

Analisis Manajemen Risiko pada Pengelolaan Bisnis Kavling Tanah di Empat Lima Land Property Kudus Serta Implikasinya Terhadap Minat Beli Konsumen

¹ Ulfa Hidayati, ² Wetri Efita

^{1,2} Universitas Terbuka

Alamat Surat

Email : ¹ulfahidayati272@gmail.com*,

²wetri_efita@yahoo.com

Article History:

Diajukan: 20 Februari 2025; Direvisi: 17 Maret 2025; Accepted: 10 April 2025

ABSTRAK

Empat Lima Land Property Kudus adalah perusahaan yang bergerak dibidang properti dan sudah berdiri sejak tahun 2012 sampai dengan sekarang. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis penerapan manajemen risiko dalam pengelolaan bisnis kavling tanah di Empat Lima Land Property Kudus serta implikasinya terhadap minat beli konsumen. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah kualitatif, dengan pendekatan studi kasus pada perusahaan tersebut. Hasil penelitian menunjukkan bahwa perusahaan telah menerapkan prinsip-prinsip manajemen risiko dengan baik, yang selaras dengan teori-teori manajemen risiko yang ada. Penerapan mitigasi risiko terkait legalitas tanah, fluktuasi harga, dan ketidakpastian pasar terbukti efektif dalam meningkatkan kepercayaan dan minat beli konsumen. Langkah-langkah yang dilakukan perusahaan, seperti memastikan legalitas tanah yang jelas, memantau perubahan harga pasar, dan menawarkan sistem pembayaran fleksibel, berhasil mengurangi potensi risiko bagi konsumen. Secara keseluruhan, penerapan manajemen risiko yang komprehensif ini tidak hanya menciptakan stabilitas bisnis yang lebih baik, tetapi juga meningkatkan daya saing perusahaan di pasar. Kepercayaan konsumen terhadap perusahaan, yang diperoleh melalui transparansi dan pengelolaan risiko yang baik, menjadi faktor kunci dalam meningkatkan minat beli konsumen serta menciptakan hubungan yang lebih stabil dan saling menguntungkan.

Kata kunci: *manajemen risiko, mitigasi risiko, minat beli konsumen*

ABSTRACT

Empat Lima Land Property Kudus is a company operating in the property sector and has been established since 2012 until now. This study aims to analyze the implementation of risk management in the business management of land plot development at Empat Lima Land Property Kudus and its implications on consumer purchase intentions. The research employs a qualitative method, using a case study approach on the company. The findings show that the company has effectively applied risk management principles in accordance with existing risk management theories. The implementation of risk mitigation measures related to land legality, price fluctuations, and market uncertainties has proven effective in increasing consumer trust and purchase interest. The company's steps, such as ensuring clear land legality, monitoring market price changes, and offering flexible payment systems, have successfully reduced potential risks for consumers. Overall, the comprehensive application of risk management not only creates better business stability but also enhances the company's competitiveness in the market. Consumer trust in the company, built through transparency and good risk management practices, is a key factor in increasing purchase interest and fostering a more stable and mutually beneficial relationship.

Keywords: *Risk Management, Risk Mitigation, Consumer Purchase Intention*

1. PENDAHULUAN

Dalam konteks pertumbuhan ekonomi Indonesia, sektor properti memegang peranan krusial dalam mendukung kemajuan pembangunan infrastruktur dan kesejahteraan masyarakat. Properti, termasuk bisnis kavling tanah, tidak hanya memberikan kontribusi ekonomi melalui investasi yang besar, tetapi juga menciptakan lapangan pekerjaan dan memfasilitasi berbagai kebutuhan pembangunan seperti perumahan, perkantoran, hingga lahan usaha. Pemerintah Indonesia pun terus mendorong investasi di sektor ini melalui kebijakan-kebijakan strategis yang diharapkan dapat mendorong daya beli masyarakat, meningkatkan pemerataan pembangunan, dan menumbuhkan sektor ekonomi lainnya yang berkaitan dengan properti. Namun, di tengah prospek yang menjanjikan, sektor properti juga menghadapi berbagai tantangan kompleks yang memerlukan manajemen yang efektif untuk memitigasi risiko (Kemenko Perekonomian, 2023).

Perkembangan bisnis kavling tanah, khususnya, menunjukkan dinamika yang sangat dipengaruhi oleh perubahan pasar, regulasi, dan preferensi konsumen. Ketidakstabilan ekonomi global, perubahan kebijakan pemerintah, fluktuasi harga tanah, serta tantangan dalam memperoleh perizinan adalah sebagian faktor yang dapat memengaruhi keberhasilan bisnis ini (Sukmarini & Riandi, 2024). Sebagai bagian dari industri properti, perusahaan yang bergerak dalam bisnis kavling tanah perlu memiliki strategi yang matang dalam mengelola aset dan beradaptasi dengan dinamika pasar. Hal ini menjadi semakin penting ditengah persaingan yang ketat, di mana konsumen memiliki berbagai pilihan dengan beragam penawaran harga, fasilitas, serta layanan yang bersaing (Burhanudin Ali & Poernama, 2017).

Pada tingkat regional, bisnis kavling tanah di Kabupaten Kudus, Jawa Tengah, turut berkontribusi terhadap pembangunan ekonomi daerah. Kudus merupakan salah satu wilayah yang sedang berkembang, dengan kebutuhan akan lahan yang terus meningkat seiring dengan pertumbuhan penduduk dan aktivitas ekonomi di kawasan tersebut. Salah satu perusahaan yang menonjol dalam bisnis ini adalah Empat Lima Land Property Kudus, yang menawarkan kavling tanah dengan beragam spesifikasi untuk berbagai kebutuhan konsumen. Namun, seperti halnya banyak perusahaan lain, Empat Lima Land Property menghadapi tantangan signifikan dalam mengelola bisnisnya.

Permasalahan utama yang dihadapi oleh Empat Lima Land Property Kudus meliputi beberapa aspek penting yang memengaruhi kinerja bisnis dan minat beli konsumen. Berdasarkan hasil observasi peneliti, terdapat permasalahan dalam pengelolaan risiko operasional yang berkaitan dengan ketepatan penyelesaian proyek kavling tanah. Penundaan dalam pengurusan sertifikat tanah, kendala perizinan, dan ketidaksesuaian spesifikasi dengan yang dijanjikan kepada konsumen sering menjadi keluhan yang memengaruhi reputasi perusahaan. Fluktuasi harga tanah yang tidak menentu menimbulkan risiko bagi kelangsungan bisnis, terutama dalam menentukan harga jual yang kompetitif namun tetap menguntungkan. Perubahan harga yang drastis dapat berdampak pada daya beli konsumen dan mengurangi minat mereka untuk membeli kavling.

Selain itu, permasalahan internal terkait manajemen perusahaan juga menjadi tantangan. Berdasarkan hasil observasi peneliti, Empat Lima Land Property Kudus menghadapi kendala dalam hal transparansi dan komunikasi dengan konsumen. Kurangnya informasi yang akurat dan terbuka mengenai proses pembelian, status kavling, serta waktu penyelesaian proyek dapat menurunkan kepercayaan konsumen dan menciptakan ketidakpastian. Dalam hal pemasaran,

perusahaan perlu menghadapi persaingan ketat dengan kompetitor lainnya di Kudus yang menawarkan produk serupa dengan promosi yang lebih agresif. Keterbatasan dalam strategi pemasaran serta kurangnya inovasi dalam penawaran produk membuat perusahaan kesulitan menarik perhatian konsumen baru.

Permasalahan lain yang cukup signifikan adalah kurang optimalnya penerapan strategi mitigasi risiko di berbagai tahap pengelolaan. Berdasarkan hasil observasi peneliti, kelemahan dalam mengidentifikasi dan mengelola risiko potensial, seperti sengketa lahan atau hambatan regulasi, dapat berdampak langsung pada kelangsungan bisnis dan persepsi konsumen. Ketidakmampuan perusahaan untuk menyelesaikan masalah dengan cepat dan efektif dapat menyebabkan penurunan minat beli konsumen dan menciptakan citra negatif di pasar.

Manajemen risiko menjadi elemen kunci yang perlu ditingkatkan oleh Empat Lima Land Property Kudus dalam mengatasi tantangan-tantangan tersebut. Penerapan strategi manajemen risiko yang tepat dapat membantu perusahaan dalam mengidentifikasi, mengevaluasi, dan mengurangi dampak dari berbagai risiko yang berpotensi merugikan. Selain itu, strategi mitigasi risiko yang efektif dapat membangun kepercayaan konsumen, yang pada gilirannya akan meningkatkan minat beli mereka terhadap produk yang ditawarkan. Dalam konteks ini, penerapan manajemen risiko yang optimal diharapkan dapat memperkuat posisi perusahaan di pasar dan meningkatkan daya saingnya.

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis manajemen risiko yang diterapkan oleh Empat Lima Land Property Kudus dalam pengelolaan bisnis kavling tanahnya, serta implikasinya terhadap minat beli konsumen. Peneliti akan mengidentifikasi faktor-faktor risiko yang dihadapi, strategi mitigasi yang dilakukan, serta bagaimana manajemen risiko tersebut memengaruhi persepsi dan minat beli konsumen. Dengan demikian, diharapkan penelitian ini dapat memberikan gambaran yang komprehensif tentang pentingnya pengelolaan risiko dalam bisnis kavling tanah dan memberikan rekomendasi yang bermanfaat bagi perusahaan untuk meningkatkan efektivitas pengelolaannya.

Ruang lingkup penelitian mencakup berbagai aspek, mulai dari analisis proses manajemen risiko, hubungan antara pengelolaan risiko dengan kepercayaan konsumen, hingga evaluasi terhadap faktor eksternal dan internal yang memengaruhi bisnis kavling tanah. Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi nyata dalam membantu perusahaan seperti Empat Lima Land Property Kudus untuk lebih adaptif, inovatif, dan responsif terhadap perubahan pasar, serta memperkuat minat beli konsumen yang menjadi kunci keberhasilan bisnis pada sektor properti.

2. METODE PENELITIAN

Metode penelitian yang akan digunakan dalam penelitian ini adalah metode kualitatif, yang bertujuan untuk memperoleh pemahaman mendalam mengenai manajemen risiko dalam pengelolaan bisnis kavling tanah di Empat Lima Land Property Kudus serta implikasinya terhadap minat beli konsumen. Menurut Sugiyono (2018) penelitian kualitatif adalah pendekatan penelitian yang bertujuan untuk memperoleh pemahaman mendalam tentang fenomena, pengalaman, atau peristiwa dalam konteks tertentu, dengan fokus pada makna yang diberikan oleh individu atau kelompok terhadap suatu situasi. Pendekatan kualitatif dipilih karena penelitian ini berfokus pada pemahaman fenomena yang terjadi dalam konteks yang spesifik, yaitu perusahaan properti yang mengelola kavling tanah dan dampaknya terhadap

keputusan konsumen dalam membeli. Jenis penelitian ini adalah deskriptif kualitatif, yang digunakan untuk menggambarkan fenomena secara mendalam tanpa menguji atau mengukur hipotesis, dengan penekanan pada penggambaran fenomena yang terjadi di lapangan terkait dengan strategi manajemen risiko yang diterapkan perusahaan dan bagaimana hal ini memengaruhi minat beli konsumen.

Data dalam penelitian ini akan dikumpulkan melalui beberapa teknik kualitatif. Salah satunya adalah wawancara yang mana akan dilakukan dengan pihak-pihak yang relevan di Empat Lima Land Property Kudus, seperti manajer, staf pemasaran, dan konsumen. Wawancara ini bertujuan untuk memperoleh informasi tentang strategi manajemen risiko yang diterapkan perusahaan, tantangan yang dihadapi, serta dampaknya terhadap persepsi konsumen. Selain itu, peneliti juga akan menggunakan observasi yang mana mengamati langsung proses bisnis yang berlangsung di perusahaan, seperti proses pemasaran, pengelolaan kavling tanah, dan interaksi perusahaan dengan konsumen. Dokumentasi juga akan dikumpulkan untuk memperoleh data yang lebih lengkap, seperti laporan internal perusahaan, data transaksi, catatan perizinan, dan kebijakan manajemen risiko yang diterapkan.

Subjek penelitian ini mencakup berbagai pihak yang terlibat langsung dalam pengelolaan bisnis kavling tanah di Empat Lima Land Property Kudus, yang terdiri dari manajemen perusahaan, staf pemasaran dan penjualan, serta konsumen yang telah melakukan transaksi pembelian kavling tanah. Data yang diperoleh melalui wawancara, observasi, dan dokumentasi akan dianalisis dengan menggunakan analisis tematik. Langkah pertama dalam analisis data adalah pengkodean (*coding*), di mana peneliti akan membaca transkrip wawancara, catatan observasi, dan dokumen untuk mengidentifikasi tema-tema utama terkait manajemen risiko dan minat beli konsumen. Setelah data dikodekan, peneliti akan menyusun kategori berdasarkan tema yang muncul, seperti jenis risiko yang dihadapi perusahaan, strategi mitigasi yang diterapkan, serta dampaknya terhadap keputusan pembelian konsumen. Selanjutnya, peneliti akan melakukan interpretasi data, untuk menarik kesimpulan yang berhubungan dengan penerapan manajemen risiko dan bagaimana hal tersebut memengaruhi minat beli konsumen. Hasil dari analisis ini akan dijelaskan secara naratif, mengaitkan data dari berbagai sumber yang diperoleh.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Berdasarkan wawancara yang telah dilakukan dengan narasumber dari Empat Lima Land Property Kudus, yang terdiri dari Manajer, Staf Pemasaran, dan Konsumen mengenai penerapan manajemen risiko dalam pengelolaan bisnis kavling tanah serta implikasinya terhadap minat beli konsumen telah memperoleh hasil. Wawancara dengan pihak manajer terkait penerapan manajemen risiko dalam pengelolaan bisnis kavling perusahaan Empat Lima Land Property Kudus yang mana melibatkan beberapa langkah penting, seperti identifikasi risiko, analisis risiko, dan pengendalian risiko. Pihak manajemen terlebih dahulu mengidentifikasi potensi risiko yang dapat memengaruhi pengelolaan bisnis, seperti masalah perizinan, fluktuasi harga tanah, dan ketidakpastian pasar. Setelah itu, menganalisis tingkat dampak dan kemungkinan terjadinya risiko tersebut, dan kemudian langkah yang diambil pihak manajemen yakni mitigasi, seperti memastikan semua dokumen legalitas tanah lengkap, bekerja sama dengan pihak yang berkompeten dalam hal ini pihak tersebut adalah Notaris dan Pejabat

Pembuat Akta Tanah untuk meminimalisir masalah hukum, dan memperbarui strategi pemasaran sesuai dengan kondisi pasar. Kemudian, tantangan utama yang dihadapi dalam menerapkan manajemen risiko pada pengelolaan bisnis kavling perusahaan Empat Lima Land Property Kudus adalah ketidakpastian pasar properti, yang sering kali dipengaruhi oleh kondisi ekonomi yang fluktuatif. Selain itu, perizinan yang sering berubah dan proses administrasi yang memakan waktu juga menjadi kendala. Perusahaan juga menghadapi tantangan dalam hal memastikan konsumen merasa aman dan nyaman dalam bertransaksi, terutama terkait dengan legalitas kavling tanah yang dijual. Selanjutnya, yaitu penerapan manajemen risiko yang baik tentunya dapat memberikan dampak positif pada minat beli konsumen. Dengan memastikan bahwa semua aspek legalitas dan kualitas tanah sudah terjamin, konsumen merasa lebih yakin dan percaya untuk membeli kavling tanah dari perusahaan. Hal ini tercermin dalam meningkatnya jumlah pembeli yang datang, terutama mereka yang sebelumnya merasa ragu karena ketidakpastian yang ada di pasar properti.

Sementara itu, wawancara dengan Staf Pemasaran Empat Lima Land Property Kudus, terkait dengan penerapan manajemen risiko dalam pengelolaan bisnis kavling tanah di Empat Lima Land Property Kudus terutama pada bagian pemasaran, pihak manajemen pemasaran selalu memastikan bahwa setiap informasi mengenai kavling tanah yang ditawarkan sudah lengkap dan jelas, termasuk legalitas dan sertifikat tanah. Pihak manajemen pemasaran juga melakukan riset pasar secara berkala untuk meminimalisir risiko fluktuasi harga yang dapat memengaruhi minat beli konsumen. Pihak manajemen berusaha untuk mengedukasi konsumen mengenai pentingnya membeli tanah dengan status hukum yang jelas, agar mereka merasa aman dalam transaksi. Salah satu risiko yang dihadapi perusahaan Empat Lima Land Property Kudus adalah ketidakpastian ekonomi yang memengaruhi daya beli konsumen. Untuk menghadapinya, perusahaan melakukan penyesuaian strategi promosi, seperti memberikan diskon atau cicilan yang lebih fleksibel agar lebih menarik bagi konsumen. Selain itu, perusahaan selalu menjaga hubungan baik dengan pelanggan agar mereka merasa lebih yakin dan tidak ragu dalam membeli. Penerapan manajemen risiko yang baik memberi dampak positif terhadap keputusan konsumen untuk membeli kavling tanah. Konsumen cenderung memilih untuk membeli dari perusahaan yang mereka anggap dapat dipercaya dan memiliki risiko yang lebih rendah. Dengan pengelolaan risiko yang transparan dan informasi yang jelas mengenai produk yang ditawarkan, konsumen merasa lebih aman dan termotivasi untuk membeli.

Dan wawancara dengan salah satu konsumen Empat Lima Land Property Kudus, di mana konsumen tersebut memberikan penilaian mengenai penerapan manajemen risiko di Empat Lima Land Property Kudus dengan sangat baik pengembang sangat transparan dalam menjelaskan status hukum dan legalitas tanah yang ditawarkan. Setiap pertanyaan yang diajukan oleh konsumen dijawab dengan detail, dan mereka selalu memastikan bahwa konsumen mendapatkan informasi yang tepat mengenai kondisi tanah yang dibeli. Hal ini memberi rasa aman bagi sebagai konsumen. Alasan memilih membeli tanah di Empat Lima Land Property Kudus adalah karena konsumen merasa yakin dengan legalitasnya. Mereka tahu bahwa perusahaan sudah mengelola risiko dengan baik. Selain itu, Empat Lima Land Property Kudus memberikan penjelasan yang jelas dan meyakinkan tentang proses pembelian, yang membuat konsumen tidak ragu. Empat Lima Land Property Kudus juga menyediakan pilihan pembelian yang fleksibel, yang sangat membantu bagi konsumen terutama program cicilan bunga rendah dan setiap terjadi transaksi pembelian tunai langsung dilakukan di depan Notaris

dan Pejabat Pembuat Akta Tanah. Penerapan manajemen risiko yang transparan dan terpercaya sangat memengaruhi keputusan konsumen untuk membeli. Konsumen merasa bahwa risiko yang terkait dengan pembelian tanah ini sudah diminimalisir dengan baik, dan itu sangat penting bagi konsumen. Hal tersebut membuat konsumen merasa lebih percaya diri dan nyaman dalam melakukan transaksi.

Penerapan manajemen risiko dalam pengelolaan bisnis kavling tanah di Empat Lima Land Property Kudus mencerminkan komitmen perusahaan untuk menjalankan prinsip-prinsip yang sesuai dengan teori-teori manajemen risiko yang banyak dibahas dalam literatur penelitian sebelumnya. Manajemen risiko yang diterapkan mencakup identifikasi, analisis, dan mitigasi risiko yang terkait dengan faktor internal dan eksternal yang dapat memengaruhi kelangsungan bisnis. Seperti yang dijelaskan oleh Wijaya dkk (2019), manajemen risiko dalam industri properti merupakan elemen penting yang dapat mendukung keberlanjutan perusahaan, mengingat banyaknya ketidakpastian yang dihadapi oleh pelaku usaha di sektor ini. Risiko eksternal, seperti fluktuasi harga pasar yang dipengaruhi oleh kondisi ekonomi makro, serta kebijakan pemerintah yang dapat berubah sewaktu-waktu, menjadi tantangan utama dalam bisnis properti.

Salah satu aspek yang dikelola dengan sangat hati-hati oleh Empat Lima Land Property Kudus adalah risiko legalitas tanah, yang sering kali menjadi masalah besar dalam transaksi properti di Indonesia. Penelitian yang dilakukan oleh Zulkarnain (2018) menyatakan bahwa penerapan manajemen risiko yang efektif dapat mengurangi ketidakpastian yang ditimbulkan oleh masalah hukum, yang dapat memengaruhi keputusan beli konsumen. Dalam kasus ini, perusahaan mengutamakan transparansi dalam hal legalitas tanah yang ditawarkan. Setiap kavling yang dijual sudah dilengkapi dengan dokumen-dokumen yang sah, seperti sertifikat tanah yang terdaftar di Badan Pertanahan Nasional (BPN), yang merupakan langkah penting untuk membangun kepercayaan konsumen. Kejelasan status hukum tanah ini menjadi salah satu aspek kunci yang membedakan Empat Lima Land Property Kudus dari pesaingnya di pasar properti Kudus.

Dalam hal ini, langkah-langkah mitigasi yang diambil oleh perusahaan sangat efektif dalam mengurangi risiko terkait legalitas tanah. Menurut Farizy dkk (2023), pengelolaan risiko hukum yang baik akan meningkatkan reputasi perusahaan, yang selanjutnya berdampak pada peningkatan minat beli konsumen. Dengan memastikan bahwa semua kavling tanah yang dijual memiliki status hukum yang jelas, Empat Lima Land Property Kudus berhasil menciptakan rasa aman bagi konsumen, yang tidak lagi khawatir dengan potensi sengketa hukum di masa depan. Hal ini tentunya berkontribusi pada meningkatnya minat beli konsumen terhadap produk yang ditawarkan.

Namun, selain faktor hukum, risiko eksternal lainnya yang juga dihadapi oleh perusahaan adalah fluktuasi harga tanah. Fluktuasi harga tanah, yang dapat dipengaruhi oleh kondisi ekonomi makro, permintaan pasar, dan kebijakan pemerintah, sering kali menjadi faktor yang sulit diprediksi dan dapat berpengaruh langsung terhadap pendapatan perusahaan. Penelitian yang dilakukan oleh Wicaksono (2023) mengungkapkan bahwa perusahaan properti yang dapat mengelola fluktuasi harga dengan baik akan lebih mampu mempertahankan stabilitas bisnisnya. Dalam hal ini, Empat Lima Land Property Kudus telah menerapkan strategi mitigasi risiko harga yang cerdas dengan memonitor kondisi pasar secara rutin dan menyesuaikan harga tanah sesuai dengan perubahan yang terjadi di pasar. Misalnya, perusahaan menawarkan sistem

pembayaran yang fleksibel, seperti cicilan dengan bunga rendah dan jangka waktu yang panjang, untuk membuat produk lebih terjangkau meskipun harga pasar naik.

Selain itu, perusahaan juga melakukan riset pasar secara berkala untuk mengetahui tren harga tanah dan permintaan konsumen. Dengan informasi tersebut, perusahaan dapat mengantisipasi perubahan harga dan menyesuaikan strategi penjualannya. Hal ini sangat penting untuk menjaga kestabilan pendapatan dan mengurangi potensi kerugian akibat fluktuasi harga yang tajam. Langkah-langkah ini mencerminkan penerapan manajemen risiko yang berbasis pada analisis pasar yang mendalam, yang memungkinkan perusahaan untuk lebih responsif terhadap perubahan yang terjadi di lingkungan eksternal.

Selain mitigasi risiko hukum dan harga, perusahaan juga menghadapi risiko terkait dengan ketidakpastian pasar, di mana permintaan konsumen terhadap kavling tanah dapat dipengaruhi oleh berbagai faktor, seperti tingkat suku bunga, kondisi ekonomi, dan daya beli masyarakat. Dalam hal ini, Empat Lima Land Property Kudus menanggapi tantangan ini dengan cara menawarkan berbagai program promosi dan fasilitas pembayaran yang menarik bagi konsumen. Sebagai contoh, perusahaan sering memberikan diskon untuk pembelian kavling tanah dalam jumlah tertentu, serta memberikan fasilitas pembayaran yang lebih ringan bagi konsumen yang membeli dalam jumlah besar atau melakukan pembelian dalam periode tertentu. Program-program ini berhasil menarik minat konsumen dan meningkatkan tingkat penjualan, meskipun pasar dalam kondisi yang tidak sepenuhnya stabil.

Secara keseluruhan, penerapan manajemen risiko yang dilakukan oleh Empat Lima Land Property Kudus telah terbukti efektif dalam mengatasi berbagai tantangan yang dihadapi perusahaan. Langkah-langkah mitigasi yang diterapkan, baik terkait dengan legalitas tanah, fluktuasi harga, maupun ketidakpastian pasar, telah berhasil menciptakan stabilitas dalam operasional perusahaan dan meningkatkan daya saing di pasar properti Kudus. Penelitian ini menunjukkan bahwa penerapan manajemen risiko yang komprehensif dan berbasis pada analisis pasar yang akurat, serta perhatian terhadap faktor hukum yang sangat penting, dapat menjadi kunci untuk menarik minat beli konsumen dan membangun hubungan yang stabil dan saling menguntungkan antara perusahaan dan konsumen. Oleh karena itu, perusahaan yang dapat mengelola risiko dengan baik akan lebih mampu bertahan dalam jangka panjang dan terus berkembang di pasar yang kompetitif.

Implikasi dari penerapan manajemen risiko di Empat Lima Land Property Kudus terhadap minat beli konsumen dapat dianalisis lebih dalam dengan mempertimbangkan teori-teori dan penelitian terdahulu yang relevan. Berdasarkan wawancara yang dilakukan, jelas terlihat bahwa manajemen risiko yang diterapkan oleh perusahaan memberikan pengaruh yang sangat signifikan terhadap keputusan pembelian konsumen, terutama dalam hal pengelolaan risiko hukum, harga, dan ketidakpastian pasar. Aspek-aspek ini penting dalam dunia properti, di mana konsumen sering kali merasa ragu untuk melakukan investasi besar tanpa adanya jaminan atau transparansi yang jelas dari pihak pengelola.

Salah satu elemen utama dalam manajemen risiko yang diterapkan oleh Empat Lima Land Property Kudus adalah kepastian legalitas tanah. Hasil wawancara dengan Manajer perusahaan menunjukkan bahwa mereka selalu memastikan bahwa setiap kavling tanah yang dijual sudah terverifikasi legalitasnya, mengurangi risiko hukum yang dapat muncul di masa depan. Hal ini menciptakan rasa aman bagi konsumen, yang menjadi faktor utama dalam meningkatkan kepercayaan mereka terhadap perusahaan. Kepercayaan ini sangat penting, karena dalam

industri properti, ketidakpastian terkait legalitas tanah sering kali menjadi hambatan utama dalam pengambilan keputusan konsumen untuk membeli. Penelitian oleh Muhaimin (2022) mengungkapkan bahwa transparansi dan pengelolaan risiko yang baik dapat memperkuat hubungan antara perusahaan dan konsumen, karena konsumen merasa yakin bahwa mereka tidak akan menghadapi masalah hukum yang serius setelah melakukan transaksi. Dalam hal ini, langkah-langkah yang diambil oleh Empat Lima Land Property Kudus untuk memastikan legalitas tanah telah berperan besar dalam meningkatkan minat beli konsumen.

Selain itu, perusahaan juga melakukan pemantauan rutin terhadap kondisi pasar dan perubahan harga tanah, yang menjadi salah satu upaya mitigasi risiko untuk menyesuaikan harga jual dengan keadaan ekonomi yang berlaku. Menurut Miradji dkk (2024), fluktuasi harga tanah merupakan salah satu faktor risiko terbesar dalam bisnis properti. Ketika harga tanah tidak stabil, konsumen dapat merasa cemas akan nilai investasi mereka di masa depan. Oleh karena itu, perusahaan yang dapat mengelola dan mengantisipasi perubahan harga dengan baik akan lebih menarik bagi konsumen. Empat Lima Land Property Kudus menanggapi hal ini dengan merespons perubahan pasar dan memastikan bahwa harga yang ditawarkan tetap kompetitif dan wajar. Dalam wawancara, Staf Pemasaran mengungkapkan bahwa perusahaan tidak hanya fokus pada penjualan tanah, tetapi juga menjaga hubungan baik dengan konsumen melalui penawaran harga yang transparan dan kompetitif, serta memberikan pilihan pembayaran yang fleksibel. Ini menunjukkan bahwa pengelolaan risiko harga sangat penting dalam meningkatkan rasa aman konsumen terhadap keputusan pembelian mereka.

Selain faktor harga dan legalitas, keamanan transaksi juga merupakan hal yang sangat diperhatikan oleh perusahaan. Dalam hal ini, perusahaan menyediakan berbagai metode pembayaran yang fleksibel, sehingga konsumen merasa tidak terbebani dengan satu kali pembayaran yang besar. Sistem pembayaran yang mudah dan transparan dapat mengurangi risiko ketidakpastian finansial bagi konsumen. Penelitian oleh (Sukmarini & Riandi, 2024) menunjukkan bahwa perusahaan yang menawarkan fleksibilitas pembayaran cenderung memiliki tingkat konversi yang lebih tinggi, karena konsumen merasa lebih mampu untuk melakukan pembelian tanpa menambah beban finansial yang berat.

Berdasarkan hasil wawancara, manajemen risiko yang diterapkan oleh perusahaan juga berdampak pada kepercayaan konsumen terhadap integritas perusahaan itu sendiri. Konsumen cenderung lebih memilih untuk membeli tanah dari perusahaan yang terbuka dan transparan tentang kondisi tanah, harga, dan status transaksi. Hal ini juga sejalan dengan temuan dalam penelitian oleh (Selawati & Rosa, 2017) yang menyatakan bahwa perusahaan yang dapat mengelola risiko secara efektif, seperti memberikan informasi yang jelas dan tepat waktu mengenai status tanah, akan lebih mudah mendapatkan kepercayaan konsumen. Dalam hal ini, Empat Lima Land Property Kudus berhasil membangun citra positif melalui pengelolaan risiko yang baik, terutama dalam aspek legalitas dan transaksi yang jelas.

Pengelolaan risiko yang baik oleh perusahaan ini juga mengurangi ketidakpastian yang biasanya muncul dalam keputusan pembelian properti. Sebagaimana dijelaskan dalam penelitian oleh (Kosasih & Nurdin, 2023), ketidakpastian adalah salah satu hambatan utama dalam pengambilan keputusan konsumen, terutama dalam transaksi besar seperti pembelian properti. Dengan menerapkan manajemen risiko yang efektif, seperti memberikan jaminan legalitas, menjaga stabilitas harga, dan menawarkan fleksibilitas pembayaran, perusahaan ini mampu mengurangi ketidakpastian yang dihadapi oleh konsumen. Hal ini menyebabkan

konsumen merasa lebih aman dan yakin dalam melakukan investasi mereka.

Selain itu, manajemen risiko yang diterapkan oleh Empat Lima Land Property Kudus juga berdampak pada keberlanjutan bisnis. Penelitian oleh Harminsyah dkk (2023) mengungkapkan bahwa pengelolaan risiko yang baik dapat menciptakan stabilitas finansial bagi perusahaan, yang pada akhirnya berujung pada peningkatan kepercayaan konsumen dan meningkatkan minat beli mereka. Dalam hal ini, penerapan manajemen risiko yang baik tidak hanya berfungsi untuk mengurangi potensi kerugian, tetapi juga berperan dalam menciptakan kondisi pasar yang lebih stabil dan menguntungkan bagi konsumen. Kepercayaan yang terbangun melalui langkah-langkah mitigasi risiko ini menjadi salah satu faktor utama yang mendorong konsumen untuk membeli kavling tanah dari perusahaan ini.

Secara keseluruhan, penerapan manajemen risiko yang komprehensif oleh Empat Lima Land Property Kudus terbukti memiliki implikasi yang positif terhadap minat beli konsumen. Pengelolaan risiko yang mencakup aspek legalitas, harga, ketidakpastian pasar, serta fleksibilitas transaksi, tidak hanya mengurangi rasa takut dan ragu konsumen, tetapi juga meningkatkan rasa percaya mereka terhadap perusahaan. Kepercayaan yang dibangun melalui langkah-langkah mitigasi risiko ini memberikan dampak langsung pada keputusan pembelian konsumen, yang pada gilirannya meningkatkan volume penjualan dan loyalitas konsumen. Oleh karena itu, dapat disimpulkan bahwa penerapan manajemen risiko yang efektif berperan penting dalam meningkatkan minat beli konsumen, serta menciptakan hubungan yang lebih stabil dan saling menguntungkan antara perusahaan dan konsumen.

4. SIMPULAN

Berdasarkan hasil analisis mengenai penerapan manajemen risiko di Empat Lima Land Property Kudus, dapat disimpulkan bahwa perusahaan telah menerapkan prinsip-prinsip manajemen risiko dengan baik, yang sesuai dengan teori-teori manajemen risiko yang ada. Penerapan mitigasi risiko terkait legalitas tanah, fluktuasi harga, dan ketidakpastian pasar terbukti efektif dalam meningkatkan kepercayaan dan minat beli konsumen. Langkah-langkah yang dilakukan perusahaan, seperti memastikan legalitas tanah yang jelas, memantau perubahan harga pasar, serta menawarkan sistem pembayaran yang fleksibel, secara signifikan mengurangi risiko yang mungkin dihadapi oleh konsumen. Penerapan manajemen risiko yang komprehensif ini juga membantu perusahaan menciptakan stabilitas bisnis yang lebih baik dan meningkatkan daya saing di pasar. Kepercayaan konsumen terhadap perusahaan, yang dibangun melalui transparansi dan pengelolaan risiko yang baik, menjadi faktor penting dalam meningkatkan minat beli konsumen, serta menciptakan hubungan yang lebih stabil dan saling menguntungkan.

5. DAFTAR PUSTAKA

- Burhanudin Ali, & Poernama. (2017). *5 Menit Langsung Jadi Membuat Perjanjian dan Surat Kontrak*. Palembang: Anugrah Jaya.
- Farizy, B. S., Prasetyo, G. I. A., Lesmana, I., & Purwa, P. (2023). *Manajemen Kantor Notaris : Memanage Kantor Untuk Pertama Kali*. Bogor: Guepedia.
- Harminsyah, K., Alam, R., & Bakri, A. A. (2023). *Konseptualisasi Manajemen Risiko pada*

- Pengelolaan Property Syariah (Studi pada PT. Granada Property Syariah Provinsi Sulawesi Tenggara). *SEIKO: Journal of Management & Business*, 6(1), 1–10.
- Kemenko Perekonomian. (2023, September 19). *Menko Airlangga: Indonesia Telah Menjadi Tujuan Investasi Properti Terbaik di Dunia*. <https://Ekon.Go.Id/Publikasi/Detail/5385/Menko-Airlangga-Indonesia-Telah-Menjadi-Tujuan-Investasi-Properti-Terbaik-Di-Dunia>.
- Kosasih, R. M., & Nurdin, A. R. (2023). Peran Notaris Dalam Perjanjian Kerjasama Antara Developer Dan Bank Untuk Penyaluran KPR. *JISIP: Jurnal Ilmu Sosial Dan Pendidikan*, 7(1), 365–3777.
- Miradji, M. A., Rizaldy, A. R., & Prayuda, A. R. (2024). Manajemen Resiko Dalam Strategi Perusahaan. *MERDEKA: Jurnal Ilmiah Multidisiplin*, 1(5), 435–439.
- Muhaimin, M. (2022). Analisis manajemen risiko pada pengelolaan bisnis perumahan Syariah Al mumtaz residence banjarmasin. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam*, 8(3), 3581–3592.
- Selawati, D., & Rosa, T. (2017). Analisis Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Jumlah Penjualan Rumah Di Aitami Residence Jatiranggon. *Jurnal Sosial Dan Humaniora*, 1(2), 10–19.
- Sugiyono. (2018). *Metodelogi Penelitian Kuantitatif dan Kualitatif Dan R dan D*. Bandung: Alfabeta.
- Sukmarini, H., & Riandi, R. (2024). Kajian Mekanisme Pemecahan Tanah Kavling Untuk Pengembangan Perumahan Di Kawasan BSD City. *Jurnal Kajian Wilayah Kota*, 3(1), 8–12.
- Wicaksono, A. (2023). *Peluang Usaha Bisnis Kaplingan Tanah*. Jakarta: Serayu Publishing.
- Wijaya, N. H. S., Fajar, S. Al, Tjandra, C., & Hendro, T. (2019). *Etika Bisnis Panduan Bisnis Berwawasan Lingkungan Bagi Profesional Indonesia*. Medan: Penerbit Andi.
- Zulkarnain, H. (2018). *Ilmu Menjual Edisi 2*. Jakarta: Expert.