

Strategi bersaing dalam bisnis real estate : studi kasus real estate Bintaro Jaya

Mosalina Dewi, author

Deskripsi Lengkap: <https://lib.ui.ac.id/detail?id=20438854&lokasi=lokal>

Abstrak

Real estate Bintaro Jaya yang terletak di selatan kota Jakarta saat ini menghadapi persaingan dengan banyaknya pengembang baru menawarkan produk perumahannya di wilayah Jabotabek. Pengembang tersebut masuk dengan menawarkan pemukiman dengan skala kota dengan konsep kota yang beraneka ragam. Tingkat pasokan yang cukup tinggi ini menyebabkan pesaing banyak menawarkan produk dengan harga murah. Pembeli juga mempunyai alternatif pilihan yang lebih banyak hingga ada tuntutan akan perumahan dengan fasilitas dan kondisi yang lebih baik.

Selain itu peraturan pemerintah mengenai lingkungan berimbang juga merupakan hal yang harus dipertimbangkan mengingat segmen pasar yang selama ini dituju oleh real estate Bintaro Jaya merupakan segmen menengah keatas.

Analisa SWOT yang dilakukan mengidentifikasi adanya peluang untuk segmen menengah kebawah dan adanya peluang untuk menciptakan produk perumahan dengan fasilitas yang lengkap. Ancaman ada pada segmen menengah keatas dengan tingginya pasokan pada segmen ini. Semakin terbatasnya kredit sektor properti juga merupakan ancaman bagi pembiayaan. Dari analisa dapat dilihat bahwa Real Estate Bintaro Jaya mempunyai kekuatan seperti reputasi yang baik, kuatnya modal sendiri, Fasilitas yang lengkap dan lainnya. Kelemahan dibandingkan kompetitor adalah masih tingginya harga produk perumahan yang ditawarkan, lahan yang semakin terbatas dan akses yang lama ke pusat kota yang disebabkan oleh kemacetan.

Alternatif-alternatif strategi didapat dengan menggunakan matriks TWOS yang mencocokkan peluang atau ancaman yang ada dengan kekuatan dan kelemahan yang dimiliki oleh Bintaro Jaya. Pembangunan rumah susun merupakan salah satu alternatif yang dapat dipertimbangkan untuk segmen rumah sederhana. Untuk segmen menengah kebawah pembangunan rumah skala kecil di lokasi baru dapat memberikan keunggulan bersaing dalam harga karena harga tanah yang masih relatif lebih murah di lokasi yang baru. Sedangkan untuk segmen menengah keatas inovasi atau promosi penjualan dapat dijadikan alternatif untuk lebih menarik konsumen karena tingkat persaingan yang lebih ketat di segmen ini.

Penyediaan rumah sederhana dan sangat sederhana dengan pembangunan rumah susun memerlukan pemikiran lebih lanjut terutama mengenai sistem pembelian agar semakin terbuka kesempatan bagi masyarakat kurang mampu untuk memilikinya. Alternatif pendanaan dengan subsidi silang yang diusulkan dapat dipakai tetapi sistem ini membutuhkan komitmen yang tinggi dari pengembang.