

Analisis strategi pt bumi serpong damai dalam menghadapi persaingan bisnis real estate di kawasan tangerang

Mohamad Irfan, author

Deskripsi Lengkap: <https://lib.ui.ac.id/detail?id=20453487&lokasi=lokal>

Abstrak

ABSTRAK

Real Estate Bumi Serpong Damai (BSD) yang terletak di Barat kota Tangerang saat ini menghadapi persaingan yang sangat kompetitif dengan banyaknya pengembang menawarkan produk perumahannya di wilayah Tangerang. Pengembang tersebut masuk dengan menawarkan pemukiman dengan skala kota dan konsep kota yang beraneka ragam pula. Tingkat persaingan yang cukup tinggi ini menyebabkan pesaing banyak menawarkan produk dengan harga murah. Pembeli juga mempunyai banyak alternatif pilihan yang lebih banyak hingga ada tuntutan akan perumahan dengan fasilitas dan kondisi lingkungan yang lebih baik.

Adanya peraturan pemerintah mengenai lingkungan berimbang juga merupakan hal yang harus dipertimbangkan mengingat selama ini segmen pasar yang dituju oleh Bumi Serpong Damai merupakan multi segmen dimana pengembangan rumah cenderung dialokasikan kepada perumahan segmen menengah keatas.

Analisa SWOT yang dilakukan mengidentifikasi adanya peluang untuk merebut pasar segmen menengah kebawah disertai dengan kemampuan perusahaan untuk membangun dan mengembangkan perumahan untuk segmen tersebut dengan fasilitas yang disesuaikan. Ancaman ada pada segmen menengah ke atas dimana daya serap untuk segmen tersebut mengalami penurunan yang tajam sebagai akibat penurunan daya beli konsumen. Terbatasnya kredit sektor konstruksi bagi pengembang merupakan ancaman perusahaan dalam pembiayaan. Dari hasil analisa dapat dilihat bahwa real estate Bumi Serpong Damai mempunyai kekuatan seperti reputasi sebagai pengembang kota mandiri pertama, luas lahan yang cukup besar. Lingkungan yang ramah dan fasilitas kota yang sangat lengkap. Kelemahan yang cukup menonjol dibandingkan Kompetitor adalah akses ke perumahan yang sering terjadi kemacetan, promosi yang tidak terarah, dan tidak fokusnya manajemen Bumi Serpong Damai dalam membangun produk perumahan.

Alternatif-alternatif strategi didapatkan dengan menggunakan matriks- TWOS yang mencocokkan peluang atau ancaman yang ada dengan kekuatan dan kelemahan yang dimiliki

BSD. Dari alternatif-alternatif strategi tersebut akan dipilih strategi bersaing dengan menggunakan matriks perencanaan strategi secara kumulatif (QSPM). Pengembangan lahan baru untuk pembangunan rumah sederhana merupakan salah satu strategi yang dapat dipertimbangkan untuk menarik minat pembeli dari kalangan segmen menengah kebawah. Untuk rumah sederhana bagi segmen tersebut pembangunan rumah dengan tipe kecil dilokasi baru dapat memberikan keunggulan bersaing dalam harga mengingat harga tanah di lokasi BSD berada masih relatif lebih murah dibandingkan lokasi perumahan pengembang lainnya yang semakin terbatas dan mahal. Memfokuskan pengembangan dan pembangunan rumah sederhana dapat dijadikan strategi perusahaan dalam mengantisipasi pergeseran pasar pembelian rumah dimana pertumbuhan daya serap rumah sederhana tersebut cukup pesat dibandingkan rumah menengah keatas.

Penyediaan rumah sederhana dan sangat sederhana harus dilakukan dengan ikut memperhatikan kebijakan-kebijakan pemerintah yang menjadi pengawas dalam pengelolaan perumahan nasional. Menurunnya suku bunga Kredit Perumahan Rakyat membuka kesempatan bagi masyarakat untuk memiliki rumah sehingga BSD perlu memikirkan lebih lanjut terutama mengenai system pembelian agar semakin mudah.

Selain itu usaha meningkatkan inovasi, infrastruktur, fasilitas, dan lingkungan yang berkualitas harus disertai dengan media promosi yang tepat dan efektif . Sehingga memberikan kesan bagi konsumen terhadap rasa nyaman dan benar-benar menciptakan sebuah kota mandiri yang lengkap merupakan hal yang sangat penting mengingat semakin kompetitifnya tingkat persaingan di dalam bisnis real estate. Karena dengan usaha tersebut maka kebutuhan konsumen terhadap sebuah konsep kota mandiri akan terpenuhi.