BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1. Kesimpulan

Kesimpulan yang didapatkan berdasarkan hasil penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Faktor-faktor yang mempengaruhi daya saing Perum Perumnas dalam industri properti di Indonesia adalah :
 - a. Faktor internal yang menjadi kekuatan perusahaan adalah nama besar perusahaan sebagai satu-satunya Badan Usaha Milik Negara (BUMN) yang kepemilikan modalnya 100 persen milik pemerintah RI dan menjadi *top of mind* sebagai pioneer dalam penyediaan perumahan dan permukiman terutama untuk masyarakat menengah ke bawah (MBR). Selain itu faktor kekuatan lain yang dimiliki perusahaan adalah pengalaman selama 45 tahun dalam membangun hunian dan mengembangkan kawasan serta telah memproduksi lebih dari satu juta rumah. Sedangkan faktor internal yang menjadi kelemahan perusahaan adalah ketersediaan modal kerja yang terbatas karena harus memenuhi target pembangunan hunian baik *landed* maupun *highrise*. Kurangnya kapasitas SDM juga menjadi faktor kelemahan baik dari sisi kualitas maupun kuantitasnya. Kelemahan lain dari perusahaan yaitu lokasi *land bank* yang dimiliki letaknya tidak strategis, dimana seharusnya tanah merupakan bahan baku utama bagi developer. Selain itu Perumnas

memiliki wilayah kerja yang tersebar dan terdapat beberapa lokasi yang tidak produktif sehingga membebani *overhead* perusahaan.

- b. Faktor Eksternal yang menjadi peluang perusahaan adalah adanya penambahan target program satu juta rumah (PSR) ditahun 2019 menjadi 1,25 juta unit, dimana Pemerintah pasti akan memberikan dukungannya melalui kebijakan strategis dalam pelaksanaan program PSR. Stabilitas kondisi ekonomi makro pada laju pertumbuhan dan inflasi juga menjadi peluang dalam penyerapan produk di pasar properti Indonesia. Selain itu jumlah populasi yang terus bertambah setiap tahunnya serta masih besarnya *backlog* yang mencapai 11,4 juta merupakan peluang sebagai *potensial customer* bagi perusahaan. Peluang lain dalam industri property yaitu perkembangan teknologi untuk hunian yang terus berkembang dimana perkembangan tersebut mampu menciptakan inovasi baik terhadap hunian maupun teknik pembangunannya, sehingga hal tersebut dapat memberikan nilai tambah bagi konsumen. Faktor eksternal yang menjadi ancaman/ hambatan bagi perusahaan yaitu adanya perbedaan regulasi antara Pemerintah pusat dan daerah terutama dalam proses perizinan pembangunannya. Ancaman lain yaitu hadirnya para pesaing yang lebih inovatif dan kompetitif, karena dengan semakin banyaknya pesaing *supply* ketersediaan hunian semakin besar dan mengganggu pemasaran produk perusahaan. Selain itu kecenderungan instabilitas politik Indonesia dapat mempengaruhi animo konsumen dan investor dalam membeli produk hunian.

2. Strategi bersaing yang dapat dilakukan Perum Perumnas dalam rangka peningkatan daya saing pada industri properti di Indonesia yaitu Perumnas harus memfokuskan strategi untuk meminimalkan masalah-masalah internal perusahaan sehingga dapat merebut peluang pasar yang lebih baik melalui pencarian skema pembiayaan baru dengan bunga rendah, peningkatan kapasitas SDM melalui pelatihan dan sertifikasi keahlian, kerjasama dalam optimalisasi aset lahan milik mitra. Selain itu perusahaan harus melaksanakan strategi intensif melalui penetrasi pasar, pengembangan pasar, atau pengembangan produk.

5.2. Saran

Saran yang dapat diberikan berdasarkan hasil penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Perusahaan (Perum Perumnas)

Ditengah persaingan industri properti Indonesia yang cukup dinamis, Perum Perumnas sebagai satu-satunya BUMN yang bergerak di bidang properti harus terus meningkatkan kekuatan perusahaan, memperbaiki kelemahan perusahaan, memanfaatkan peluang pada industri properti, serta meminimalkan ancaman yang ada. Selain itu perusahaan harus mampu mengantisipasi perubahan-perubahan faktor internal dan eksternal yang terjadi dalam industri properti Indonesia. Dan diharapkan perusahaan dapat segera menerapkan strategi hasil penelitian ini sehingga perusahaan dapat menciptakan nilai, meningkatkan pendapatan, dan memperbesar *market share*,

serta mencapai visi Perusahaan yaitu menjadi pengembang perumahan dan permukiman rakyat terpercaya di Indonesia.

2. Developer (Pengembang Properti) lainnya

Hasil penelitian ini dapat digunakan sebagai referensi untuk dijadikan bahan pertimbangan perusahaan pengembang properti lain dalam menentukan strategi bersaing perusahaan baik secara korporasi maupun untuk proyek-proyeknya.

3. Penelitian lanjutan

Untuk penelitian yang akan datang, dapat dilakukan penelitian dengan menerapkan metode penelitian lain seperti melalui analisa kinerja perusahaan maupun FGD. Selain itu dapat dilakukan penelitian berdasarkan lokasi proyek maupun berdasarkan jenis produk yang ditawarkan (*Landed* dan *Highrise*).