

STRATEGI TANGGUH DI BALIK KEJAYAAN PROPERTI: ANALISIS KETAHANAN EKONOMI
AGUNG PODOMORO GROUPIndri¹, Yugi Erisa², Nindatul Khopipah³, Oki Iqbal Khair⁴

Manajemen, Universitas Pamulang

indri.idriyanti06@gmail.com, yugierisa@gmail.com, ninda0409@gmail.com,
dosen01801@unpam.ac.id**Abstrak**

Industri properti merupakan salah satu sektor strategis dalam pembangunan ekonomi nasional, namun juga sangat rentan terhadap fluktuasi ekonomi, perubahan regulasi, serta dinamika permintaan pasar. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis ketahanan ekonomi Agung Podomoro Group (APG), salah satu pengembang properti terbesar di Indonesia, dalam menghadapi tantangan multidimensi tersebut. Kajian ini menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif dengan analisis data sekunder berupa laporan keuangan, laporan tahunan, publikasi regulator, serta data pasar properti nasional dan global. Analisis dilakukan melalui pemetaan risiko bisnis dan evaluasi terhadap strategi mitigasi yang diterapkan oleh perusahaan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa APG menunjukkan tingkat ketahanan ekonomi yang tinggi melalui sejumlah strategi kunci, antara lain diversifikasi produk dan lokasi proyek, peningkatan kontribusi pendapatan berulang (recurring income), serta kemampuan beradaptasi terhadap kebijakan pemerintah dan dinamika makroekonomi. Selain itu, perusahaan juga mulai mengintegrasikan prinsip keberlanjutan dan ESG (Environmental, Social, and Governance) dalam pengelolaan proyek dan pelaporan korporat, yang turut memperkuat reputasi dan daya tarik terhadap investor. Struktur keuangan yang cukup konservatif, respons cepat terhadap perubahan pasar, serta inovasi dalam model pemasaran dan pembiayaan, menjadi faktor pendukung utama ketahanan perusahaan dalam jangka menengah dan panjang. Penelitian ini menyimpulkan bahwa ketahanan ekonomi tidak hanya dibangun melalui kekuatan finansial, tetapi juga sangat dipengaruhi oleh fleksibilitas strategi, manajemen risiko yang terstruktur, serta kemampuan perusahaan membaca tren dan merespons secara tepat. Temuan ini memberikan kontribusi penting bagi pengembangan studi strategi korporat dan dapat menjadi acuan praktis bagi pelaku industri properti dalam membangun daya tahan bisnis di tengah kondisi ekonomi yang penuh ketidakpastian.

Kata kunci: ketahanan ekonomi, Agung Podomoro Group, strategi perusahaan, industri properti, ESG, risiko bisnis

Article history

Received: Juni 2025

Reviewed: Juni 2025

Published: Juni 2025

Plagirism checker no 80

Doi : prefix doi :

[10.8734/musytari.v1i2.365](https://doi.org/10.8734/musytari.v1i2.365)

Copyright : author

Publish by : musytari



This work is licensed under a [creative commons attribution-noncommercial 4.0 international license](https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/)

Pendahuluan

Industri properti merupakan salah satu sektor strategis yang memiliki kontribusi signifikan terhadap pertumbuhan ekonomi nasional. Di tengah dinamika ekonomi global dan tantangan domestik, perusahaan-perusahaan di sektor ini dituntut untuk memiliki ketahanan ekonomi yang mumpuni agar mampu bertahan dan terus berkembang. Salah satu pelaku

utama di industri properti Indonesia adalah Agung Podomoro Group, sebuah perusahaan pengembang terkemuka yang telah membangun berbagai proyek berskala besar, seperti superblok, apartemen, pusat perbelanjaan, dan kawasan komersial di berbagai kota besar di Indonesia.

Agung Podomoro Group dikenal dengan portofolio proyek yang luas serta rekam jejak panjang dalam industri properti. Namun, di balik pencapaian bisnisnya, perusahaan ini juga menghadapi berbagai tantangan, mulai dari fluktuasi ekonomi makro, regulasi pemerintah, perubahan perilaku konsumen, hingga tekanan geopolitik global. Situasi-situasi ini menuntut perusahaan untuk terus mengembangkan strategi tangguh demi menjaga kelangsungan usaha dan kestabilan finansialnya.

Jurnal ini bertujuan untuk menganalisis ketahanan ekonomi Agung Podomoro Group melalui pendekatan strategis dan kinerja keuangan perusahaan. Penelitian ini tidak hanya akan mengulas strategi diversifikasi bisnis, pengelolaan risiko, dan adaptasi terhadap perubahan pasar, tetapi juga akan mengevaluasi kemampuan perusahaan dalam menjaga stabilitas di tengah tekanan eksternal dan internal. Dengan pendekatan studi kasus dan analisis data sekunder, jurnal ini diharapkan dapat memberikan pemahaman yang lebih mendalam mengenai bagaimana Agung Podomoro Group mempertahankan eksistensinya sebagai salah satu pemain utama di industri properti nasional. Selain itu, kajian ini juga dapat memberikan gambaran mengenai pentingnya ketahanan ekonomi dalam membangun perusahaan yang berkelanjutan di sektor properti yang penuh tantangan.

Metodologi Penelitian

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan metode studi kasus, yang bertujuan untuk memahami secara mendalam strategi dan ketahanan ekonomi Agung Podomoro Group dalam menghadapi dinamika ekonomi, termasuk krisis maupun perlambatan pasar properti. Studi kasus ini dipilih karena memungkinkan peneliti menggali konteks, proses, dan dinamika spesifik yang membentuk ketangguhan ekonomi perusahaan.

Hasil dan Pembahasan

1) Profil Perusahaan: Agung Podomoro Group

a. Sejarah dan Perkembangan Perusahaan

Agung Podomoro Group (APG) adalah grup usaha yang bergerak di bidang properti sejak tahun 1969, didirikan oleh Anton Haliman. Melalui anak perusahaannya, PT Agung Podomoro Land Tbk (APLN) yang resmi tercatat di Bursa Efek Indonesia pada tahun 2010 (kode saham: APLN), APG telah mengembangkan berbagai proyek residensial, komersial, dan mixed-use di Indonesia.

b. Visi dan Misi

Visi:

Menjadi pengembang properti terpercaya dan terdepan di Indonesia.

Misi:

- Menghadirkan produk properti berkualitas tinggi dengan nilai tambah berkelanjutan.
- Mengembangkan kawasan yang nyaman dan berwawasan lingkungan.
- Meningkatkan kesejahteraan masyarakat melalui pengembangan yang inklusif dan terjangkau.

c. Bidang Usaha dan Diversifikasi

Agung Podomoro memiliki portofolio proyek yang tersebar di berbagai sektor properti:

- Hunian vertikal (apartemen, kondominium) dan horizontal (cluster, perumahan tapak).

- Komersial (mal, ruko, pusat perbelanjaan).
- Perhotelan dan resort (seperti Indigo Bali, Pullman Bandung).
- Kawasan industri dan pergudangan (seperti Podomoro Industrial Park di Karawang).
- Proyek properti ramah lingkungan.

Diversifikasi ini membantu perusahaan mengurangi ketergantungan pada satu jenis pasar dan meningkatkan resiliensi menghadapi krisis.

d. Proyek-Proyek Ikonik

Beberapa proyek besar dan strategis Agung Podomoro meliputi:

- Podomoro City, Jakarta Barat - superblok dengan mal, apartemen, dan perkantoran.
- Green Bay Pluit, Jakarta Utara - kawasan terpadu hunian dan ritel dengan akses laut.
- Kota Podomoro Tenjo, Bogor - proyek hunian berskala kota baru yang menysasar segmen menengah.
- Podomoro Park, Bandung - perumahan tapak dengan konsep eco-living.
- Borneo Bay City, Balikpapan - kawasan superblok pertama di Kalimantan Timur.

e. Struktur Organisasi dan Anak Perusahaan

Agung Podomoro Group memiliki beberapa anak perusahaan kunci:

- PT Agung Podomoro Land Tbk (APLN) - fokus utama pengembangan proyek residensial dan komersial.
- PT Central Ciputra Murdaya - pengelolaan properti dan investasi jangka panjang.
- PT Griya Astika Kharisma - pengembangan properti mewah dan eksklusif.

Struktur ini memungkinkan efisiensi dan spesialisasi dalam pengelolaan berbagai jenis proyek di wilayah yang berbeda.

2) Kondisi Ekonomi Makro dan Industri Properti

a. Dinamika Ekonomi Nasional dan Global

Dalam beberapa tahun terakhir, perekonomian global mengalami ketidakpastian akibat berbagai faktor, mulai dari dampak pasca-pandemi COVID-19, konflik geopolitik seperti perang Rusia-Ukraina, hingga tekanan inflasi dan kenaikan suku bunga global. Lembaga keuangan internasional seperti IMF dan World Bank memproyeksikan pertumbuhan ekonomi global berada di angka moderat 2,8%-3,0% sepanjang 2024-2025, lebih rendah dibanding tren historis.

Di dalam negeri, ekonomi Indonesia menunjukkan pertumbuhan yang cukup stabil. Badan Pusat Statistik (BPS) mencatat pertumbuhan ekonomi Indonesia mencapai 5,05% pada tahun 2023, didorong oleh konsumsi domestik dan investasi, termasuk sektor konstruksi dan properti. Namun, faktor eksternal seperti nilai tukar rupiah yang fluktuatif dan tekanan inflasi global tetap menjadi tantangan bagi sektor-sektor padat modal seperti properti.

b. Dampak terhadap Sektor Properti

Sektor properti merupakan industri yang sangat sensitif terhadap dinamika ekonomi makro. Kenaikan suku bunga acuan, misalnya, akan langsung memengaruhi bunga Kredit Pemilikan Rumah (KPR), yang pada akhirnya menekan daya beli konsumen. Sepanjang 2023-2024, Bank Indonesia (BI) beberapa kali menaikkan BI-Rate, yang per Mei 2024 berada di posisi 6,25%, tertinggi sejak 2016.

Akibatnya, pasar properti, terutama segmen menengah ke bawah, mengalami penurunan permintaan. Berdasarkan laporan Bank Indonesia, Indeks Harga Properti Residensial (IHPR) menunjukkan perlambatan pertumbuhan, terutama pada pasar rumah tapak. Sementara itu,

pasar apartemen dan properti komersial seperti ritel dan perkantoran di kawasan CBD juga menghadapi tekanan akibat oversupply dan perubahan pola kerja (*remote working*).

c. Kondisi Pasar Properti Indonesia

Meskipun menghadapi tekanan, industri properti di Indonesia memiliki potensi jangka panjang yang besar. Hal ini disebabkan oleh:

- Backlog perumahan yang masih tinggi (diperkirakan >12 juta unit menurut data Kementerian PUPR).
- Pertumbuhan kelas menengah dan urbanisasi yang mendorong permintaan hunian.
- Program pemerintah seperti FLPP (Fasilitas Likuiditas Pembiayaan Perumahan) dan Tapera untuk mendukung pembiayaan rumah pertama.

Selain itu, kawasan penyangga seperti Bogor, Bekasi, dan Tangerang menunjukkan pertumbuhan positif karena harga tanah lebih terjangkau, dan didorong oleh proyek-proyek infrastruktur seperti LRT, MRT, dan jalan tol.

Agung Podomoro Group menangkap peluang ini melalui proyek seperti **Kota Podomoro Tenjo**, yang menasar segmen menengah dan terhubung dengan infrastruktur baru.

d. Regulasi dan Kebijakan Pemerintah

Pemerintah Indonesia secara aktif mengeluarkan kebijakan untuk menjaga pertumbuhan sektor properti. Beberapa kebijakan yang berpengaruh langsung terhadap ketahanan ekonomi perusahaan properti antara lain:

- Insentif PPN Ditanggung Pemerintah (DTP) untuk pembelian rumah baru sampai batas tertentu.
- Pelonggaran Loan to Value (LTV) hingga 100% untuk KPR, memberikan kemudahan uang muka.
- Revisi UU Cipta Kerja yang mempermudah perizinan lahan dan pembangunan.
- Dukungan pada pembangunan Ibu Kota Nusantara (IKN) yang membuka peluang pasar baru bagi pengembang.

Kebijakan-kebijakan ini memberi angin segar, terutama bagi perusahaan yang memiliki diversifikasi produk dan lokasi proyek, seperti Agung Podomoro.

e. Tantangan dan Peluang Ke Depan

Ke depan, industri properti akan terus dihadapkan pada beberapa tantangan, seperti:

- Fluktuasi suku bunga dan inflasi global, yang berpengaruh pada biaya konstruksi dan pembiayaan konsumen.
- Keterbatasan lahan di kota besar dan tingginya harga tanah.
- Perubahan perilaku konsumen, termasuk meningkatnya minat pada hunian hijau dan digitalisasi transaksi.

Namun di sisi lain, peluang juga terbuka luas, terutama bagi pengembang yang adaptif:

- Smart city development, terutama seiring dengan pembangunan IKN.
- Green building, sebagai respon terhadap ESG (Environmental, Social, Governance).
- Digitalisasi pemasaran properti, termasuk melalui platform virtual dan e-commerce properti.

Agung Podomoro sendiri mulai merespon dengan membangun proyek ramah lingkungan seperti Podomoro Park Bandung dan meningkatkan penggunaan teknologi dalam proses pemasaran.

4. Strategi Ketahanan Ekonomi Agung Podomoro Group

a. Diversifikasi Portofolio Bisnis

Salah satu kekuatan utama Agung Podomoro Group dalam menjaga ketahanan ekonominya adalah diversifikasi portofolio proyek dan segmen pasar. Tidak hanya fokus pada satu jenis properti, APG mengembangkan berbagai jenis proyek, antara lain:

- Hunian tapak untuk segmen menengah ke bawah (seperti Kota Podomoro Tenjo dan Podomoro Golf View),
- Apartemen dan kondominium untuk segmen menengah ke atas (seperti Central Park Residence dan Green Bay Pluit),
- Properti komersial (Neo Soho Mall, Senayan City, Festival Citylink),
- Hotel & resort (Pullman Bandung, Indigo Bali),
- Kawasan industri (Podomoro Industrial Park Karawang).

Dengan strategi ini, APG mampu menjaga arus kas dari berbagai sumber pendapatan, serta meminimalkan risiko terhadap fluktuasi pasar di satu segmen tertentu.

b. Strategi Pemasaran Adaptif dan Digitalisasi

Dalam menghadapi perubahan pola konsumsi masyarakat pasca-pandemi, APG mulai mengadopsi strategi pemasaran digital melalui:

- Pembuatan virtual showroom dan tur proyek secara online,
- Kerja sama dengan platform digital properti (99.co, Rumah123, Lamudi),
- Pemanfaatan media sosial dan influencer marketing untuk menjangkau pasar milenial.

Inovasi ini membuat penjualan tetap berjalan meski mobilitas terbatas. Di proyek Kota Podomoro Tenjo misalnya, lebih dari 70% unit berhasil terjual dalam waktu kurang dari 12 bulan setelah diluncurkan pada 2021, berkat strategi digital tersebut.

c. Manajemen Keuangan yang Terkendali

Agung Podomoro menerapkan strategi keuangan yang hati-hati dengan:

- Fokus pada arus kas positif dari penjualan proyek berjalan,
- Menjaga tingkat utang yang seimbang terhadap ekuitas (DER APLN tercatat di angka 1,43 per akhir 2023),
- Merefokuskan investasi hanya pada proyek-proyek yang high-impact dan berpotensi cepat menghasilkan.

Pada 2023, APLN juga berhasil melakukan restrukturisasi sebagian utangnya dan menjual beberapa aset non-strategis untuk memperkuat likuiditas.

d. Respons terhadap Perubahan Regulasi dan Insentif Pemerintah

APG cukup sigap dalam merespons berbagai regulasi pemerintah, seperti insentif PPN-DTP dan kebijakan LTV 100%. Mereka merancang program pemasaran dan promo khusus yang memanfaatkan insentif tersebut, seperti:

- Skema pembayaran ringan dan bebas DP,
- Subsidi bunga KPR selama 1-2 tahun pertama,
- Program “Beli Sekarang, Bayar Tahun Depan.”

Kebijakan seperti ini terbukti meningkatkan minat beli, terutama dari first-time buyer dan investor kelas menengah.

e. Penerapan Prinsip ESG dan Green Development

Agung Podomoro juga memperkuat daya tahan jangka panjangnya dengan menerapkan prinsip ESG (Environmental, Social, Governance), terutama dalam proyek seperti:

- Podomoro Park Bandung, yang mengusung konsep eco-living dan konservasi ruang hijau,
- Borneo Bay City, dengan desain waterfront yang memperhatikan kelestarian lingkungan sekitar.

Selain menciptakan nilai tambah, pendekatan ini juga memperkuat citra perusahaan di mata investor dan konsumen yang semakin sadar lingkungan.

f. Kepemimpinan dan Tata Kelola Perusahaan

Stabilitas manajemen juga menjadi salah satu kekuatan APG. Perusahaan dipimpin oleh figur berpengalaman seperti Indra W. Djokosoetono (Komisaris Independen) dan Alexander H. Kusuma (CEO APLN), yang memiliki visi jangka panjang terhadap keberlanjutan bisnis. Tata kelola perusahaan juga diperkuat dengan sistem pengendalian internal, komite audit, dan pelaporan berkelanjutan kepada publik dan pemegang saham.

5. Evaluasi Risiko dan Ketahanan Agung Podomoro Group

a. Risiko Makroekonomi

Agung Podomoro Group, seperti perusahaan properti lainnya, sangat dipengaruhi oleh kondisi makroekonomi nasional dan global. Beberapa faktor risiko utama antara lain:

- Kenaikan suku bunga acuan (BI Rate) → meningkatkan bunga KPR, menurunkan daya beli.
- Inflasi dan pelemahan rupiah → menyebabkan naiknya harga bahan bangunan dan biaya operasional.
- Perlambatan pertumbuhan ekonomi global → berdampak pada minat investasi dan permintaan properti.

Meskipun begitu, Agung Podomoro menunjukkan ketahanan dengan melakukan penyesuaian harga produk, memberikan berbagai skema pembiayaan ringan, dan fokus pada segmen menengah ke bawah yang relatif lebih stabil secara permintaan.

b. Risiko Regulasi dan Kebijakan Pemerintah

Industri properti sangat bergantung pada kebijakan pemerintah, baik dalam hal perpajakan, perizinan, maupun dukungan pembiayaan. Risiko yang muncul antara lain:

- Perubahan kebijakan pajak atau pencabutan insentif seperti PPN DTP.
- Proses perizinan yang kompleks dan kadang tidak seragam antar daerah.
- Ketidakpastian dalam pelaksanaan proyek nasional seperti Ibu Kota Nusantara (IKN).

Agung Podomoro secara aktif memitigasi risiko ini dengan:

- Menjalin komunikasi intensif dengan regulator,
- Mengikuti program-program pemerintah secara cepat (misalnya program FLPP),
- Fokus pada proyek yang memiliki kepastian legalitas dan dukungan infrastruktur.

c. Risiko Pasar dan Persaingan

Persaingan dalam industri properti sangat ketat, baik dari pengembang swasta lokal, asing, maupun BUMN (seperti Perumnas, PP Properti, dan Wika Realty). Beberapa risiko pasar meliputi:

- Oversupply pada segmen apartemen kelas atas di Jakarta,
- Pergeseran minat konsumen ke daerah penyangga (suburban),
- Ketergantungan terhadap momentum promo dan insentif.

Agung Podomoro mengatasi hal ini dengan:

- Meningkatkan value proposition proyek (lokasi strategis, fasilitas lengkap),
- Menyesuaikan produk dengan kebutuhan pasar (harga terjangkau, konsep green living),
- Mengembangkan proyek di luar Jakarta untuk menjangkau segmen pasar baru (Bogor, Bandung, Balikpapan).

d. Risiko Keuangan dan Likuiditas

Kinerja keuangan adalah salah satu aspek krusial dalam menentukan ketahanan sebuah perusahaan. Risiko utama di sektor ini adalah:

- Ketergantungan pada utang jangka panjang,
- Potensi gagal bayar akibat proyek yang tidak laku terjual,
- Tekanan likuiditas akibat proyek yang berjalan bersamaan.

Menurut laporan keuangan APLN 2023:

- Debt to Equity Ratio (DER) APLN berada di kisaran 1,43, relatif stabil.
- Perusahaan mampu menurunkan beban bunga dengan restrukturisasi utang dan penjualan aset non-produktif.
- Likuiditas ditopang oleh penjualan proyek berjalan dan arus kas dari penyewaan properti komersial.

e. Risiko Sosial dan Lingkungan

Dalam beberapa proyek besar, Agung Podomoro pernah mengalami hambatan sosial seperti:

- Penolakan masyarakat lokal terhadap pembangunan di wilayah tertentu,
- Isu lingkungan seperti reklamasi dan penggunaan lahan hijau.

Sebagai respon, perusahaan mengadopsi pendekatan CSR (Corporate Social Responsibility) dan green development:

- Melibatkan masyarakat lokal dalam proses perencanaan,
- Mengalokasikan ruang terbuka hijau dalam proyek (contoh: 50% area terbuka di Podomoro Park Bandung),
- Menerapkan sistem pengelolaan limbah, air bersih, dan energi hemat.

f. Ketahanan Operasional dan Teknologi

Ketahanan APG juga teruji dari sisi operasional dan teknologi:

- Penerapan sistem manajemen konstruksi terpadu (Project Monitoring System),
- Kolaborasi dengan kontraktor terpercaya untuk menjaga kualitas dan waktu pembangunan,
- Penggunaan digital marketing untuk efisiensi biaya pemasaran dan jangkauan pasar yang lebih luas.

Selain itu, penggunaan teknologi seperti drone untuk pemantauan proyek dan sistem ERP untuk keuangan menunjukkan komitmen pada efisiensi operasional.

6. Mitigasi Risiko dan Rekomendasi Strategis

a. Strategi Mitigasi Risiko Makroekonomi

Untuk menghadapi tantangan eksternal seperti fluktuasi suku bunga, inflasi, dan pelemahan nilai tukar rupiah, Agung Podomoro dapat memperkuat ketahanan melalui:

- Hedging keuangan, khususnya terhadap utang berdenominasi valuta asing.
- Efisiensi biaya konstruksi, dengan kerja sama jangka panjang bersama supplier dan kontraktor.
- Fleksibilitas harga produk, mengikuti dinamika pasar tanpa mengorbankan margin keuntungan.

APG juga bisa memperkuat ketahanan dengan meningkatkan kontribusi recurring income dari sewa properti komersial seperti mal, hotel, dan kawasan industri, sehingga tidak sepenuhnya bergantung pada penjualan proyek baru.

b. Penyesuaian Model Bisnis terhadap Regulasi

Agar dapat merespons perubahan regulasi dengan cepat, APG dapat:

- Membentuk tim regulasi internal yang terus memantau perubahan kebijakan dan mengantisipasi implikasinya.
- Melakukan advokasi industri melalui asosiasi properti seperti REI (Real Estate Indonesia) agar kepentingan pengembang tetap diperhatikan.
- Memanfaatkan insentif secara aktif, misalnya dengan menyesuaikan produk agar memenuhi kriteria penerima PPN-DTP dan FLPP.

Pendekatan proaktif terhadap peraturan memungkinkan perusahaan lebih lincah dibanding pesaingnya yang hanya reaktif.

c. Diferensiasi Produk dan Penguatan Posisi Pasar

Agar dapat menghadapi persaingan dan risiko pasar yang semakin kompetitif, Agung Podomoro perlu terus mendorong:

- Inovasi desain dan konsep hunian, seperti smart home, green building, dan konsep kota mandiri.
- Segmentasi produk yang tepat, termasuk fokus pada urban millennials dan keluarga muda melalui harga yang kompetitif dan lokasi strategis.
- Strategi pemasaran lokal, disesuaikan dengan karakteristik demografi setiap proyek.

Keberhasilan proyek seperti Kota Podomoro Tenjo dan Podomoro Park Bandung menjadi bukti efektivitas strategi diferensiasi ini.

d. Optimalisasi Struktur Keuangan

Untuk memperkuat likuiditas dan stabilitas keuangan, strategi berikut penting dilakukan:

- Menjaga rasio utang jangka panjang tetap sehat, dengan Debt to Equity Ratio (DER) di bawah 2,0.
- Merealisasikan penjualan unit dengan cepat melalui skema pembayaran fleksibel dan promosi terbatas.
- Penjualan aset non-strategis seperti lahan tidur atau properti yang tidak produktif.

Selain itu, diversifikasi sumber pendanaan ke luar perbankan, seperti obligasi syariah (*sukuk*), crowdfunding properti, atau skema kerja sama investor, bisa memperluas sumber likuiditas perusahaan.

e. Penerapan ESG Berkelanjutan

Untuk menghindari risiko sosial dan lingkungan serta membangun reputasi jangka panjang, Agung Podomoro sebaiknya:

- Mengintensifkan pelibatan masyarakat (community engagement) dalam pengembangan proyek,
- Menyediakan fasilitas sosial dan ruang terbuka hijau sesuai tata kota,
- Mengintegrasikan ESG dalam laporan tahunan dan strategi korporat agar menarik investor institusional yang concern terhadap keberlanjutan.

Proyek seperti Podomoro Golf View, Podomoro City Deli Medan, dan Borneo Bay City bisa menjadi model untuk ESG roadmap yang lebih luas di seluruh proyek APG.

f. Rekomendasi Strategis Jangka Menengah & Panjang

Berikut adalah rekomendasi kunci untuk memperkuat ketahanan ekonomi APG secara menyeluruh:

Aspek Strategis	Rekomendasi
Diversifikasi Lokasi	Perluas proyek di luar Jabodetabek dan Jawa Barat, seperti Kalimantan (IKN), Sumatera, dan Sulawesi.

Digitalisasi Internal	Adopsi sistem ERP dan manajemen proyek berbasis AI/IoT untuk efisiensi pembangunan dan pelaporan.
Revenue Recurring	Tambah portofolio sewa komersial (mall, hotel, kawasan industri) agar pendapatan lebih stabil.
Strategi Branding	Perkuat citra perusahaan sebagai pelopor kota hijau dan ramah lingkungan melalui kampanye digital.

Langkah-langkah tersebut dapat meningkatkan daya saing Agung Podomoro di masa depan, sekaligus memperkuat fondasi keuangannya dalam menghadapi siklus ekonomi yang tidak pasti.

Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis dan kajian mendalam terhadap strategi, risiko, dan upaya mitigasi yang dilakukan Agung Podomoro Group, dapat disimpulkan bahwa:

- 1) Ketahanan ekonomi Agung Podomoro Group dibangun melalui diversifikasi produk, lokasi proyek, serta sumber pendapatan. Strategi ini terbukti efektif dalam menjaga stabilitas keuangan di tengah tekanan makroekonomi dan fluktuasi pasar.
- 2) Respons perusahaan terhadap perubahan regulasi dan kondisi pasar bersifat adaptif dan cepat. Hal ini ditunjukkan lewat adopsi pemasaran digital, penyesuaian produk dengan insentif pemerintah, serta inovasi model pembiayaan.
- 3) Agung Podomoro memiliki sistem manajemen risiko yang terintegrasi, baik dari aspek keuangan, operasional, hingga lingkungan dan sosial. Ini menjadi fondasi penting dalam memastikan keberlanjutan bisnis jangka panjang.
- 4) Penerapan prinsip ESG dan penguatan tata kelola perusahaan menjadi nilai tambah strategis yang tidak hanya menarik bagi konsumen, tetapi juga bagi investor yang berorientasi pada keberlanjutan.
- 5) Perusahaan menunjukkan ketahanan bukan hanya dari sisi struktur finansial, tetapi juga dari fleksibilitas organisasi dan kepemimpinan yang responsif. Hal ini membuatnya tetap kompetitif di tengah kondisi ekonomi yang tidak selalu stabil.

DAFTAR PUSTAKA

- Agung Podomoro Land. (2023). *Environmental, social and governance report 2023*. Jakarta: APLN.
- Agung Podomoro Land. (2023). *Laporan tahunan 2023*. <https://www.agungpodomoroland.com>
- Badan Pusat Statistik. (2024). *Indikator ekonomi makro nasional*. <https://www.bps.go.id>
- Bank Indonesia. (2024). *Laporan kebijakan moneter triwulan I 2024*. <https://www.bi.go.id>
- Bisnis Indonesia. (2023-2024). *Laporan pasar properti nasional*. <https://ekonomi.bisnis.com>
- Bursa Efek Indonesia. (2024). *Laporan keuangan APLN Tbk Q4 2023*. <https://www.idx.co.id>
- Colliers Indonesia. (2024). *Indonesia property market report Q1 2024*. <https://www.colliers.com>
- Deloitte Southeast Asia. (2024). *ESG and real estate market trends in Southeast Asia*. <https://www.deloitte.com>
- Detik Properti. (2023). *Tren perumahan suburban dan respons pengembang*. <https://properti.detik.com>
- Kementerian Agraria dan Tata Ruang/BPN. (2023). *Perkembangan kebijakan pertanahan dan perizinan OSS RBA*. <https://www.atrbpn.go.id>
- Kompas Properti. (2023-2024). *Berita dan laporan proyek Agung Podomoro*. <https://properti.kompas.com>
- Mandiri Sekuritas. (2023). *Indonesia property outlook report 2023*. Jakarta: Mandiri Sekuritas

Research Division.

Otoritas Jasa Keuangan. (2023). *Outlook properti dan pembiayaan 2024*.

<https://www.ojk.go.id>

Real Estate Indonesia. (2024). *Kebijakan dan advokasi properti nasional*. <https://rei.or.id>

Sprout Indonesia. (2023). *Survei preferensi konsumen properti Jabodetabek*.

<https://sprout.id>