

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1. GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

4.1.1 SEJARAH

PT. Berkat Jaya Development adalah perusahaan pengembang properti yang didirikan pada tahun 2017, menjadi pionir dalam penyediaan perumahan kelas menengah dan kelas menengah bawah di daerah Gresik, Jawa Timur. Inisiatif awal perusahaan ini adalah untuk mendukung program pemerintah yang bertujuan menyediakan 1 juta rumah layak huni bagi warga Indonesia berpenghasilan rendah. Di mana para pengembang lainnya kurang tertarik, PT. Berkat Jaya Development melihat peluang ini sebagai panggilan untuk berkontribusi.

Dengan dukungan beberapa investor dan lembaga keuangan, PT. Berkat Jaya Development berhasil memulai pengembangan rumah masyarakat berpenghasilan rendah di kawasan Gresik, Jawa Timur. Melalui langkah-langkah ini perusahaan bertekad menjadi pengembang properti yang terpercaya dan terkemuka, fokus pada penyediaan perumahan layak huni bagi masyarakat Indonesia dengan harga yang terjangkau. Tetapi tak hanya itu, PT. Berkat Jaya Development juga berkomitmen untuk memberikan hasil investasi terbaik bagi para investor yang turut serta dalam upaya pengembangan perusahaan. Sejak awal PT. Berkat Jaya Development mengembangkan dari lahan 5 hectare dan

terus berkembang hingga saat ini sudah mencapai 15 hectare. Dan target PT. Berkat Jaya Development hingga akhir tahun ini akan terus menambah land bank PT. Berkat Jaya Development.

Selain itu, PT. Berkat Jaya Development juga memiliki komitmen untuk memberikan manfaat bagi anggota keluarga direksi, karyawan, dan secara luas bagi seluruh masyarakat Indonesia. Hal ini tercermin dalam upaya perusahaan untuk tidak hanya menciptakan rumah yang layak huni, tetapi juga sebagai entitas yang memberikan dampak positif bagi komunitas di sekitarnya. Secara administrative Perumahan Grand Kedamean Regency di dalam naungan PT. berkat Jaya Development terletak di Jalan Raya, Lingsir, Slempit, Kecamatan Kedamean, Kabupaten Gresik, Jawa Timur 61175. Perumahan ini adalah jenis perumahan rakyat berupa bangunan rumah tempat tinggal dengan 6 tipe sebanyak 3.000 unit yang dibagi kedalam beberapa blok.

Berikut ini adalah tabel harga perumahan Grand Kedamean regency yang diambil oleh peneliti dari arsip PT. Berkat Jaya Development.

Tabel 4.1

Price List Perumahan Grand Kedamean Regency

NO	TYPE	LB	LT	HARGA JUAL	BONUS
1	New Catania	30	60	315.000.000	Free Canopy & Taman & Pagar Depan

2	New Venezia	29	60	280.000.000	Free Canopy & Taman
3	Napoly	30	66	415.000.000	Rumah apa adanya
4	New Napoly	30	66	335.000.000	Free Canopy & Taman & Pagar Depan
5	Sevilla	36	72	439.200.000	Rumah apa adanya
6	New Sevilla	36	72	405.000.000	Free Canopy & Taman

Gambar 4.1

Site Plan PT. Berkat Jaya Development



4.1.2 VISI DAN MISI PT. BERKAT JAYA DEVELOPMENT

Visi dan Misi yang ditetapkan PT. Berkat Jaya Development adalah sebagai berikut :

1) VISI

menjadikan semua pemangku kepentingan, termasuk pemegang saham, direksi, karyawan, investor, dan masyarakat sekitar, sebagai bagian dari keberkahan yang dihasilkan.

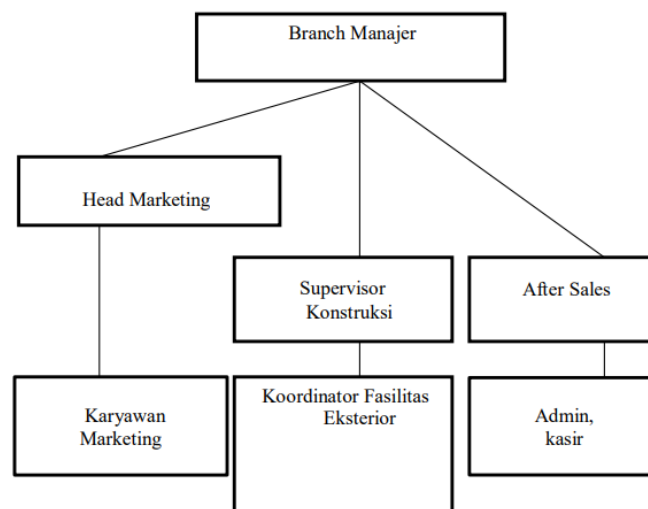
2) MISI

menjadi pengembang properti yang terkemuka di Indonesia, menyediakan perumahan layak huni dengan harga terjangkau, serta memberikan hasil investasi optimal bagi para investor yang turut serta dalam perkembangan perusahaan.

4.1.3 STRUKTUR ORGANISASI PT. BERKAT JAYA DEVELOPMENT

Gambar 4.2

Struktur Organisasi PT. Berkat Jaya Development



4.2. STRATEGI PEMASARAN PERUMAHAN GRAND KEDAMEAN REGENCY

PT. Berkat Jaya Development dikatakan cukup berkembang, hal tersebut ditandai dengan kemampuannya dalam mempertahankan bisnis usahanya hingga saat ini yang bisa dikatakan sudah lama, yakni kurang lebih sekitar 7 tahun. Bertahannya usaha PT. Berkat Jaya Development hingga saat ini tentunya dipengaruhi oleh bagaimana strategi dari usaha PT. Berkat Jaya Development dalam mempertahankan usaha properti agar mampu bersaing di tengah perkembangan Ekonomi dan Budaya. Adapun strategi yang digunakan oleh PT. Berkat Jaya Development dalam mempertahankan usahanya dapat diilustrasikan berdasarkan kondisi usaha PT. Berkat Jaya Development, baik dari aspek kekuatan (*strengths*), kelemahan (*weaknesses*), peluang (*opportunities*) serta ancaman (*threats*) yang di hadapi oleh PT. Berkat Jaya Development, yaitu sebagai berikut:

1. Kekuatan (*Strength*)

Kekuatan yang dimiliki PT. Berkat Jaya Development adalah kekuatan-kekuatan yang secara umum dimiliki oleh PT. Berkat Jaya Development dalam menjalankan perusahaan dan kekuatan yang dimiliki tersebut mempunyai pengaruh terhadap perkembangan PT. Berkat Jaya Development ditengah persaingan dan kemajuan dunia properti, adapun kekuatan-kekuatan tersebut yaitu sebagai berikut:

A. Kualitas produk

PT. Berkat Jaya Development menawarkan produk berkualitas dengan desain properti Grand Kedamean Regency yang unik dan

memperhitungkan fungsi, estetika, dan kebutuhan penghuni. Kualitas desain yang mencerminkan perhatian terhadap detail dan penggunaan ruang yang efisien menjadi ciri khas. Selain itu, fasilitas modern seperti taman-taman indah, fasilitas olahraga, dan keamanan yang terjamin juga menjadi daya tarik utama, menciptakan lingkungan nyaman sesuai kebutuhan hidup modern. PT. Berkat Jaya Development menekankan fokus kuat pada desain menarik dan fasilitas berkualitas, memandang rumah sebagai cerminan gaya hidup dan keinginan penghuninya. Dengan kombinasi desain estetis dan fasilitas yang memenuhi kebutuhan pelanggan, PT. Berkat Jaya Development berhasil menonjolkan kualitas produknya dalam industri properti. (Siswoyo, Arsitek Lanskap)

B. Strategi promosi

PT. Berkat Jaya Development menonjol dalam strategi pemasaran produk propertinya melalui langkah-langkah efektif. Keahlian dalam pemasaran online, partisipasi aktif dalam pameran properti, program referral, dan kemitraan menjadi pilar kuat. Fokus pada pemasaran konten dengan artikel, blog, dan video informatif memberikan nilai tambah bagi calon pembeli. Acara pameran model dan open house menjadi strategi efektif untuk mengundang calon pembeli langsung ke properti, menciptakan pengalaman nyata, dan memungkinkan interaksi dengan tim penjualan. Dengan kombinasi kuat dari strategi pemasaran online, pameran properti, program referral dan kemitraan, serta pemasaran konten, PT. Berkat Jaya

Development berhasil memasarkan produk propertinya dengan sukses. Pemasaran online mereka memberikan keunggulan kompetitif melalui penggunaan platform digital terkini, yang aktif membangun kehadiran online melalui media sosial, situs web resmi, dan kampanye iklan tersegmentasi, meningkatkan kesadaran merek, dan meraih prospek pelanggan baru. (Edi, Marketing)

C. Harga yang ditawarkan

PT. Berkat Jaya Development unggul dalam strategi harga properti perumahan dengan penetapan harga fleksibel, skema pembayaran, diskon, dan bonus. Keunggulan ini, bersama dengan strategi promosi yang efektif, menjadi kekuatan utama perusahaan dalam menarik minat pembeli. Mereka juga meningkatkan reputasi dengan fokus pada peningkatan kualitas produk, pelayanan, dan komunikasi, meyakini bahwa kualitas yang baik dapat mempertahankan harga. Dalam menjaga daya saing, perusahaan secara rutin memantau pasar dan pesaing, mengevaluasi strategi harga, dan berusaha untuk meningkatkan nilai tambah produk tanpa mengorbankan keseimbangan antara nilai dan harga. Pendekatan holistik ini memastikan bahwa PT. Berkat Jaya Development tidak hanya menarik minat pembeli dengan harga yang kompetitif tetapi juga mempertahankan kepuasan pelanggan melalui kualitas dan nilai tambah yang diberikan. (Putu, Administrasi)

D. Kemudahan dalam proses pembayarn UTJ

PT. Berkat Jaya Development unggul dalam strategi pembayaran uang tanda jadi (UTJ) properti perumahan dengan pilihan metode pembayaran fleksibel, termasuk transfer bank, kartu kredit, dan pembayaran online. Keunggulan ini melibatkan proses administrasi yang sederhana, menyederhanakan dokumen dan prosedur pembayaran UTJ untuk meningkatkan kenyamanan calon pembeli. Fokus pada pelayanan pelanggan yang responsif menjadi prioritas, dengan tim yang siap membantu, merespons pertanyaan, dan mengatasi kekhawatiran calon pembeli dengan cepat. Transparansi dalam menjelaskan kebijakan pembayaran UTJ juga menjadi keunggulan, dengan penyampaian informasi yang jelas tentang besaran uang yang dibutuhkan, jadwal pembayaran, dan implikasi perubahan atau pembatalan transaksi. Penggunaan teknologi termasuk platform online dan sistem pembayaran berbasis aplikasi mobile juga menjadi kekuatan PT. Berkat Jaya Development, memberikan fleksibilitas yang lebih besar kepada calon pembeli. Terakhir, keunggulan lain perusahaan ini adalah ketersediaan informasi lengkap terkait pembayaran UTJ, memberikan informasi komprehensif tentang biaya-biaya terkait, membantu calon pembeli memahami kewajiban finansial dalam proses pembelian properti. Inovasi terus dilakukan, termasuk melalui sistem pembayaran berbasis aplikasi

mobile, untuk meningkatkan kemudahan dan efisiensi dalam transaksi pembayaran UTJ. (Diah, Kasir)

E. Mempunyai legalitas

PT. Berkat Jaya Development memiliki kekuatan yang signifikan dalam memastikan legalitas yang lengkap dan memenuhi ketentuan hukum. Legalitas yang kuat ini bukan hanya memberikan dasar kokoh untuk operasional perusahaan, tetapi juga menciptakan kepercayaan di antara para pemangku kepentingan. Beberapa kekuatan utama perusahaan dalam hal legalitas meliputi pemenuhan ketentuan hukum, kepatuhan terhadap standar hukum, transparansi, akuntabilitas, perlindungan terhadap risiko hukum, daya tarik bagi konsumen dan investor, pemilihan lokasi dan proyek yang optimal, serta kemampuan untuk berkembang dan berinovasi. Legalitas yang solid dianggap sebagai aset yang sangat berharga, memberikan dasar yang kuat untuk pertumbuhan berkelanjutan dan menciptakan lingkungan bisnis yang dapat diandalkan. PT. Berkat Jaya Development juga menunjukkan komitmen untuk kenyamanan konsumen dengan membangun akses jalan dan menyediakan peta Google Maps di setiap akun digital, menegaskan fokus pada pelayanan optimal bagi para konsumen. (Popi, After Sales)

F. Inovasi desain dan fasilitas

PT. Berkat Jaya Development memimpin dalam inovasi desain dan fasilitas, memberikan nilai tambah melalui pendekatan kreatif dan

peningkatan kualitas di setiap proyek pengembangan propertinya. Desainnya tidak sekadar sebagai tempat tinggal, melainkan sebagai karya seni arsitektur yang harmonis antara estetika dan fungsionalitas. Dengan kreativitas sebagai inti pendekatan desain, tim terampil dan kolaborasi dengan arsitek terkemuka menghasilkan gagasan inovatif, menciptakan pengalaman tinggal yang unik. Fasilitas berkualitas tinggi, seperti kolam renang, taman indah, pusat kebugaran modern, dan ruang bersama, menciptakan lingkungan nyaman dan bergaya. PT. Berkat Jaya Development sangat peka terhadap tren dan keinginan konsumen, selalu mengikuti perkembangan terkini dalam desain dan fasilitas properti untuk memenuhi ekspektasi pasar. Kolaborasi eksklusif dengan para profesional desain dan arsitek berpengalaman bukan hanya meningkatkan kualitas desain, tetapi juga membawa unsur inovatif yang menarik bagi konsumen. Dalam persaingan pasar, PT. Berkat Jaya Development menggunakan inovasi desain dan fasilitas sebagai alat utama untuk membedakan propertinya dan membangun citra positif. Pemahaman mendalam terhadap kebutuhan dan preferensi pelanggan memungkinkan perusahaan merancang desain dan fasilitas yang estetis dan memenuhi kebutuhan praktis konsumen modern. Inovasi PT. Berkat Jaya Development bukan hanya menciptakan tempat tinggal, melainkan menciptakan lingkungan yang memikat, fungsional, dan sesuai dengan tren masyarakat. Kekuatan

inovatifnya menciptakan nilai tambah berkelanjutan dalam pasar properti yang kompetitif. (Gadang, Supervisor Konstruksi)

G. Komitmen terhadap keberlanjutan

PT. Berkat Jaya Development, sebagai pemain utama dalam industri pengembangan properti, menonjol dengan dua kekuatan utama: inovasi dan komitmen terhadap keberlanjutan. Sebagai pelopor inovasi, perusahaan ini tidak hanya melihat properti sebagai struktur fisik, tetapi juga sebagai seni arsitektur yang terus berkembang. Dengan mencari solusi kreatif, gagasan inovatif, dan menerapkan teknologi terkini, PT. Berkat Jaya Development memastikan setiap proyeknya selalu segar dan sesuai dengan tren pasar. Kemampuan beradaptasi dengan keinginan konsumen menjadikan inovasi sebagai pilar keberhasilan. Sementara itu, komitmen kuat terhadap keberlanjutan tercermin dalam pemilihan material bangunan ramah lingkungan, penggunaan sumber daya yang efisien, dan praktik-praktik lingkungan dalam pengelolaan proyek. PT. Berkat Jaya Development memahami bahwa keberlanjutan tidak hanya tentang merawat lingkungan, tetapi juga menciptakan properti dengan dampak positif jangka panjang bagi masyarakat dan generasi mendatang. Keduanya tidak hanya memberikan nilai tambah bagi pelanggan dan pemangku kepentingan, tetapi juga mengukuhkan posisi PT. Berkat Jaya Development sebagai pemimpin di industri pengembangan properti. Dengan mengintegrasikan inovasi dan keberlanjutan, perusahaan ini tidak

hanya memenuhi kebutuhan pasar, tetapi juga menciptakan warisan berkelanjutan untuk lingkungan dan komunitas yang dilayaninya. (Putu, Administrasi)

2. Kelemahan (Weakness)

Kelemahan yang dimiliki PT. Berkat Jaya Development adalah kelemahan-kelemahan yang secara umum dimiliki oleh PT. Berkat Jaya Development dalam menjalankan perusahaan dan kelemahan yang dimiliki tersebut mempunyai pengaruh terhadap perkembangan PT. Berkat Jaya Development ditengah persaingan dan kemajuan dunia properti, adapun kelemahan-kelemahan tersebut yaitu sebagai berikut:

a) Lokasi perusahaan dipinggir kota

Lokasi perusahaan PT. Berkat Jaya Development yang berada di pinggiran kota menjadi salah satu kelemahan yang perlu diperhatikan. Hal ini dapat mempengaruhi aksesibilitas serta daya tarik bagi sebagian calon konsumen. Lokasi yang jauh dari pusat kota atau akses transportasi utama bisa menjadi hambatan bagi pelanggan yang mencari properti dengan akses yang lebih mudah ke fasilitas umum atau pusat-pusat kegiatan. Selain itu, jarak yang lebih jauh dari pusat kota bisa menjadi faktor yang mempengaruhi preferensi pembeli yang mengutamakan aksesibilitas dan kemudahan transportasi untuk aktivitas sehari-hari. Meskipun lokasi pinggiran kota mungkin memiliki kelebihan lain, seperti lingkungan yang lebih tenang, namun aspek aksesibilitas dan kepraktisan bisa menjadi

kekurangan yang perlu diperhitungkan dalam menarik calon pembeli.
(Edi, Marketing)

b) Kurangnya adaptasi terhadap perubahan pasar

Kurangnya adaptasi terhadap perubahan pasar. Hal ini mungkin disebabkan oleh keterbatasan dalam merespons atau mengantisipasi perubahan tren, preferensi konsumen, atau dinamika pasar yang berkembang pesat. Ketidakmampuan untuk secara cepat dan efektif beradaptasi dengan perubahan tersebut dapat membuat perusahaan kesulitan dalam mempertahankan daya saingnya, mengakibatkan kemungkinan kehilangan pangsa pasar atau kesempatan bisnis yang muncul. (Popi, After Sales)

c) Keterbatasan dalam infrastruktur lanskap

PT. Berkat Jaya Development menghadapi kelemahan terkait keterbatasan dalam infrastruktur yang dapat membatasi kemampuan perusahaan untuk mengembangkan properti dengan maksimal. Keterbatasan dalam infrastruktur lanskap, seperti akses jalan yang terbatas, ketersediaan sumber daya air atau listrik yang terbatas, atau bahkan keterbatasan dalam fasilitas umum seperti sarana pendidikan atau kesehatan di sekitar lokasi properti, dapat menjadi hambatan signifikan dalam pengembangan properti. Infrastruktur yang terbatas dapat menghambat proses pembangunan, memperlambat proyek, dan bahkan menambah biaya produksi. Keterbatasan aksesibilitas atau fasilitas umum di sekitar lokasi

properti juga dapat mempengaruhi daya tarik properti tersebut bagi calon pembeli. PT. Berkat Jaya Development mungkin perlu mengatasi keterbatasan infrastruktur ini dengan berkolaborasi dengan pihak terkait atau bahkan berinvestasi dalam pengembangan infrastruktur di sekitar area properti untuk meningkatkan daya tarik dan nilai properti PT. Berkat Jaya Development. (Siswoyo, Arsitek Lanskap)

d) Tingkat persaingan yang tinggi

Tingkat persaingan yang tinggi menjadi salah satu kelemahan PT. Berkat Jaya Development. Dalam lingkungan bisnis yang kompetitif, persaingan yang ketat dapat memberikan tekanan pada perusahaan untuk mempertahankan pangsa pasar dan mencapai target penjualan. Persaingan yang tinggi juga dapat menyebabkan penurunan harga, yang dapat berdampak negatif pada margin keuntungan perusahaan. Selain itu, perusahaan mungkin perlu menginvestasikan lebih banyak sumber daya dan energi dalam strategi pemasaran dan diferensiasi produk untuk bersaing efektif di pasar yang ramai. Oleh karena itu, tingkat persaingan yang tinggi menjadi tantangan yang perlu diatasi oleh PT. Berkat Jaya Development untuk menjaga pertumbuhan dan keberlanjutan bisnisnya. (Edi, Marketing)

e) Keterbatasan sumber daya manusia

Keterbatasan sumber daya manusia merupakan salah satu kelemahan PT. Berkat Jaya Development. Keterbatasan ini dapat mencakup jumlah

karyawan yang terbatas, kurangnya keahlian spesifik dalam beberapa bidang, atau ketidakcukupan dalam hal pengalaman kerja yang mendalam. Dampak dari keterbatasan sumber daya manusia ini dapat mencakup keterlambatan dalam penyelesaian proyek, peningkatan beban kerja bagi karyawan yang ada, dan kemungkinan penurunan produktivitas. Ketidakseimbangan dalam keterampilan dan pengalaman tim kerja dapat mempengaruhi kualitas hasil proyek dan membatasi kemampuan perusahaan untuk berinovasi atau menghadapi tantangan yang kompleks. Selain itu, keterbatasan sumber daya manusia dapat membatasi fleksibilitas perusahaan dalam mengambil proyek-proyek baru atau berkembang ke segmen pasar tertentu. Untuk mengatasi kelemahan ini, PT. Berkat Jaya Development mungkin perlu melakukan investasi dalam pengembangan sumber daya manusia, perekrutan lebih banyak tenaga ahli, atau meningkatkan strategi manajemen talenta agar dapat memenuhi kebutuhan proyek-proyeknya dengan lebih efektif. (Popi, After Sales)

f) Siklus pengembangan yang lama

Salah satu kelemahan yang dihadapi oleh PT. Berkat Jaya Development adalah siklus pengembangan yang lama. Siklus pengembangan yang panjang dapat merujuk pada waktu yang dibutuhkan untuk menyelesaikan proyek properti, mulai dari perencanaan, desain, konstruksi, hingga penyelesaian dan pemasaran. Dampak dari siklus pengembangan yang lama termasuk penundaan dalam penyerahan properti kepada pelanggan

dan potensi peningkatan biaya operasional karena waktu yang diperlukan. Kelemahan ini bisa disebabkan oleh berbagai faktor, termasuk kompleksitas proyek, perizinan yang memakan waktu, atau tantangan dalam rantai pasokan material konstruksi. Siklus pengembangan yang lama juga dapat mempengaruhi kemampuan perusahaan untuk merespons perubahan pasar atau tren dengan cepat, karena proyek-proyek yang memakan waktu dapat membuat perusahaan kurang fleksibel dalam mengadaptasi strategi bisnisnya. Untuk mengatasi kelemahan ini, PT. Berkat Jaya Development mungkin perlu mengevaluasi dan meningkatkan efisiensi dalam setiap tahap siklus pengembangan, mengidentifikasi dan mengatasi bottleneck potensial, serta memastikan bahwa perizinan dan persetujuan diperoleh dengan cepat. Selain itu, penggunaan teknologi dan sistem manajemen proyek yang canggih juga dapat membantu mempercepat proses pengembangan.

g) Risiko perubahan regulasi

Risiko perubahan regulasi menjadi salah satu kelemahan yang perlu dihadapi oleh PT. Berkat Jaya Development. Perubahan dalam regulasi pemerintah terkait dengan industri properti, perizinan konstruksi, atau aturan lingkungan dapat memiliki dampak signifikan pada kegiatan operasional dan strategi bisnis perusahaan. Perubahan regulasi dapat mencakup ketentuan baru terkait standar bangunan, persyaratan lingkungan, atau kebijakan perpajakan yang dapat mempengaruhi biaya

proyek dan margin keuntungan. Selain itu, regulasi terkait pembiayaan properti, seperti suku bunga atau kebijakan kredit, juga dapat berdampak pada kondisi keuangan perusahaan dan permintaan pasar. Untuk mengatasi kelemahan ini, PT. Berkat Jaya Development perlu memiliki pemahaman yang mendalam tentang regulasi yang berlaku dan tetap mengikuti perkembangan peraturan di industri properti. Perusahaan juga perlu memiliki fleksibilitas dalam merancang strategi bisnisnya agar dapat beradaptasi dengan cepat terhadap perubahan regulasi yang mungkin terjadi. Kolaborasi dengan pihak-pihak terkait dan pemantauan yang cermat terhadap perkembangan regulasi dapat membantu perusahaan mengidentifikasi dan mengelola risiko perubahan regulasi dengan lebih efektif. (Putu, Administrasi)

3. Peluang (*Opportunities*)

Peluang yang dimiliki PT. Berkat Jaya Development adalah peluang-peluang yang secara umum dimiliki oleh PT. Berkat Jaya Development dalam menjalankan perusahaan dan peluang yang dimiliki tersebut mempunyai pengaruh terhadap perkembangan PT. Berkat Jaya Development ditengah persaingan dan kemajuan dunia properti, adapun peluang-peluang tersebut yaitu sebagai berikut:

A. Pertumbuhan penduduk yang terus berkembang

PT. Berkat Jaya Development memiliki peluang yang signifikan terkait dengan pertumbuhan penduduk yang terus berkembang. Pertumbuhan

penduduk yang cepat bisa menjadi faktor pendorong penting dalam permintaan properti. Dengan jumlah penduduk yang terus bertambah, kebutuhan akan tempat tinggal juga meningkat. Peluang ini memungkinkan perusahaan untuk mengembangkan dan menawarkan properti perumahan sebagai solusi untuk memenuhi kebutuhan tempat tinggal bagi masyarakat yang terus bertambah. Dalam lingkungan urban yang terus berkembang, permintaan akan properti tinggi, terutama untuk rumah tangga baru, keluarga muda, atau bahkan bagi mereka yang mencari investasi properti. (Edi, Marketing) Perusahaan dapat memanfaatkan peluang ini dengan merencanakan dan mengembangkan properti yang memenuhi kebutuhan pasar yang terus tumbuh, seperti unit-unit perumahan yang terjangkau, fasilitas bagi keluarga muda, atau properti investasi yang menarik. Dengan memahami dan merespons kebutuhan pasar yang berkembang, PT. Berkat Jaya Development dapat memanfaatkan peluang pertumbuhan penduduk untuk mengembangkan properti yang diminati pasar.

B. Tingkat bunga KPR yang rendah

PT. Berkat Jaya Development memiliki peluang yang menarik terkait dengan tingkat bunga KPR yang rendah. Tingkat bunga KPR yang rendah dapat menjadi pendorong utama bagi pertumbuhan industri properti. Tingkat bunga yang rendah membuat kepemilikan properti menjadi lebih terjangkau bagi calon pembeli, karena cicilan bulanan menjadi lebih

ringan. Peluang ini memberikan insentif yang kuat bagi calon pembeli untuk membeli properti, baik sebagai tempat tinggal pribadi maupun sebagai investasi. Ini juga dapat mendorong permintaan untuk properti dengan harga menengah hingga atas, karena dengan tingkat bunga yang rendah, pembelian properti yang lebih mahal menjadi lebih terjangkau dalam jangka panjang. PT. Berkat Jaya Development dapat memanfaatkan peluang ini dengan menawarkan produk properti yang lebih menarik, mungkin dengan skema pembayaran yang lebih fleksibel atau fasilitas lain yang dapat meningkatkan daya tarik properti. Dengan mempertimbangkan faktor tingkat bunga KPR yang rendah ini, perusahaan dapat menyesuaikan strategi penjualan dan pemasaran untuk menarik calon pembeli yang lebih besar dan menciptakan nilai tambah dalam pembelian properti. (Putu, Administrasi)

C. Trend kebutuhan properti ramah lingkungan

Salah satu peluang yang signifikan bagi PT. Berkat Jaya Development adalah adanya tren kebutuhan properti ramah lingkungan. Masyarakat semakin menyadari pentingnya keberlanjutan dan dampak lingkungan, sehingga permintaan akan properti yang ramah lingkungan dan berkelanjutan semakin meningkat. Peluang ini menciptakan pasar potensial bagi PT. Berkat Jaya Development untuk mengembangkan proyek-proyek yang memprioritaskan praktik-praktik konstruksi dan desain yang ramah lingkungan. Perusahaan dapat memanfaatkan peluang

ini dengan mengadopsi teknologi hijau, menggunakan material bangunan yang ramah lingkungan, dan menerapkan efisiensi energi dalam proyek-proyeknya. Selain itu, menciptakan desain properti yang memaksimalkan pemanfaatan sumber daya alam, seperti penataan taman hijau, penggunaan energi terbarukan, dan sistem manajemen limbah yang efektif, dapat menjadi poin penjualan yang signifikan. Melibatkan konsumen dalam praktik-praktik berkelanjutan dan menyediakan informasi yang jelas mengenai upaya keberlanjutan yang diadopsi oleh PT. Berkat Jaya Development dapat meningkatkan citra perusahaan di mata konsumen yang semakin peduli terhadap lingkungan. Dengan menyesuaikan strategi bisnisnya dengan tren kebutuhan properti ramah lingkungan, PT. Berkat Jaya Development dapat tidak hanya memenuhi ekspektasi pasar, tetapi juga memberikan kontribusi positif terhadap keberlanjutan lingkungan. (Siswoyo, Arsitek Lanskap)

D. Peningkatan permintaan properti di wilayah ekspansif

Peluang signifikan bagi PT. Berkat Jaya Development adalah peningkatan permintaan properti di wilayah ekspansif. Jika terdapat pertumbuhan ekonomi atau perkembangan infrastruktur yang signifikan di suatu wilayah, dapat menciptakan peluang bisnis yang besar bagi perusahaan pengembang properti. Dalam menghadapi peningkatan permintaan di wilayah ekspansif, PT. Berkat Jaya Development dapat:

1. Identifikasi Lokasi Strategis

2. Diversifikasi Portofolio Properti
3. Kerjasama dengan Pihak Terkait
4. Pengembangan Infrastruktur Internal
5. Penyesuaian Strategi Pemasaran
6. Fleksibilitas dalam Penawaran Harga

Dengan mengambil peluang ini, PT. Berkat Jaya Development dapat memperluas cakupan pasar, meningkatkan pangsa pasar, dan membangun kehadiran yang kuat di wilayah ekspansif. Keberhasilan dalam memanfaatkan peningkatan permintaan properti di wilayah tersebut dapat menjadi pendorong pertumbuhan yang signifikan bagi perusahaan.

(Gadang, Supervisor Konstruksi)

E. Kolaborasi dengan pemerintah

PT. Berkat Jaya Development memiliki peluang besar dalam kolaborasi dengan pemerintah, membuka akses ke proyek-proyek infrastruktur publik, program kebijakan pemerintah, pengembangan kawasan pusat kota, kawasan ekonomi khusus, program perumahan bersubsidi, proyek infrastruktur umum, serta konsultasi dan keterlibatan stakeholder. Dengan inisiatif ini, perusahaan dapat memaksimalkan potensi pengembangan propertinya sesuai dengan rencana pembangunan pemerintah. (Popi, After Sales)

F. Penyediaan properti berbasis konsep gaya hidup

PT. Berkat Jaya Development memiliki peluang besar dalam menyediakan properti berbasis konsep gaya hidup. Dalam pendekatan ini, perusahaan dapat mengembangkan properti yang tidak hanya menjadi tempat tinggal, tetapi juga mencerminkan gaya hidup modern dan kebutuhan praktis konsumen. Properti ini dapat dilengkapi dengan fasilitas-fasilitas yang mendukung gaya hidup sehat, hiburan, dan kenyamanan, sehingga menjadi pilihan yang menarik bagi mereka yang mengutamakan kualitas hidup dan keberlanjutan dalam lingkungan tempat tinggal mereka. (Siswoyo, Arsitek lanskap)

G. Tingginya permintaan property komersial

PT. Berkat Jaya Development memiliki peluang yang signifikan dalam menghadapi tingginya permintaan property komersial. Dengan memanfaatkan keahlian dalam pengembangan properti, perusahaan dapat fokus pada pembangunan pusat bisnis, perkantoran, atau kompleks komersial lainnya. Dalam kondisi permintaan yang tinggi, PT. Berkat Jaya Development dapat memenuhi kebutuhan ruang komersial untuk bisnis, perkantoran, dan usaha lainnya, yang dapat menjadi sumber pendapatan yang stabil dan berkelanjutan bagi perusahaan. Peluang ini memungkinkan PT. Berkat Jaya Development untuk memperluas portofolio properti komersialnya dan memanfaatkan pertumbuhan pasar sektor ini. (Gadang, Supervisor konstruksi)

4. Ancaman (*Threats*)

Ancaman yang dimiliki PT. Berkat Jaya Development adalah ancaman-ancaman yang secara umum dimiliki oleh PT. Berkat Jaya Development dalam menjalankan perusahaan dan ancaman yang dimiliki tersebut mempunyai pengaruh terhadap perkembangan PT. Berkat Jaya Development ditengah persaingan dan kemajuan dunia properti, adapun ancaman-ancaman tersebut yaitu sebagai berikut:

A. Adanya pesaing industri yang sama

PT. Berkat Jaya Development menghadapi ancaman dari keberadaan pesaing dalam industri yang sama. Kehadiran pesaing dapat mengakibatkan persaingan yang ketat dalam merebut pangsa pasar. Persaingan ini dapat mempengaruhi kemampuan perusahaan untuk menarik konsumen dan mempertahankan posisinya di pasar properti. Adanya pesaing bisa berarti variasi produk yang lebih besar, penawaran harga yang lebih kompetitif, atau inovasi lain yang menjadi daya tarik bagi calon pembeli. Hal ini menuntut PT. Berkat Jaya Development untuk terus meningkatkan kualitas produknya, strategi pemasaran yang efektif, serta inovasi dalam penawaran produk agar dapat bersaing secara efektif di pasar yang kompetitif. (Edi, Marketing) Ancaman ini menunjukkan perlunya perusahaan untuk tetap waspada, memantau gerak langkah pesaing, dan merespons perubahan pasar dengan cepat agar tidak tertinggal dan tetap relevan di tengah persaingan yang sengit.

B. Kenaikan harga material

PT. Berkat Jaya Development menghadapi ancaman dari potensi kenaikan harga material. Kenaikan harga material konstruksi seperti batu bata, besi, semen, dan bahan bangunan lainnya dapat berdampak signifikan pada biaya produksi properti. Hal ini dapat meningkatkan biaya pembangunan properti secara keseluruhan, yang pada gilirannya dapat menaikkan harga jual properti. Kenaikan harga material dapat menekan profitabilitas perusahaan jika tidak diantisipasi dengan baik. Perusahaan perlu mempertimbangkan strategi untuk menangani lonjakan biaya ini, entah dengan melakukan negosiasi harga dengan pemasok, mencari alternatif bahan yang lebih terjangkau, atau bahkan menyesuaikan harga jual properti sesuai dengan perubahan biaya produksi. (Siswoyo, Arsitek Lanskap) Ancaman ini menunjukkan pentingnya bagi PT. Berkat Jaya Development untuk memiliki strategi pengelolaan risiko yang baik, termasuk memantau pasar bahan bangunan, menjalin hubungan yang baik dengan pemasok, serta merencanakan secara cermat untuk mengantisipasi kenaikan harga material yang mungkin terjadi di masa depan.

C. Ragulasi pemerintah yang ketat

PT. Berkat Jaya Development dihadapkan pada ancaman dalam bentuk regulasi pemerintah yang ketat. Perubahan atau pengetatan regulasi di industri properti dapat memberikan dampak signifikan pada kebijakan pengembangan dan operasional perusahaan. Ketentuan-ketentuan baru

atau perubahan aturan dapat mempengaruhi proses perizinan, standar konstruksi, atau kewajiban lingkungan, yang mungkin meningkatkan biaya operasional dan menghambat kemampuan perusahaan untuk berinovasi. Oleh karena itu, PT. Berkat Jaya Development perlu menjaga ketaatan terhadap regulasi dan secara proaktif mengantisipasi perubahan kebijakan yang mungkin memengaruhi operasional dan pertumbuhan bisnisnya. (Popi, After Sales)

D. Krisis keuangan global

PT. Berkat Jaya Development berpotensi menghadapi ancaman dari krisis keuangan global. Krisis keuangan global, seperti resesi ekonomi yang meluas, fluktuasi mata uang, atau ketidakstabilan pasar keuangan, dapat berdampak negatif pada industri properti. Penurunan daya beli konsumen, sulitnya mendapatkan pembiayaan, dan ketidakpastian ekonomi dapat mengakibatkan penurunan permintaan properti dan nilai properti yang signifikan. PT. Berkat Jaya Development perlu memiliki strategi dan ketangguhan keuangan yang baik untuk mengatasi potensi dampak dari krisis keuangan global. Ini mungkin melibatkan diversifikasi portofolio, manajemen risiko yang cermat, serta kesiapan untuk beradaptasi dengan perubahan kondisi ekonomi yang tidak terduga. (Putu, Administrasi)

E. Trend teknologi yang cepat berubah

PT. Berkat Jaya Development harus memperhatikan ancaman yang muncul dari perubahan tren teknologi yang cepat. Dalam industri properti,

perkembangan teknologi seperti platform pemasaran digital, solusi kecerdasan buatan untuk desain dan konstruksi, serta teknologi terkait properti lainnya dapat memberikan dampak signifikan. Ancaman ini termasuk potensi kehilangan daya saing jika PT. Berkat Jaya Development tidak dapat menyelaraskan diri dengan perkembangan teknologi terkini. Oleh karena itu, perusahaan perlu memastikan bahwa mereka tetap relevan dengan mengadopsi dan mengintegrasikan teknologi terbaru dalam proses bisnis mereka. Ini mungkin melibatkan investasi dalam sistem manajemen properti yang canggih, pemasaran digital yang efektif, dan peningkatan efisiensi melalui inovasi teknologi dalam konstruksi dan manajemen properti. Dengan mengantisipasi dan beradaptasi terhadap tren teknologi, PT. Berkat Jaya Development dapat meminimalkan ancaman dan bahkan mengubahnya menjadi peluang untuk meningkatkan efisiensi dan daya saing di pasar properti. (Edi, marketing)

F. Fluktuasi pasar properti

PT. Berkat Jaya Development harus menghadapi ancaman dari fluktuasi pasar properti yang mungkin terjadi. Fluktuasi ini bisa mencakup perubahan harga properti, permintaan konsumen yang tidak stabil, dan ketidakpastian ekonomi yang dapat mempengaruhi daya beli. Ancaman ini dapat menyebabkan ketidakpastian dalam proyek-proyek pengembangan, penurunan nilai properti, atau bahkan kesulitan dalam menjual unit-properti yang ada. PT. Berkat Jaya Development perlu memiliki strategi

dan fleksibilitas yang baik untuk mengatasi fluktuasi pasar properti, seperti pengembangan model bisnis yang responsif terhadap perubahan kondisi pasar, diversifikasi portofolio properti, dan kebijakan manajemen risiko yang efektif. Dengan memahami dinamika pasar dan merancang strategi yang adaptif, perusahaan dapat mengurangi dampak ancaman yang muncul dari fluktuasi pasar properti. (Gadang, Supervisor konstruksi)

G. Risiko bencana alam

PT. Berkat Jaya Development dihadapkan pada ancaman risiko bencana alam yang dapat berdampak negatif pada proyek-proyek pengembangan propertinya. Risiko ini melibatkan potensi terjadinya bencana alam seperti gempa bumi, banjir, tanah longsor, atau kebakaran hutan yang dapat merusak properti dan infrastruktur. Ancaman ini menciptakan risiko kerugian finansial, kerusakan properti, dan gangguan pada jadwal proyek. PT. Berkat Jaya Development perlu mengimplementasikan langkah-langkah mitigasi risiko yang efektif, seperti melakukan analisis risiko bencana alam sebelum memulai proyek, membangun struktur bangunan yang tahan gempa atau bencana lainnya, dan menyusun rencana darurat yang jelas. Selain itu, perusahaan juga harus mengamati perkembangan cuaca dan peringatan dini bencana alam untuk dapat merespons dengan cepat dalam situasi darurat. Dengan memperhitungkan dan mengurangi risiko bencana alam, PT. Berkat Jaya Development dapat melindungi

asetnya, meminimalkan potensi kerugian, dan menjaga keberlanjutan operasionalnya. (Siswoyo, Aritek lanskap)

4.3. IMPLEMENTASI ANALISIS SWOT PADA PT. BERKAT JAYA DEVELOPMENT

Berdasarkan strategi yang digunakan PT. Berkat Jaya Development, untuk mengetahui implementasi analisis SWOT pada PT. Berkat Jaya development peneliti akan membuat Matriks Evaluasi Faktor Internal (*Internal Factor Evaluation* - IFE matrix) dan Matriks Evaluasi Faktor Eksternal (*External Factor Evaluation*–EFE Matrix) dalam bentuk tabel. Namun sebelum peneliti membuat format tabel untuk menyusun suatu formula SWOT yang *representative* terlebih dahulu dengan menempatkan tahapan-tahapan sebagai berikut:

Menyusun dan menentukan faktor-faktor strategis eksternal dan internal suatu perusahaan. Menyusun dan menghitung nilai bobot, rating, dan skor untuk tabel eksternal dan internal dibuat dengan teknik skala sebagai berikut:

1) Bobot Nilia

1.00= Sangat penting

0.15= Penting

0.10= Standar

0.05= Tidak Penting

0.00= Sangat Tidak Penting

2) Rating Nilai

4 = Penting

3 = Standar

2 = Tidak Penting

1 = Sangat tidak penting

3) Skor Nilai

Untuk menentukan skor nilai akan dihitung dengan mempergunakan formula sebagai berikut: $(SN=BN.RN)$.

SN = Skor Nilai

BN = Bobot Nilai

RN = Rating Nilai

Tabel 4.2

Matrix Internal factor Analysis Summary (Matrix IFAS)

PT. Berkat Jaya development

FAKTOR INTERNAL UTAMA	BOBOT	RATING	SKOR
KEKUATAN (<i>Strength</i>)			
1. Kualitas produk	0.10	4	0.40
2. Strategi promosi produk	0.09	4	0.36
3. Harga yang ditawarkan	0.08	3	0.24
	0.09	4	0.36

4. Kemudahan dalam proses pembayaran UTJ	0.12	4	0.48
5. Mempunyai legalitas	0.07	2	0.14
6. Inovasi desain dan fasilitas	0.05	2	0.10
7. Komitmen terhadap keberlanjutan			
TOTAL	0.60		2.08
KELEMAHAN (<i>Weakness</i>)			
1. Lokasi Perusahaan dipinggir kota	0.08	3	0.24
2. Kurangnya adaptasi terhadap perubahan pasar	0.05	2	0.10
3. Keterbatasan dalam infakstruktur lanskap	0.05	2	0.10
4. Tingkat persaingan yang tinggi	0.06	2	0.12
5. Keterbatasan sumber daya manusia	0.04	2	0.08

6. Siklus pengembangan yang lama	0.05	2	0.10
7. Risiko perubahan regulasi	0.07	2	0.14
TOTAL	0.40		0.88
TOTAL KESELURUHAN	1.00		2.96

Berdasarkan hasil analisis IFAS total skor adalah 2.96 mengindikasikan bahwa PT. Berkat Jaya Development di atas rata-rata dalam keseluruhan kekuatan internalnya.

Tabel 4.3

Matrix Eksternal factor Analysis Summary (Matrix EFAS)

PT. Berkat Jaya development

FAKTOR EKSTERNAL UTAMA	BOBOT	RATING	SKOR
PELUANG (<i>Opportinities</i>)			
1. Pertumbuhan penduduk yang terus berkembang	0.15	4	0.60
2. Tingkat bunga KPR yang rendah	0.15	4	0.60

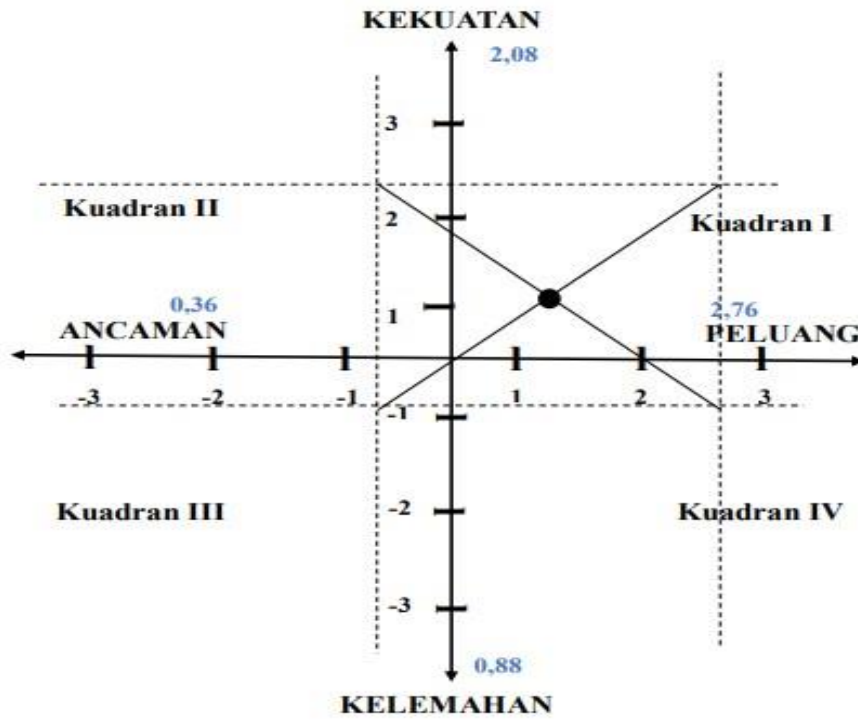
3. Trend kebutuhan properti ramah lingkungan	0.06	2	0.12
4. Peningkatan permintaan properti di wilayah ekspansif	0.10	4	0.40
5. Kolaborasi dengan pemerintah	0.10	4	0.40
6. Penyediaan properti berbasis konsep gaya hidup	0.13	4	0.52
7. Tingginya permintaan properti komersial	0.06	2	0.12
TOTAL	0.75		2.76
ANCAMAN (<i>Threats</i>)			
1. Adanya pesaing industri yang sama	0.05	2	0.10
2. Kenaikan harga material	0.01	1	0.01
3. Regulasi pemerintah yang ketat	0.06	2	0.12
4. Krisis keuangan global	0.03	1	0.03

5. Tren teknologi yang cepat berubah	0.02	1	0.02
6. Fluktuasi pasar properti	0.04	1	0.04
7. Risiko bencana alam	0.04	1	0.04
TOTAL	0.25		0.36
TOTAL KESELURUHAN	1.00		3.12

Berdasarkan hasil analisis EFAS total rata-rata tertimbang adalah 3.12 mengindikasikan bahwa PT. Berkat Jaya Development di atas rata-rata dalam upayanya untuk menjalankan strategi yang memanfaatkan peluang eksternal dan menghindari ancaman.

Kedua matriks tersebut di atas, merupakan kondisi relatif yang dihadapi oleh pengusaha percetakan Paradise di lokasi penelitian. kondisi-kondisi inilah yang di hadapi dalam menjalankan perusahaan. Berikut adalah tabel yang akan peneliti gunakan untuk menganalisis dan menentukan keputusan strategis dengan menggunakan pendekatan matriks SWOT.

Gambar 4.3
Matriks Kuadran SWOT



Keterangan :

Kekuatan : 2,08

Kelemahan : 0,88

Peluang : 2,76

Ancaman : 0,36

Tabel 4.4

Matrix SWOT PT. Berkat Jaya development

	STRENGTHS (S)	WEAKNESSES (W)
IFAS	<ol style="list-style-type: none"> 1. Kualitas produk 2. Strategi promosi produk 3. Harga yang ditawarkan 4. Kemudahan dalam proses pembayaran UTJ 5. Mempunyai legalitas 6. Inovasi desain dan fasilitas 7. Komitmen terhadap keberlanjutan 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Lokasi Perusahaan dipinggir kota 2. Kurangnya adaptasi terhadap perubahan pasar 3. Keterbatasan dalam infrastruktur lanskap 4. Tingkat persaingan yang tinggi 5. Keterbatasan sumber daya manusia 6. Siklus pengembangan yang lama 7. Risiko perubahan regulasi
EFAS		

OPPORTUNITIES(O)	STRATEGI SO	STRATEGI WO
1. Pertumbuhan penduduk yang terus berkembang	1. Meningkatkan kualitas produk	1. Mengembangkan infastruktur Perusahaan
2. Tingkat bunga KPR yang rendah	2. Program pemasaran yang tepat sasaran	2. Kolaborasi dengan instansi
3. Trend kebutuhan properti ramah lingkungan	3. Penawaran kredit yang bersaing	3. Analisis pasar lebih mendalam
4. Peningkatan permintaan proerti di wilayah ekspansif	4. Program referensi dan insentif	
5. Kolaborasi dengan pemerintah	5. Meningkatkan kemudahan dalam proses pembayaran UTJ	
6. Penyediaan properti berbasis konsep gaya hidup		

7. Tingginya permintaan properti komersial		
<p><i>THREATS (T)</i></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Adanya pesaing industri yang sama 2. Kenaikan harga material 3. Regulasi pemerintah yang ketat 4. Krisis keuangan global 	<p><i>STRATEGI ST</i></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Meningkatkan inovasi produk 2. Menyusun paket harga yang menarik 3. Meningkatkan layanan pelanggan 4. Diversifikasi supplier 5. Penyesuaian harga 	<p><i>STRATEGI WT</i></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Penekanan pada kekuatan lokal 2. Pemasaran berbasis value proposition 3. Investasi dalam infrastruktur

<p>5. Tren teknologi yang cepat berubah</p> <p>6. Fluktuasi pasar properti</p> <p>7. Risiko bencana alam</p>	<p>secara bijaksana</p>	
--	-------------------------	--

Matriks SWOT pada tabel 4.4 di atas, dihasilkan empat alternatif strategis yang dapat diambil oleh pengelola PT. Berkat jaya Development dalam menghadapi persaingan yang semakin kompetitif, yaitu sebagai berikut:

1) Strategi (*Strength-Opportinities*)

Kondisi ini biasanya menjadi kondisi yang diharapkan oleh sebuah perusahaan, karena kekuatan atau peluang yang dimiliki oleh sebuah perusahaan dipakai untuk memanfaatkan segala kesempatan yang ada, sehingga sebuah perusahaan dapat memiliki keunggulan bersaing yang baik jika dibandingkan dengan perusahaan-perusahaan sejenis. Adapun beberapa kekuatan PT. Berkat Jaya development dalam memanfaatkan kankesempatan yang ada:

A. Meningkatkan kualitas produk

Untuk meningkatkan kualitas produk, PT. Berkat Jaya Development merancang sebuah pendekatan yang berfokus pada inovasi, pengembangan teknologi, dan pemahaman mendalam akan kebutuhan konsumen. Dalam upaya untuk memperbaiki standar kualitas, perusahaan mengadopsi

pendekatan yang holistik, mulai dari tahap perencanaan hingga implementasi. Ini melibatkan penggunaan material berkualitas tinggi, proses konstruksi yang cermat, serta integrasi teknologi terbaru dalam infrastruktur properti. PT. Berkat Jaya Development juga melakukan evaluasi yang berkelanjutan untuk memastikan bahwa setiap proyek memenuhi standar kualitas yang tinggi. Selain itu, perusahaan secara aktif mendengarkan umpan balik pelanggan untuk terus memperbaiki dan menyesuaikan produk agar sesuai dengan harapan dan kebutuhan pasar yang terus berkembang. Melalui pendekatan ini, PT. Berkat Jaya Development berkomitmen untuk memberikan produk berkualitas superior yang tidak hanya memenuhi, tetapi juga melampaui harapan konsumen serta menjadi tonggak prestasi di industri pengembangan properti.

B. Program pemasaran yang tepat

Dalam merancang program pemasaran yang tepat sasaran, PT. Berkat Jaya Development mengadopsi pendekatan yang terarah dan berbasis data untuk menjangkau audiens yang paling potensial. Perusahaan menggunakan analisis mendalam terkait tren pasar, perilaku konsumen, dan preferensi lokal dalam merancang strategi pemasaran yang efektif. Dengan memanfaatkan data analytics dan teknologi, perusahaan menciptakan profil yang jelas tentang segmen konsumen yang dituju, memungkinkan personalisasi dalam setiap interaksi pemasaran. Selain itu, PT. Berkat Jaya Development secara aktif memanfaatkan platform digital, sosial media, dan alat komunikasi modern

lainnya untuk meningkatkan jangkauan dan keterlibatan dengan audiens yang relevan. Dalam upaya untuk mencapai efektivitas maksimal, perusahaan juga melakukan uji coba dan evaluasi terhadap strategi pemasaran yang diterapkan, memastikan bahwa setiap kampanye memiliki pengaruh yang signifikan dan memberikan hasil yang diharapkan. Dengan fokus pada akurasi, relevansi, dan efisiensi, PT. Berkat Jaya Development bertujuan untuk memastikan bahwa setiap program pemasaran yang dilakukan secara konsisten mengarah pada peningkatan kesadaran merek, keterlibatan pelanggan, dan akhirnya, pertumbuhan bisnis yang berkelanjutan.

C. Penawaran kredit yang bersaing

Dalam merancang program pemasaran yang tepat sasaran, PT. Berkat Jaya Development mengadopsi pendekatan yang terarah dan berbasis data untuk menjangkau audiens yang paling potensial. Perusahaan menggunakan analisis mendalam terkait tren pasar, perilaku konsumen, dan preferensi lokal dalam merancang strategi pemasaran yang efektif. Dengan memanfaatkan data analytics dan teknologi, perusahaan menciptakan profil yang jelas tentang segmen konsumen yang dituju, memungkinkan personalisasi dalam setiap interaksi pemasaran. Selain itu, PT. Berkat Jaya Development secara aktif memanfaatkan platform digital, sosial media, dan alat komunikasi modern lainnya untuk meningkatkan jangkauan dan keterlibatan dengan audiens yang relevan. Dalam upaya untuk mencapai efektivitas maksimal, perusahaan juga melakukan uji coba dan evaluasi terhadap strategi pemasaran yang diterapkan,

memastikan bahwa setiap kampanye memiliki pengaruh yang signifikan dan memberikan hasil yang diharapkan. Dengan fokus pada akurasi, relevansi, dan efisiensi, PT Berkat Jaya Development bertujuan untuk memastikan bahwa setiap program pemasaran yang dilakukan secara konsisten mengarah pada peningkatan kesadaran merek, keterlibatan pelanggan, dan akhirnya, pertumbuhan bisnis yang berkelanjutan.

D. Program refrensi dan insentif

PT. Berkat Jaya Development memperkenalkan program referensi yang menarik dan insentif yang memotivasi untuk memperluas jaringan pelanggan dan meningkatkan loyalitas konsumen. Melalui program ini, perusahaan memberikan kesempatan kepada pelanggan yang telah bertransaksi untuk merekomendasikan properti kepada orang lain dalam jaringan mereka. Dalam pertukaran rekomendasi yang berhasil, PT. Berkat Jaya memberikan insentif yang beragam, seperti potongan harga pada pembelian selanjutnya, voucher hadiah, atau manfaat eksklusif lainnya. Program ini tidak hanya mendorong pelanggan untuk berbagi pengalaman positif mereka dengan orang lain, tetapi juga memperkuat hubungan antara perusahaan dan pelanggan yang sudah ada. Selain itu, PT. Berkat Jaya Development secara teratur mengevaluasi dan memperbarui program ini untuk memastikan relevansi dan daya tariknya bagi pelanggan, sambil tetap menjaga integritas bisnis dan kualitas layanan yang diberikan. Dengan fokus pada memperluas jangkauan pasar dan memperkuat loyalitas pelanggan, program referensi dan insentif PT. Berkat Jaya

Development dirancang untuk memberikan manfaat ganda yaitu, memperluas pangsa pasar sambil memelihara hubungan yang kuat dengan konsumen yang ada.

E. Meningkatkan kemudahan dalam proses pembayaran UTJ

PT. Berkat Jaya Development berkomitmen untuk meningkatkan kemudahan dalam proses pembayaran uang tanda jadi (UTJ) guna memberikan pengalaman transaksi yang lebih lancar dan transparan bagi para calon pembeli. Perusahaan memperkenalkan prosedur pembayaran UTJ yang sederhana dan mudah dipahami, dengan menyediakan berbagai opsi pembayaran yang fleksibel dan sesuai dengan preferensi konsumen. Untuk mempercepat proses tersebut, PT. Berkat Jaya Development mengintegrasikan teknologi terkini, memungkinkan pembayaran UTJ dilakukan secara online melalui platform yang aman dan terpercaya. Selain itu, perusahaan menawarkan pelayanan bantuan yang responsif dan jelas kepada calon pembeli, menjelaskan setiap tahap proses pembayaran UTJ dengan detail dan transparan. PT. Berkat Jaya Development juga terus melakukan evaluasi atas proses ini untuk memastikan bahwa setiap perubahan kebijakan atau teknologi baru diterapkan demi meningkatkan kemudahan dan kepercayaan konsumen dalam melakukan pembayaran UTJ. Dengan fokus pada kejelasan, kemudahan akses, dan pengalaman pelanggan yang lebih baik, perusahaan bertujuan untuk memperkuat hubungan dengan calon pembeli

serta memperluas kesempatan bagi mereka untuk memperoleh properti berkualitas dari PT. Berkat Jaya Development.

2) Strategi (*Weakness-Opportunities*)

Strategi ini ditetapkan berdasarkan pemanfaatan peluang yang ada dengan cara meminimalisir kelemahan yang ada.

A. Mengembangkan infastruktur Perusahaan

PT. Berkat Jaya Development menerapkan strategi yang berfokus pada pengembangan infrastruktur perusahaan guna mendukung pertumbuhan dan kelancaran operasional secara efisien. Perusahaan mengalokasikan sumber daya untuk memperbarui dan meningkatkan fasilitas fisik, teknologi, dan sistem yang digunakan dalam setiap tahap pengembangan properti. Investasi dilakukan untuk memperluas dan meningkatkan infrastruktur fisik, seperti kantor pusat, gudang, dan fasilitas konstruksi, agar sesuai dengan kebutuhan pertumbuhan perusahaan. Sementara itu, dalam konteks digitalisasi, PT. Berkat Jaya Development mengimplementasikan teknologi terkini dalam manajemen proyek, administrasi, dan pelayanan kepada pelanggan. Ini termasuk penggunaan perangkat lunak manajemen properti yang canggih, platform kolaborasi online, serta sistem informasi yang terintegrasi guna mempercepat proses pengambilan keputusan. Selain itu, perusahaan terus melakukan evaluasi rutin terhadap infrastruktur yang ada, berfokus pada peningkatan efisiensi dan kesesuaian dengan perkembangan teknologi terbaru. Dengan komitmen terhadap pengembangan infrastruktur yang

holistik, PT. Berkat Jaya Development bertujuan untuk mendukung pertumbuhan yang berkelanjutan, meningkatkan kualitas layanan, serta memberikan nilai tambah kepada konsumen dan pemangku kepentingan lainnya.

B. Kolaborasi dengan instansi

PT. Berkat Jaya Development memprioritaskan kolaborasi yang kuat dengan berbagai instansi terkait, seperti pemerintah daerah, lembaga keuangan, dan lembaga lainnya, untuk menciptakan lingkungan yang kondusif dalam pengembangan properti. Perusahaan menjalin kemitraan strategis dengan instansi pemerintah untuk memastikan kepatuhan terhadap regulasi dan kebijakan yang berlaku dalam industri properti. Kolaborasi ini memungkinkan PT. Berkat Jaya Development untuk mengakses informasi terbaru terkait peraturan zonasi, perizinan, dan perubahan kebijakan yang dapat memengaruhi proyek-proyek pengembangan mereka. Selain itu, kerja sama dengan lembaga keuangan seperti bank atau lembaga pembiayaan lainnya membantu dalam menyusun paket-paket kredit yang kompetitif bagi konsumen, sehingga memfasilitasi aksesibilitas terhadap properti yang ditawarkan oleh PT. Berkat Jaya Development. Kolaborasi dengan lembaga keuangan ini juga dapat memperluas jaringan pemasaran dan mendukung keberlanjutan proyek-proyek pengembangan perusahaan. Kolaborasi yang erat dengan instansi terkait bukan hanya memperkuat reputasi PT. Berkat Jaya Development sebagai pemain yang patuh pada regulasi dan standar industri,

tetapi juga membantu dalam memperluas potensi bisnis serta membangun hubungan yang baik dengan pemangku kepentingan utama di dalam dan luar industri properti.

C. Analisis pasar lebih mendalam

PT. Berkat Jaya Development telah menetapkan fokus pada analisis pasar yang lebih mendalam untuk mendapatkan pemahaman yang lebih baik terhadap preferensi, tren, dan kebutuhan konsumen dalam industri properti. Perusahaan menggunakan pendekatan komprehensif yang mencakup riset pasar yang mendalam, melibatkan analisis data, survei, serta interaksi langsung dengan calon pembeli, investor, dan pihak terkait lainnya. Dalam menggali wawasan pasar yang lebih detail, PT. Berkat Jaya Development menggunakan alat dan metode analisis modern serta mengintegrasikan pendekatan berbasis teknologi untuk memproyeksikan permintaan pasar yang akurat. Selain itu, perusahaan juga melibatkan ahli-ahli dalam industri properti dan konsultan profesional untuk mendapatkan perspektif yang lebih luas dan mendalam terkait dinamika pasar. Dengan data dan wawasan yang diperoleh dari analisis ini, PT. Berkat Jaya Development mampu menyesuaikan strategi pemasaran, mengidentifikasi peluang investasi yang tepat, serta merancang produk-properti yang sesuai dengan kebutuhan dan preferensi konsumen. Melalui upaya ini, perusahaan bertujuan untuk memperkuat posisinya dalam pasar, meningkatkan relevansi produk, dan mencapai keunggulan kompetitif

dengan menyediakan properti yang sesuai dengan harapan pasar dan memberikan nilai tambah yang berkelanjutan bagi konsumen.

3) Strategi (*Strength-Threats*)

Strategi ini menggunakan kekuatan yang dimiliki perusahaan untuk mengatasi ancaman yang ada. Adapun beberapa kekuatan tersebut, yakni sebagai berikut:

A. Meningkatkan inovasi produk

PT. Berkat Jaya Development memiliki fokus yang kuat pada peningkatan inovasi produk untuk menawarkan solusi properti yang lebih unggul dan sesuai dengan kebutuhan pasar yang terus berubah. Perusahaan menerapkan pendekatan yang proaktif dalam riset dan pengembangan, mengidentifikasi tren terkini, teknologi baru, serta preferensi konsumen. Dalam usaha meningkatkan inovasi produk, PT. Berkat Jaya Development melakukan kolaborasi internal yang erat antara tim pengembangan produk, desain, dan teknologi. Ini memungkinkan penyelarasan visi yang kuat untuk menciptakan properti yang tidak hanya menarik secara visual, tetapi juga efisien, ramah lingkungan, dan responsif terhadap kebutuhan masa kini. Selain itu, perusahaan juga mengambil inspirasi dari berbagai sumber seperti feedback pelanggan, tren global, dan best practices industri untuk menciptakan produk yang inovatif dan berbeda. PT. Berkat Jaya Development juga terbuka terhadap kerja sama dengan inovator dan pihak ketiga untuk mengadopsi teknologi terdepan dan ide-ide baru yang bisa meningkatkan nilai produknya. Dengan fokus pada inovasi yang

berkelanjutan PT. Berkat Jaya Development bertujuan untuk melampaui standar konvensional, menciptakan pengalaman unik bagi konsumen, dan memperkuat reputasi sebagai pelopor dalam penyediaan properti yang berkualitas tinggi dan inovatif di pasarnya.

B. Menyusun paket harga yang menarik

PT. Berkat Jaya Development memiliki fokus yang kuat dalam menyusun paket harga yang menarik guna memberikan nilai tambah kepada konsumen yang potensial. Perusahaan melakukan analisis mendalam terkait pasar properti, melibatkan perbandingan harga, kebutuhan konsumen, dan nilai tambah yang bisa diberikan oleh properti yang ditawarkan. Dalam menyusun paket harga yang menarik, PT. Berkat Jaya Development mempertimbangkan penawaran yang kompetitif tanpa mengorbankan kualitas properti. Selain itu, perusahaan juga berupaya memperkenalkan paket harga yang fleksibel, dengan pilihan pembayaran yang dapat disesuaikan dengan kebutuhan finansial konsumen. PT. Berkat Jaya Development memahami pentingnya transparansi dalam penawaran harga, sehingga memberikan informasi yang jelas dan komprehensif mengenai nilai, fasilitas, dan manfaat yang tercakup dalam setiap paket harga yang ditawarkan. Dengan pendekatan ini, PT Berkat Jaya bertujuan untuk memberikan nilai yang kompetitif, menjaga keseimbangan antara harga yang menarik dengan kualitas produk yang tinggi, serta memberikan kesempatan

lebih banyak kepada konsumen untuk memiliki properti berkualitas dari perusahaan.

C. Meningkatkan layanan pelanggan

PT. Berkat Jaya Development memprioritaskan peningkatan layanan pelanggan untuk memberikan pengalaman yang lebih baik kepada para konsumen. Perusahaan berkomitmen untuk menyediakan layanan yang responsif, ramah, dan berkualitas tinggi dalam setiap interaksi dengan pelanggan. Hal ini mencakup pelayanan informasi yang jelas dan akurat terkait produk properti yang ditawarkan, proses pembelian yang transparan, dan bantuan yang komprehensif selama proses transaksi. Selain itu, PT. Berkat Jaya Development juga berupaya memperluas saluran komunikasi dengan pelanggan, baik melalui platform digital, layanan dukungan telepon, atau pertemuan langsung, sehingga konsumen dapat dengan mudah mengakses informasi, memberikan umpan balik, atau mengajukan pertanyaan terkait layanan yang diberikan. Perusahaan juga memperhatikan umpan balik dari pelanggan untuk terus memperbaiki layanan yang ada. Upaya kontinu untuk meningkatkan layanan pelanggan melalui pelatihan karyawan, pembaruan kebijakan, dan pengoptimalan proses bisnis, memperkuat komitmen PT. Berkat Jaya Development dalam memberikan pengalaman yang positif dan memuaskan kepada setiap pelanggan. Dengan fokus pada kepuasan pelanggan, perusahaan bertujuan untuk membangun

hubungan jangka panjang yang kuat dengan pelanggan, menciptakan kesetiaan terhadap merek, dan memperluas jaringan pelanggan yang setia.

D. Diversifikasi supplier

PT. Berkat Jaya Development mengutamakan strategi diversifikasi supplier guna memperkuat rantai pasokannya. Perusahaan memahami pentingnya kolaborasi dengan beragam pihak yang menyediakan bahan, layanan, atau produk yang mendukung operasional dan pengembangan propertinya. Diversifikasi supplier memungkinkan PT. Berkat Jaya Development untuk mengurangi risiko ketergantungan pada satu atau sedikit pemasok, serta meningkatkan fleksibilitas dalam mendapatkan bahan dan layanan yang diperlukan. Dalam upaya untuk diversifikasi, perusahaan secara aktif mencari dan mengevaluasi potensi pemasok baru yang dapat memberikan kualitas, harga yang kompetitif, serta layanan yang andal. Hal ini juga mencakup mempertimbangkan pemasok lokal maupun global untuk memenuhi kebutuhan yang beragam. Selain itu, PT. Berkat Jaya Development membangun hubungan yang kuat dengan pemasoknya, berkomunikasi secara teratur, dan memberikan umpan balik yang jelas guna meningkatkan kerjasama. Upaya ini juga termasuk memastikan bahwa pemasok mematuhi standar kualitas, keberlanjutan, dan etika yang diperlukan oleh perusahaan. Dengan diversifikasi supplier yang efektif, PT. Berkat Jaya Development berupaya untuk mengoptimalkan ketersediaan

bahan dan layanan, meminimalkan risiko, serta menciptakan kemitraan yang saling menguntungkan dengan jaringan pemasoknya, yang pada gilirannya mendukung kelancaran dan efisiensi dalam setiap proyek pengembangan propertinya.

E. Penyesuaian harga secara bijaksana

PT. Berkat Jaya Development mengadopsi strategi penyesuaian harga yang bijaksana untuk tetap kompetitif dalam pasar properti yang dinamis. Perusahaan memahami pentingnya fleksibilitas dalam menyesuaikan harga properti dengan kondisi pasar, permintaan konsumen, serta nilai tambah yang ditawarkan. Dalam merancang strategi penyesuaian harga, PT. Berkat Jaya Development secara cermat menganalisis tren pasar, perilaku konsumen, dan informasi terkait untuk menentukan kapan dan bagaimana harga properti harus disesuaikan. Selain itu, perusahaan juga mempertimbangkan faktor-faktor seperti perubahan ekonomi, regulasi pasar, dan kondisi lingkungan yang dapat mempengaruhi nilai properti. Upaya ini dilakukan dengan berhati-hati untuk mempertahankan daya saing harga tanpa mengorbankan kualitas produk dan kepuasan pelanggan. PT. Berkat Jaya Development juga senantiasa berupaya memberikan transparansi dalam penyesuaian harga kepada konsumen, memberikan informasi yang jelas mengenai faktor-faktor yang mempengaruhi perubahan harga. Selain itu, perusahaan memberikan nilai tambah dalam bentuk layanan atau fasilitas tambahan yang mendukung penyesuaian harga tersebut. Dengan pendekatan yang bijaksana dan proaktif

dalam menyesuaikan harga, PT. Berkat Jaya Development bertujuan untuk tetap kompetitif di pasar properti sambil memastikan keadilan, transparansi, dan kepuasan konsumen tetap menjadi prioritas utama.

4) Strategi (*Weakness-Threats*)

Strategi ini berusaha meminimalisir kelemahan yang ada, serta menghindari ancaman. dalam kondisi ini perusahaan dituntut untuk segera berbenah diri, karena hanya dengan cara itulah sebuah perusahaan dapat bertahan dalam menghadapi persaingan yang semakin kompetitif.

A. Penekanan pada kekuatan lokal

PT. Berkat Jaya Development menempatkan penekanan yang kuat pada nilai-nilai lokal dalam setiap aspek operasionalnya. Perusahaan memiliki komitmen untuk mendukung komunitas lokal, budaya, serta pertumbuhan ekonomi di daerah sekitarnya. Dalam strategi pengembangannya, perusahaan secara aktif berkolaborasi dengan pihak lokal, mulai dari pemasok, tenaga kerja lokal, hingga komunitas sekitar. PT. Berkat Jaya Development memberikan prioritas pada penggunaan sumber daya lokal dalam proyek-proyeknya, seperti memanfaatkan bahan baku dari produsen lokal, menyediakan kesempatan kerja bagi penduduk setempat, serta berpartisipasi dalam program-program pengembangan masyarakat. Perusahaan juga mendukung inisiatif lokal, seperti proyek-proyek kemanusiaan, pendidikan, atau keberlanjutan lingkungan, untuk meningkatkan kualitas hidup di wilayah sekitar. Selain itu, PT. Berkat Jaya Development secara aktif menghormati warisan budaya dan

lingkungan setempat dalam setiap proyeknya, memperhatikan aspek keberlanjutan dan pelestarian lingkungan lokal. Upaya ini dilakukan dengan tujuan menghormati serta memperkaya nilai-nilai yang dimiliki oleh komunitas lokal. Dengan menekankan pada nilai-nilai lokal, PT. Berkat Jaya Development berupaya untuk membangun hubungan yang harmonis dengan masyarakat sekitar, mendukung pertumbuhan ekonomi lokal, serta menciptakan dampak positif yang berkelanjutan bagi lingkungan sekitar.

B. Pemasaran berbasis value proposition

PT. Berkat Jaya Development mengadopsi strategi pemasaran yang berfokus pada Value Proposition untuk menyoroti manfaat unik dan nilai tambah yang ditawarkan oleh properti yang dikembangkan. Perusahaan memahami bahwa setiap properti memiliki keunggulan dan karakteristiknya sendiri yang dapat menjadi nilai jual yang kuat. Dalam setiap kampanye pemasaran, PT. Berkat Jaya Development mempertimbangkan Value Proposition secara cermat, menyoroti aspek-aspek unik dari setiap properti yang di tawarkan. Ini meliputi desain inovatif, fasilitas yang lengkap, keberlanjutan lingkungan, dan manfaat tambahan lainnya yang menjadi keunggulan utama dari properti PT. Berkat Jaya Development. Perusahaan secara teratur berinteraksi dengan audiens potensial, menekankan nilai tambah yang dimiliki oleh properti melalui berbagai saluran pemasaran. Hal ini dilakukan dengan memberikan informasi yang jelas, transparan, dan relevan kepada calon konsumen, sehingga mereka dapat melihat dengan jelas manfaat yang mereka dapatkan dari pembelian

properti PT. Berkat Jaya Development. Dengan menggarisbawahi Value Proposition, PT. Berkat Jaya Development bertujuan untuk membedakan diri dari pesaing, membangun kesadaran merek yang kuat, dan memberikan dorongan yang kuat bagi calon konsumen untuk memilih properti PT. Berkat Jaya Development sebagai solusi yang paling sesuai dengan kebutuhan dan keinginan mereka.

C. Investasi dalam infastruktur

PT. Berkat Jaya Development telah memprioritaskan investasi yang signifikan dalam pengembangan infrastruktur sebagai bagian integral dari strategi pertumbuhan dan kesuksesannya. Perusahaan mengalokasikan sumber daya yang substansial untuk memperkuat dan memperluas infrastruktur yang mendukung seluruh rantai nilai bisnisnya. Investasi ini meliputi pengembangan dan pembaruan fasilitas fisik seperti gedung perkantoran, fasilitas konstruksi, dan area komersial. PT. Berkat Jaya Development juga memperhatikan teknologi sebagai bagian dari infrastruktur, mengadopsi sistem manajemen terkini, perangkat lunak yang efisien, serta teknologi konstruksi terbaru untuk mempercepat proses, meningkatkan efisiensi, dan menjaga tingkat kualitas dalam setiap proyek pengembangannya. Perusahaan juga memperhitungkan aspek keberlanjutan dalam investasi infrastrukturnya, dengan memperhatikan efisiensi energi, pemanfaatan sumber daya alam yang bertanggung jawab, serta ketersediaan fasilitas yang ramah lingkungan. Melalui investasi yang berkelanjutan dalam infrastruktur, PT. Berkat Jaya

Development bertujuan untuk memperkuat operasionalnya, meningkatkan kapasitas, dan memberikan pondasi yang kokoh bagi pertumbuhan bisnisnya. Investasi ini juga menjadi bagian integral dalam memastikan bahwa setiap properti yang dikembangkan oleh perusahaan memenuhi standar kualitas yang tinggi dan memuaskan kebutuhan serta harapan konsumen.

4.4. BOSTON CONSULTING GROUP (BCG)

Analisis yang dilakukan terhadap data perusahaan menggunakan matriks BCG dengan membandingkan tingkat pertumbuhan pasar dan pangsa pasar relative, maka posisi PT. Berkat Jaya Development dapat dilihat dalam matriks BCG.

Perhitungan Tingkat Pertumbuhan Pasar (Market Grow Rate) Tingkat pertumbuhan pasar dapat dihitung menggunakan rumus sebagai berikut.

Keterangan :

TPP : Tingkat pertumbuhan pasar

VP_N : Volume penjualan tahun terakhir

VP_{N-1} : Volume penjualan tahun sebelumnya

Maka hasil perhitungan tingkat pertumbuhan pasar dari PT. Berkat Jaya Development yaitu :

$$\begin{aligned} \text{TPP} &= \frac{VP \text{ 2015} - VP \text{ 2014}}{VP \text{ 2014}} \times 100\% \\ &= \frac{397.054.500 - 350.051.975}{350.051.975} \times 100\% \\ &= 13\% \end{aligned}$$

Hasil perhitungan tingkat pertumbuhan didapatkan penjualan PT. Berkat Jaya adalah 13%. Dalam matrik BCG PT. Berkat Jaya memiliki tingkat pertumbuhan pasar yang tinggi, terlihat dari kenaikan penjualan. Walaupun dalam bulan-bulan tertentu mengalami penurunan penjualan.

Gambar 4.4

Matrix Boston Consulting Group



Hasil perhitungan matrik BCG dapat dilihat bahwa PT. Berkat Jaya Development dengan pesaing berada di posisi Question Mark yang berarti bahwa posisi perusahaan berada dalam kondisi menghadapi pangsa pasar yang rendah dan terjadi kondisi pertumbuhan yang tinggi, sehingga seolah-olah bahwa cash flow lemah. Pada posisi

ini perusahaan harus menjalankan strategi insentif, seperti mengembangkan produk baru yang nantinya akan diproduksi agar bias mengikuti kondisi pasar yang tinggi.

Pemetaan posisi unit usaha dilakukan agar dapat memudahkan unit usaha dalam penentuan alternatif strategi pengembangan yang tepat untuk menghadapi persaingan dan pertumbuhan bisnis dimasa depan. Hasil yang diperoleh dari matrik IFE dan EFE digunakan untuk menyusun matrik IE, sehingga dapat diketahui posisi PT. Berkat Jaya Development. Nilai total skor pada matriks IFE sebesar 2,96 sedangkan, matriks EFE memperoleh total skor rata-rata sebesar 3,12. Hasil tersebut menempatkan PT. Berkat Jaya Development pada sel V yang disebut strategi Tumbuh dan Membangun. Sel rata-rata untuk matriks IFE dan sel sedang untuk matriks EFE. Pada posisi ini, dimungkinkan PT. Berkat Jaya Development melakukan strategi intensif dan strategi integratif. Strategi intensif meliputi penetrasi pasar dengan memperluas market share melalui usaha pemasaran/promosi, pengembangan pasar dengan memperluas pangsa pasar secara geografis merupakan wilayah baru dan pengembangan produk dengan cara memodifikasi produk, hal ini umumnya dilakukan saat produk telah berada pada posisi jenuh. Selain itu pada sel V terdapat strategi integratif yaitu integrasi ke depan, integrasi ke belakang dan integrasi horizontal.

Berdasarkan analisis diatas maka dirumuskan beberapa strategi sebagai berikut :

1. Pertumbuhan tinggi/ posisi pesaing tinggi (*The Star*)

Pada Kuadran Star, PT. Berkat Jaya Development dalam posisi yang optimal, di mana posisi yang semua perusahaan menginginkannya, di mana tingkat pertumbuhan dan tingkat pangsa pasar cukup tinggi. Untuk menjaga dan

memperkuat posisi optimal kuadran star PT. Berkay Jaya Development sejumlah strategi yang dapat diterapkan :

- a. Diversifikasi produk dan layanan
 - Menjaga tingkat pertumbuhan yang tinggi dengan memperluas portofolio produk dan layanan perusahaan.
 - Identifikasi peluang baru di pasar untuk menciptakan produk inovatif yang memenuhi kebutuhan pelanggan.
 - b. Pengembangan pasar
 - Mengeksplorasi peluang ekspansi ke wilayah atau pasar baru yang belum sepenuhnya dimanfaatkan.
 - Mengoptimalkan penetrasi pasar dengan strategi pemasaran yang efektif.
 - c. Penguatan citra merek
 - Melanjutkan upaya untuk membangun dan memelihara citra merek yang positif.
 - Mengembangkan kampanye pemasaran yang fokus pada nilai tambah dan keunggulan perusahaan
2. Pertumbuhan tinggi/posisi pesaing tinggi (*Question Mark*)

Pada kuadran Question Mark terdapat banyak produk yang dipasarkan oleh PT. Berkay Jaya development pangsa pasarnya masih lebih kecil dibandingkan kompetitor utama, tetapi tingkat pertumbuhan produk 5 tahun terakhir cukup tinggi. Untuk meningkatkan pangsa pasar produk yang berada pada kuadran Question Mark dengan tingkat pertumbuhan yang tinggi namun pangsa pasar yang

masih kecil dibandingkan kompetitor utama, PT. Berkat Jaya Development dapat menerapkan beberapa strategi berikut:

A. Ekspansi distribusi

- Jelajahi peluang untuk memperluas saluran distribusi produk ke wilayah atau negara baru.
- Bekerjasama dengan mitra distribusi yang dapat membantu mencapai pangsa pasar yang lebih luas.

B. Analisis pesaing

- Lakukan analisis mendalam terhadap strategi pesaing dan identifikasi kelemahan serta peluang.
- Gunakan informasi tersebut untuk mengembangkan strategi yang dapat memberikan keunggulan kompetitif

C. Riset pasar lanjutan

- Melakukan riset pasar terus-menerus untuk memahami tren pasar dan kebutuhan pelanggan.
- Gunakan temuan riset untuk mengarahkan pengembangan produk dan strategi pemasaran

3. Pertumbuhan rendah/posisi pesaing tinggi (*Cash Cow*)

Dari seluruh kuadran Diagram yang ada, posisi produk pada kuadran Cash Cow tidak ada produk pada pos isi tersebut, ini menunjukkan bahwa tidak ada produk yang bisa mensuplai dana untuk mendukung produk yang lain. Untuk mengatasi situasi di mana tidak ada produk yang berada pada posisi Cash Cow,

perusahaan dapat mengimplementasikan beberapa strategi untuk mendukung produk yang lain dan menciptakan sumber dana yang lebih stabil

A. Peningkatan efisiensi operasional

- Evaluasi proses operasional untuk meningkatkan efisiensi dan mengurangi biaya produksi.
- Fokus pada praktik lean dan perbaikan berkelanjutan untuk meningkatkan profitabilitas.

B. Strategi harga dan promosi

- Terapkan strategi harga yang sesuai dengan nilai produk dan kebutuhan pasar.
- Tingkatkan upaya promosi untuk meningkatkan kesadaran konsumen terhadap produk

C. Keunggulan kompetitif

- Identifikasi dan perkuat keunggulan kompetitif yang dimiliki perusahaan dalam menghadapi persaingan.
- Fokus pada aspek unik produk atau layanan yang dapat menarik perhatian konsumen

4. Pertumbuhan rendah/posisi pesaing rendah (*The Dog*)

Pada Kuadran Dog terdapat satu produk yang menunjukkan hanya ada 0.09% produk yang dipasarkan PT. Berkat Jaya Development dalam kondisi tidak lagi memiliki daya saing yang unggul dan tingkat pertumbuhan yang lambat. Hal ini mengharuskan manajemen untuk melakukan suatu strategi yang jitu agar

produk ini dapat bersaing dan berkembang, dan bisa pindah ke kuadran Question Mark. Untuk mengatasi kondisi di mana produk berada pada kuadran Dog dengan daya saing rendah dan tingkat pertumbuhan yang lambat, manajemen PT. Berkat Jaya Development dapat menerapkan sejumlah strategi yang dapat meningkatkan performa produk tersebut dan berpotensi memindahkannya ke kuadran Question Mark. Berikut adalah beberapa strategi yang dapat dipertimbangkan :

A. Rebranding dan reposisi produk

- Lakukan rebranding produk untuk memberikan citra yang lebih segar dan menarik.
- Reposisikan produk agar sesuai dengan kebutuhan dan harapan pasar yang baru.

B. Customer Feedback dan Perbaikan Berkelanjutan

- Kumpulkan umpan balik pelanggan secara teratur untuk memahami kebutuhan dan keluhan.
- Terapkan perbaikan berkelanjutan berdasarkan umpan balik untuk meningkatkan kualitas dan kepuasan pelanggan.

Berdasarkan penyusunan strategi pada matriks SWOT dihasilkan beberapa alternatif strategi antara lain :

- a) Memperluas pangsa pasar (SO – 1). Memperluas pangsa pasar dengan cara membuka properti di daerah ataupun luar kota, serta memperluas pangsa pasar melalui penjualan online.
- b) Mempertahankan dan meningkatkan kualitas layanan kepada pelanggan (SO– 2).

- c) Mempertahankan dan meningkatkan kualitas layanan kepada pelanggan dilakukan dengan cara meningkatkan kecepatan pengiriman dan penyediaan pesanan.
- d) Meningkatkan kualitas produk (SO – 3). Meningkatkan kualitas produk dapat dilakukan dengan memproduksi produk-produk dengan model baru dan inovatif.
- e) Memperbaiki sistem manajemen (WO – 1). Memperbaiki sistem manajemen dengan memperbaiki sistem akuntansi perusahaan dan struktur organisasi perusahaan dengan pembagian tugas yang jelas.
- f) Memperkuat modal melalui bekerjasama dengan perbankan (WO – 2). Memperkuat modal dengan cara melakukan pinjaman ke Bank atau Pihak Ketiga sebagai investor.
- g) Menetapkan strategi harga pasar untuk menghadapi persaingan (ST – 1)
Menetapkan strategi pasar untuk menghadapi persaingan, sehingga kualitas produk dapat tetap diperhatikan. Menetapkan harga sesuai dengan perubahan harga bahan baku, namun tetap memperhatikan kebutuhan pelanggan tanpa merugikan PT. Berkat Jaya Development, serta menurunkan kualitas. PT. Berkat Jaya Development dapat melakukan harga berdasarkan klasifikasi produk.
Meningkatkan teknologi (WT – 1). Meningkatkan teknologi dapat dilakukan dengan penggantian mesin-mesin produksi yang sudah lama dengan mesin yang memiliki teknologi baru, serta dengan menerapkan teknologi informasi dalam pemasaran produk.

8. Meningkatkan kreatifitas SDM (WT – 2). Meningkatkan kreatifitas Sumber Daya Manusia melalui pelatihan-pelatihan pegawai dan diikutsertakan dalam berbagai kegiatan seminar maupun workshop yang berkaitan dengan model terbaru.

4.5. ANALISIS DATA PENELITIAN

Berdasarkan perhitungan hasil diatas, maka akan dilanjutkan pembahasan hasil sebagai berikut :

1. Strength, Weakness, Opportunitues, Threats (SWOT)

Berdasarkan analisis SWOT yang dilakukan dengan menggunakan metode Matriks IFAS (*Internal Factor Analysis Summarry*) di atas dapat peneliti analisis bahwa, implementasi analisis SWOT pada PT. Berkat Jaya Development pada factor eksternal Perusahaan yaitu posisi Opportunities yang lebih besar jika dibandingkan dengan posisi Strength memiliki nilai skor lebih besar jika dibandingkan dengan posisi Weakness, dalam faktor internal bobot nilai Strength pada PT. Berkat Jaya Development sebesar (0.60) dan bobot nilai Weakness pada PT. Berkat Jaya Development sebesar (0.40), sedangkan pada factor eksternal PT. Berkat Jaya Development memiliki bobot nilai Opportunities sebesar (0.75) seddangkan pada posis Treats memiliki bobot sebesar (0.25).

Berdasarkan bobot nilai tersebut, sebsgaimana telah dijelaskan bab landasan teori bahwa analisis SWOT berdasarkan factor internal dan eksternal menyatakan bahwa sebuah Perusahaan yang baik adalah jika Opportunities (peluang)m lebih besar disbanding Threats (ancaman) dan apanilai Strength (kekuatan) lebih besar

disbanding Weakness (kelemahan) begitu pula sebaliknya. Jadi, berdasarkan bobot nilai analisis SWOT tersebut PT. Berkat Jaya Development termasuk sebuah perusahaan yang baik, karena afaktor internal perusahaan posisi Strength (kekuatan) memiliki bobot nilai yang lebih besar dibanding Weakness (kelemahan) dan pada faktor eksternal bobot nilai opportunities (peluang) juga lebih besar jika dibandingkan dengan bobot nilai threats (ancaman, sehingga dalam hal ini PT. Berkat Jaya Development sudah mengimplementasikan analisis SWOT, namun belum seluruhnya, sehingga dalam hal ini PT. Berkat Jaya Development harus mengoptimalkan Kembali implementasi analisis SWOT agar PT. Berkat Jaya Development bisa lebih komprehensif dalam mengetahui keadaan bisnis yang dijalankan.

2. Boston Consulting Group (BCG)

Setelah menganalisis usulan strategi dengan matriks analisis SWOT, PT. Berkat Jaya Development kemudian mengkaji lebih lanjut dengan menggunakan BCG untuk menilai pertumbuhan pasar dan pangsa pasar produk Perusahaan. Hasil perhitungan BCG menunjukkan bahwa Tingkat pertumbuhan pasar produk Perumahan Grand Kedamean Regency mengalami penurunan sebesar 13%, menempatkan perusahaan di kuadran anjing (dog) dengan pangsa pasar rendah dan pertumbuhan pasar yang rendah. Dalam menghadapi kondisi ini, perusahaan perlu melakukan analisis mendalam terhadap produk tersebut untuk memastikan keberlanjutan pemasaran. Strategi yang diperlukan antara lain membuat peramalan permintaan untuk memahami kebutuhan pasar dan menghindari

pemborosan modal. Selanjutnya, perusahaan harus memperbanyak katalog produk dan memperluas jaringan pemasaran melalui agency. Meskipun hasil SWOT menunjukkan bahwa produk PT. Berkat Jaya Development berada dalam kondisi mantap dan memiliki pesaing yang tangguh, hasil BCG menunjukkan sebaliknya dengan posisi di kuadran anjing. Kesenjangan ini dapat disebabkan oleh ukuran perusahaan yang masih kecil. Untuk mengatasi ketidakcocokan antara SWOT dan BCG, perusahaan perlu mengevaluasi kembali strategi pemasaran dan pertumbuhan, dengan menyesuaikannya dengan skala bisnis yang lebih sesuai dengan kondisi pasar dan kebutuhan konsumen.