Nur Salam dengan deskripsi tugas sebagai berikut:

   a. Menjaga hubungan baik antara perusahaan dengan investor

   b. Mengurusi segala bentuk perizinan perusahaan

   c. Membina hubungan dengan para vendor atau supplier barang

   d. Membuat, menjalankan dan mengembangkan sistem kerja/prosedur atas pengadaan dan pemeliharaan fasilitas penunjang kerja

5. Direktur Marketing D'Ahsana Property dijabat oleh Bp. Irfan S. Roniadi dengan deskripsi tugas sebagai berikut:

   a. Merencanakan dan merumuskan kebijakan strategis yang menyangkut pemasaran

   b. Memonitoring dan mengarahkan proses-proses di seluruh divisi pemasaran

   c. Memberikan masukan kepada direktur utama dalam memutuskan hal-hal yang berkaitan dengan pemasaran

   d. Melakukan kerjasama dengan piha-pihak terkait untuk mendukung penjualan

   e. Membuat target penjualan bulanan / tahunan seluruh proyek yang dikerjakan perusahaan

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

6. Direktur Keuangan D'Ahsana Property dijabat oleh Bp. Lukman Nur Salam dengan deskripsi tugas sebagai berikut:
   a. Menangani semua masalah yang menyangkut segi dana, dengan cara merencanakan, mengatur dan mengawasi penerimaan dan pengeluaran dana sehubungan dengan transaksi-transaksi yang terjadi
   b. Menyediakan informasi kepada bagian-bagian yang lain mengenai posisi keuangan perusahaan
   c. Mengevaluasi laporan tahunan
7. General Manager D'Ahsana Property dijabat oleh Bp. Abdul Aziz dengan deskripsi tugas sebagai berikut:
   a. Mengelola operasional harian perusahaan
   b. Mengelola perusahaan sesuai dengan visi dan misi perusahaan
   c. Merencanakan, mengelola dan mengawasi proses penganggaran di perusahaan
   d. Merencanakan dan mengontrol kebijakan perusahaan agar dapat berjalan dengan maksimal
   e. Mengelola anggaran keuangan perusahaan
   f. Menghadiri pertemuan, seminar, konferensi maupun pelatihan
8. Staf Marketing D'Ahsana Property dijabat oleh ibu Aida, Bp. Lalang dengan deskripsi tugas sebagai berikut:
   a. Meminta persetujuan direktur untuk menetapkan harga jual dan diskon yang diberikan

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

b. Melakukan evaluasi kepuasan pelanggan dari hasil survey seluruh sales team untuk memastikan tercapainya target kepuasan pelanggan yang ditentukan

9. Staf Administrasi D'Ahsana Property dijabat oleh Bp. Very dengan deskripsi tugas sebagai berikut:

a. Bertanggungjawab atas keluar masuknya kas

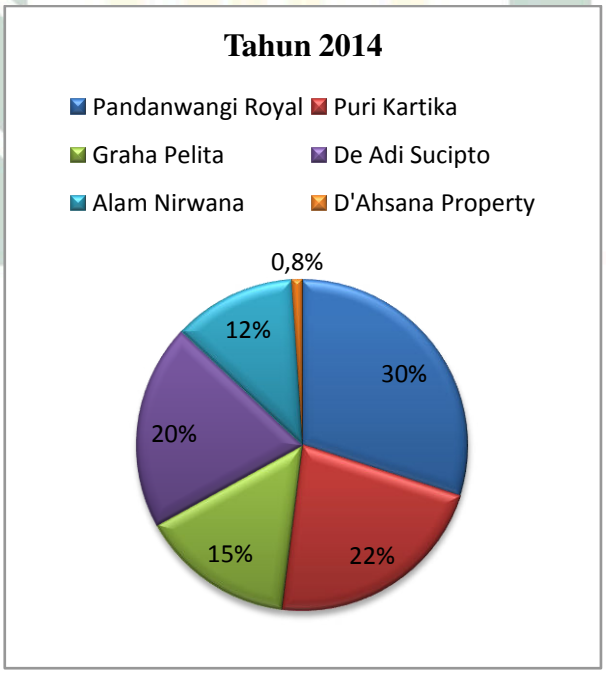
b. Bertanggungjawab atas pembayaran yang dilakukan pelanggan

c. Mencatat perolehan barang terjual dan membukukannya dalam laporan penjualan.[13]

E. Market Share

Gambar 3.2

Pangsa Pasar

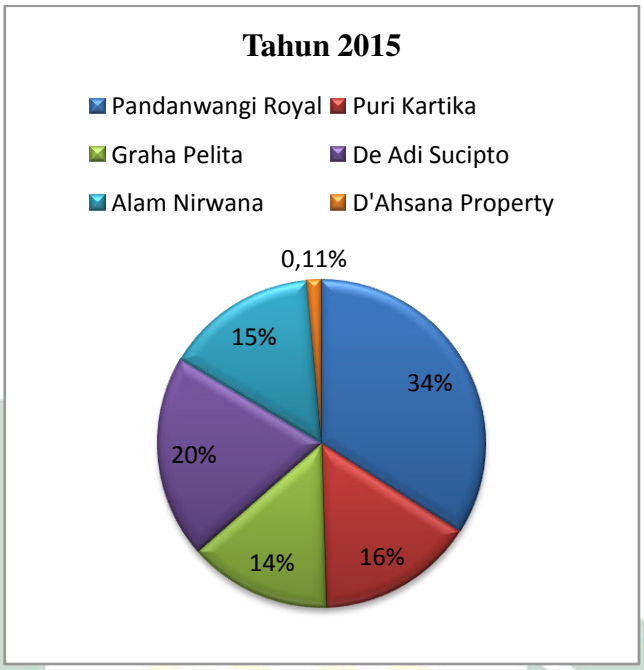


Sumber: Data Konsumen, Diolah, 2014

[13] D'Ahsana Property, Struktur Organisasi (Malang: D'Ahsana Property, 2015)

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Gambar 3.3



Sumber: Data Konsumen, Diolah, 2015

F. Strategi Pemasaran di D'Ahsana Property

Sebuah perusahaan perlu mempunyai strategi pemasaran untuk mencapai visi misi perusahaan dan untuk meningkatkan market share perusahaan sehingga akan mempengaruhi penjualan produk yang dihasilkan oleh perusahaan tersebut. Strategi pemasaran tersebut sangat penting karena didalam strategi inilah perusahaan akan bisa memutuskan serta mengambil kebijakan yang tepat untuk menghadapi persaingan yang ada di pasar.

Berikut ini adalah strategi pemasaran yang dilakukan oleh D'Ahsana Property guna memenuhi visi misi perusahaan:

1. Kualitas Bangunan

   Sebagai developer property yang berbasis syariah, wajib bagi kami untuk menyediakan rumah dengan menggunakan material yang berkualitas agar tidak termasuk dalam kategori penipuan terhadap konsumen. Karena

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

kualitas bangunan yang baik akan memberikan dampak yang besar terhadap minat konsumen untuk membeli rumah di developer property syariah karena merasa aman dari penipuan.

2. Lokasi

Lokasi perumahan akan menjadi pertimbangan bagi calon konsumen dalam menentukan pemilihan rumah karena lokasi sangat erat hubungannya dengan akses ke tempat-tempat yang diinginkan seseorang untuk melakukan aktifitasnya tanpa merasa kesulitan. D'Ahsana Property memiliki lokasi yang cukup strategis yakni dekat dengan Bandara, Terminal serta pusat kota malang dimana dalam pusat kota malang juga terdapat pusat bisnis, pemerintahan, hiburan, dan lain-lain. Lokasi-lokasi tersebut akan menjadi nilai lebih untuk para calon konsumen yang akan memilih tempat tinggal disini.

3. Harga

Harga adalah komponen penting yang akan dipertimbangkan oleh para calon konsumen untuk menentukan pilihannya dalam membeli rumah. Namun, harga yang ditawarkan oleh D'Ahsana Property adalah cukup tinggi. Harga yang diberikan kepada konsumen adalah harga penawaran tertinggi dari pihak D'Ahsana Property sehingga konsumen diperkenankan untuk menawar harga tersebut untuk disepakati bersama dan akan dihitung kembali untuk angsurannya. Dalam menentukan harga, pihak D'Ahsana mengitung biaya-biaya yang dikeluarkan untuk membangun rumah tersebut seperti biaya material, biaya kuli bangunan,

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

biaya pembelian tanah hingga memasukkan jumlah laba atau margin yang diinginkan.Berikut adalah harga yang ditawarkan D'Ahsana Property:

Tabel 3.1

Daftar Harga

No.	Nama Type	Type	Luas Tanah	Harga Penawaran
1	Firdaus	75	8 x 12	920.400.000
2	Ma'wa	65	7 x 12	741.000.000
3	Na'iim	46	6 x 12	561.600.000

4. Pelayanan

Pelayanan adalah strategi yang paling utama untuk memikat konsumen agar para calon konsumen tersebut merasa nyaman dengan pelayanan yang kita berikan. Pelayanan yang baik akan membentuk trustdan kenyamanan pada calon konsumen. Jika calon konsumen sudah percaya dan merasa nyaman kepada D'Ahsana Property maka potensi untuk membeli unit rumah di D'Ahsana Property sangat tinggi. Meskipun kita memiliki lokasi yang strategis, kualitas yang bagus, harga sangat miring tapi jika pelayanan yang diberikan itu dinilai kurang baik, maka konsumen akan berfikir ulang untuk membeli rumah disitu karena brand image sangat diperlukan. Jadi para marketing harus bisa menempatkan konsumen selayaknya raja.

5. Media Promosi

Media promosi adalah alat yang digunakan suatu perusahaan atau sebuah badan usaha sebagai sarana promosi baik melalui online maupun

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

offline.Media promosi yang digunakan oleh D'Ahsana Property ini masih melalui media online saja untuk memasarkan perumahan ini.Media promosi online yang digunakan yaitu melalui website yang memang khusus memasarkan property seperti rumah.com, rumah123.com, dll. Sedangkan media promosi lain yang digunakan yakni dengan cara mendatangi lembaga-lembaga pendidikan islam atau komunitas keislaman seperti pesantren dan komunitas pengajian yang ada disekitar lingkungan perumahan atau saran dari kolega staf perumahan syariah tersebut.

Berikut adalah salah satu media promosi yang dilakukan D'Ahsana Property ialah menggunakan brosur dengan salah satu contoh gambar rumah yang akan D'Ahsana bangun:

1. Contoh gambar untuk type 75/96 (Dua Lantai)

Gambar 3.4

Sumber: website D'Ahsana Property, 2015

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Gambar 3.5

6. Transaksi Jual Beli

D'ahsana Property melakukan traksaksi jual beli produknya disesuaikan dengan syariat islam yaitu menggunakan akad bai' istishna.Dimana akad bai' istishna tersebut dinilai akad jual beli yang benar-benar murni syariah.D'Ahsana Property adalah developer yang tidak bekerjasama dengan pihak lembaga keuangan seperti Bank dalam pendanaan untuk pembangunan perumahan maupun untuk pembayaran angsuran perumahan. Jika konsumen ingin mengangsur rumah yang sudah dibeli, maka konsumen langsung bisa transfer ke rekening D'Ahsana Property untuk membayar angsuran atau bisa datang langsung ke kantor pemasaran D'Ahsana Property. Selain itu, jika konsumen bisa melunasi

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

sisa angsuran rumahnya sebelum jatuh tempo yang telah disepakati diawal maka akan diberikan diskon. D'Ahsana Propertyjuga memberikan nominal angsuran yang tetap kepada konsumen mulai dari awal hingga akhir angsuran.

7. Lingkungan

Lingkungan perusahaan berada ditempat yang cukup strategis yaitu berseberangan dengan jalan raya sehingga memudahkan konsumen yang ingin berkunjung ke kantor pemasaran D'ahsana Property selain itu, keadaan didalam kantor tersebut nyaman dan bersih.

8. Segmentasi Pasar

Segmentasi pasar merupakan batasan perusahaan dalam menentukan pasarnya.Jika dilihat dari harga yang ditawarkan, segmentasi pasar D'Ahsana Property adalah menengah keatas. Namun marketer D'Ahsana Property menuturkan bahwa segmen pasar yang paling utama dan sangat prioritas adalah orang-orang yang menyukai dan ingin mengkonsumsi produk syariah serta paham sistem syariah, setelah itu baru opsi kedua yaitu orang-orang muslim yang memang sangat membutuhkan tempat tinggal, lalu opsi terakhir adalah orang-orang yang memiliki dana untuk membeli rumah tersebut.[14]

[14]Habib dan Fery, Wawancara, Kantor Pemasaran, 23 Desember 2015.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id