

## Analisis perumusan strategi bisnis property management dalam memasuki pasar: studi kasus pada PT. Petrimeq

Apollonius Thomas Alexander, author

Deskripsi Lengkap: <https://lib.ui.ac.id/detail?id=108692&lokasi=lokal>

---

### Abstrak

#### <b>ABSTRAK</b><br>

PT. PETRIMEQ adalah perusahaan yang bergerak dalam industri jasa yang dijual kepada perusahaan real estate, yang dalam inti bisnisnya adalah perusahaan desain dan konstruksi. PT. PETRIMEQ melihat peluang pasar di bisnis property management. Penelitian ini bertujuan untuk memformulasikan strategi bisnis PT. PETRIMEQ dalam mengembangkan bisnis pengelolaan pemukiman real estate di wilayah Jabodetabek. Formulasi yang disusun berdasarkan identifikasi masalah eksternal meliputi suku bunga bank dan perilaku masyarakat atas pembelian aset property dan kondisi persaingan industri jasa property. Pada analisis ini didapatkan peluang dan ancaman yang berpengaruh kepada perkembangan industri konstruksi dan property untuk mendapatkan KSF. Selain analisis eksternal, dilakukan pula analisis internal untuk mendapatkan kekuatan dan kelemahan. Berdasarkan analisis eksternal dan internal tersebut dilakukan analisis EFE dan IFE and SWOT.

Berdasarkan hasil analisis didapatkan bahwa faktor-faktor eksternal berupa peluang dan ancaman yang berpengaruh kepada formulasi strategi PT. PETRIMEQ adalah (1) Peluang yang berpengaruh diantaranya adalah :

(a) Tingginya pertumbuhan pasar property; (b) Bergesarnya perilaku pembelian masyarakat untuk membeli aset property; (c) Tingginya aktivitas kerja masyarakat sehingga terbatasnya waktu mereka untuk mengelola kawasan hunian; (d) Terbukanya diversifikasi produk yang lebih beragam pada manajemen property dan (e) Pengembang yang menyerahkan pengelolaan kepada penghuni.

Sedangkan ancaman yang berpengaruh meliputi a) Jika pengembang membuat unit bisnis property management; (b) Masuknya beberapa pemain besar seperti Jardine ke segmen hunian; (c) Masuknya para pemain baru dari industri outsourcing ke bisnis property management; (d) Berubahnya keinginan pengguna jasa property management.

Untuk faktor-faktor internal berupa kekuatan dan kelemahan yang berpengaruh kepada formulasi strategi PT. PETRIMEQ (1) Kekuatan yang berpengaruh meliputi : (a) Kemampuan dan pengalaman dalam mengelola property kawasan hunian; (b) Kredibilitas perusahaan yang telah dikenal oleh beberapa pengembang; (c) Kemampuan perusahaan dalam mengembangkan keragaman produk jasa pengelolaan property; (d) Tersedianya sistem dan prosedur jasa manajemen property; (e) Memiliki modal yang memadai; (f) Harga yang terjangkau; (g) Memiliki jaringan kerja sama kepada mitra kerja dengan baik;

Sedangkan (2) kelemahan yang berpengaruh meliputi : (a) Informasi perusahaan belum di kenal luas; (b) Manajemen keluarga atau perkawanan; (c) Keterbatasan jumlah SDM yang memiliki kapabilitas dalam jasa

manajemen property; (d) Belum standarisasi layanan marketing; (e) Tidak fokus karena pengembangan bisnis; (f) Belum mempunyai pimpinan marketing.

Strategi bersaing dengan analisa SWOT adalah SO merebut peluang pengelolaan kawasan untuk cluster baru serta kawasan yang akan di tinggalkan pengembang. Dengan memanfaatkan pengalaman, kredibilitas, aset SDM, sistem dan prosedur serta harga yang terjangkau. BO fokus kepada target yang benar-benar sangat membutuhkan dan mempunyai ketertarikan kepada PT. PETRIMEQ. Serta memanfaatkan keragaman produk yang di jual untuk menambah peluang penjualan. ST harga yang terjangkau serta memanfaatkan pengalaman kredibilitas perusahaan untuk mengatasi ancaman dari pemain yang akan masuk di sekmen low end. WT fokus pada segmen low end saja. Saran yang perlu dilakukan untuk implementasi strategi adalah sebagai berikut : (1) Bisnis property manajemen sebagai pengembangan bisnis dari design dan build harus tetap fokus untuk mencapai target perusahaan di bidang property manajemen; (2) Merekrut pimpinan marketing untuk membuat program-program marketing, promosi, website, target penjualan; (3) Mengirim staf untuk training property manajemen dan membuat manajemen trainee.

---

**ABSTRAK**

PT. PETRIMEQ is a company who has business in service industry that will be sold to real estate company which is the main business is design and construction company. PT. PETRIMEQ look at the big opportunity in property management business. This research was aimed to formulate business strategy of PT. PETRIMEQ to improve its business in residential real estate company in Jabodetabek areas.

Formulations were constructed bases on opportunity identification as external issue such as bank interest and competition in property management business. At this point, opportunities and threats which had influences toward the development of construction and property industry to get KSF were detected. Moreover, internal analysis was also conducted to find the strength and weakness. Analysis then was followed by implementing EFE and IFE and SWOT. Results showed that the external analysis yielded opportunity and threat influenced the formulation strategy of PT. PETRIMEQ, the opportunity as follows : the big growth of property management business, people eager to buy property as their asset, people do not have time to manage their residential area, the variety of services provided, the developer over handle their estate management to the residence. The threat aspects that should be noted as follows : the developer make property management business, the big property management company to the low end area, the outsourcing company would like to participate in this business, the changing of property management's customer.

Internal analysis yielded strength and weakness. Strength of a company was the ability in management, credibility, product knowledge, procedures, human resources capabilities, track record, and good partnership. The weakness are the market information, customer relationship, limitation of human resources, no such well-established standards, operation range and marketing weakness.

Action strategies obtained from SWOT analyst, SO take the opportunity to manage the new cluster and the area that will be hand over by the developer. With the experiences they already had, credibility, human resources asset, system and procedures and the good prices. BO is focus on the target which is really needed and interested in PT. PETRIMEQ. And sell he variety product to make the opportunity for marketing / sales. ST is good prices and make the credibility of the company to manage the threats from other company that

would like to compete. WT is focus on the low end segment.

Suggestions for strategy implementation were as follows : business directions of property management as the expansion of business design and construction company, should be focused to meet the sales target in property management business; hire the marketing supervisor to make a marketing programs, promotion, website, sales target; train the staff for property management training and make the management trainee program.</i>