

## DAFTAR PUSTAKA

- Azedevo, P. H. D. A. M., Filho, P. G., Freitas, F. C., Silva, S. V. 2018. Strategic Model Canvas: A Tool Proposition to Optimize Strategic Planning. *Revista de Gestao e Projetos*. 9 (3): 1-16.
- Assauri, S. 2013. *Strategic Marketing Sustaining Lifetime Customer Value*. Cetakan Kedua. Rajagrafindo Persada. Jakarta.
- David, F. R., David, F. R. 2019. *Manajemen Strategi Suatu Pendekatan Keunggulan Bersaing*. Edisi 15. Salemba Empat. Jakarta.
- David, F. R. 2009. *Manajemen Strategi*. Buku 2 Edisi 12. Salemba Empat. Jakarta.
- Fahmi, I. 2013. *Manajemen Strategis Teori dan Aplikasi*. Cetakan Ketiga. Alfabeta. Bandung.
- Fino, W. A. 2015. Analisis Strategi dan Daya Saing Ryan Air Ltd. Dengan Menggunkan Business Model Canvas (BMC). *Jurnal Administrasi Kantor*. Volume 3 No 2.
- Firmansyah, E., Zein, A., Nurbaiti, B., 2019. Analisis Pemasaran Rumah Sederhana Bagi Masyarakat Berpenghasilan Rendah (Studi Kasus Di Wilayah Kabupaten Bekasi Jawa Barat). *Jurnal Ilmiah Manajemen Ubhara*. 6 (2): 25-39.
- Gaspersz, V. 2012. *All-in-one Practical Management Excellence*. VC Publication. Bogor.
- Gassman, O., Frankenberger, K., Michaela C. 2016. *Business Model Navigator*. Elex Media Komputindo. Jakarta.
- Hamilton, J., Selen, W. 2004. Strategic Positioning for Real-Estate Management in Australia: Implementing e-Business for Competitive Advantage. *International Journal Electronic Business*. 2 (4): 383-400.
- Isra, M. 2017. *Analisis Strategi Pemasaran Produk Indihome dengan Menggunakan QSPM pada PT. Telkom Witel Makassar*. Tesis. Makassar: Program Magister Manajemen Universitas Hasanuddin.
- KPMG. 2019. *Investment in Panama*. <https://assets.kpmg/content/dam/kpmg/pa/pdf/Investment-in-Panama-2019.pdf>  
Di akses tanggal 20 Juli 2020.
- Lasserre, P. 2003. *Global Strategic Management*. Palgrave Macmillan. New York.

- Lutfi, A. 2017. *Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Permintaan Rumah Subsidi di Kabupaten Jember*. Laporan Akhir Penelitian Mandiri Universitas Jember. Jawa Timur.
- Nilasari. S. 2014. *Manajemen Strategi itu Gampang untuk Pemula dan Orang Awam. Dunia Cerdas*. Jakarta.
- NYS. 2014. *New Housing Marketplace Plan*. Booklet. USA.
- Osterwalder, A., Pigneur, Y. 2013. *Business Model Generation*. Elex Media Komputindo. Jakarta.
- Pearce, J., A., Robinson, R., B. 2011. *Strategic Management-Formulation, Implementation, and Control*. Edisi ke 12. Salemba Empat. Jakarta.
- Putra, B. P. 2019. Formulasi Strategi Badan Amil Zakat Nasional (Baznas) Kota Bogor dengan Business Model Canvas dan Balanced Scorecard sebagai Dasar Pemikiran Pengembangan Organisasi. *Jurnal Liquidity*. 8 (2): 99-110.
- Rangkuti, F. 2014. *Analisis SWOT Cara Perhitungan Bobot, Rating, dan OCAI*. Gramedia Pustaka Utama. Jakarta.
- Rusli. 2018. *Strategi Pengelolaan dan Pengembangan Industri Perumahan Kelas Menengah (Studi Kasus PT. Baruga Asrinusa Development)*. Tesis. Makassar: Program Magister Manajemen Universitas Hasanuddin.
- Solihin, I. 2012. *Manajemen Strategik*. Erlangga. Jakarta.
- Sugiyono. 2018. *Metode Penelitian Kualitatif*. Alfabeta. Bandung.
- Sugiyono. 2019. *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*. Alfabeta. Bandung.
- Susanto, AB. 2014. *Manajemen Strategik Komprehensif*. Erlangga. Jakarta.
- Sutandi, 2018. Pengaruh Big Data dan Teknologi Blockchain terhadap Model Bisnis Sektor Logistik dengan Pendekatan Business Model Canvas. *Jurnal Logistik Indonesia*. 2 (1): 9-20.
- Udalova, A. 2016. *Investigation Of Potential Challenges And Opportunities In The Dutch Real Estate Market Case Present Properties Ltd*. Tesis. Belanda: Program Magister Internasional Lahti University.
- Wahyudi, A. N. 2017. *Strategi Pengembangan Usaha Menggunakan Model Kanvas Pada PT. Nusantara Terminal Services di Makassar*. Tesis. Makassar: Program Magister Manajemen Universitas Hasanuddin.
- Direktorat jendral anggaran kementerian keuangan 2015. *Peranan APBN dalam mengatasi backlog perumahan bagi masyarakat berpenghasilan rendah (MBR)*.

<https://ppdpp.id/data-backlog/>. *Pusat pengelolaan dana pembiayaan perumahan kementerian pekerjaan umum dan perumahan rakyat*. Di akses tanggal 2 Februari 2021.

<https://ppdpp.id/data-backlog/> Pusat Pengelolaan Dana Pembiayaan Perumahan. 2020. *Data Backlog Kepemilikan Rumah*. Di akses tanggal 7 Juli 2020.

Peraturan OJK Nomor 11/POJK.03/2020. Jakarta: Otoritas Jasa Keuangan Republik Indonesia.

<https://www.scribd.com/doc/90591510/Pengertian-Rumah-Sederhana> Di akses tanggal 8 Februari 2021

# LAMPIRAN

**TABEL DAFTAR PERNYATAAN TENTANG KEKUATAN**

NO	KEKUATAN	JAWABAN				
		STS	TS	N	S	SS
1	Jangka waktu penyelesaian bangunan tepat waktu					
2	Kualitas bangunan mengikuti standar pemerintah					
3	Fasilitas umum dan fasilitas sosial lengkap					
4	Pelayanan kepada pelanggan sangat baik					
5	Pendekatan personal kepada pelanggan sangat aktif					
6	Hubungan dengan pelanggan terjalin baik					
7	Program perusahaan sangat efektif					
8	Program tanpa dp menarik minat pelanggan					
9	Permodalan yang kuat					
10	lahan strategis yang banyak untuk pengembangan					
11	SDM yang punya kompetensi pada setiap divisi					
12	Hubungan dengan supplier sangat baik					
13	Menjalin kerjasama dengan supplier berbiaya rendah					

**TABEL DAFTAR PERNYATAAN TENTANG KELEMAHAN**

NO	KELEMAHAN	JAWABAN				
		STS	TS	N	S	SS
1	Belum menggarap sekmen pelanggan lain					
2	Fokus pelanggan hanya pada masyarakat berpenghasilan rendah					
3	Model pemasaran masih traditional					
4	Sumber pendapatan hanya pada penjualan					
5	Tingkat kepuasan karyawan rendah					
6	Ketergantungan dengan perbankan konvensional					
7	Program fee karyawan masih minim					

**TABEL DAFTAR PERNYATAAN TENTANG  
PELUANG**

NO	PELUANG	JAWABAN				
		STS	TS	N	S	SS
1	Jenis profesi swasta dan wiraswasta mendominasi penerima subsidi perumahan					
2	Angka kebutuhan akan perumahan sangat besar hingga mencapai backlog 450 ribu unit					
3	Kelompok penghasilan bulanan 3.5 juta kebawah mendominasi menerima subsidi					
4	Dukungan teknologi dari pemerintah untuk mensukseskan program 1 juta rumah di indonesia					
5	Adanya program dari pemerintah berupa kepemilikan rumah tanpa uang muka membantu penjualan developer					

**TABEL DAFTAR PERNYATAAN TENTANG  
ANCAMAN**

NO	ANCAMAN	JAWABAN				
		STS	TS	N	S	SS
1	Sektor industry utama mengalami penurunan					
2	Pembatasan jenis pekerjaan untuk mengakses KPR dari perbankan berdampak pada penurunan penjualan					
3	Alokasi subsidi pemerintah masih kurang					
4	Ketergantungan kepada subsidi pemerintah					
5	Jumlah pesaing sangat banyak					
6	Agresifitas ekspansi perusahaan pesaing					
7	Potensi produk substitusi mulai berkembang					



Tabel Hasil nilai responden terkait dengan kekuatan perusahaan

NO	Kekuatan (Strenght)															
	R1	R2	R3	R4	R5	R6	R7	R8	R9	R10	R11	R12	R13	R14	R15	R16
1	5	5	4	4	5	4	5	5	4	5	5	5	4	4	4	5
2	5	2	2	3	3	4	4	4	4	4	4	4	3	3	3	5
3	5	5	4	4	5	4	5	5	5	5	4	5	5	4	5	4
4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	3	3	4
5	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	3	3	4
6	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	3	3	4
7	4	4	4	4	3	4	4	3	4	4	4	4	4	3	4	5
8	5	4	4	4	4	4	4	5	4	5	4	5	4	4	4	4
9	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	4	5
10	5	5	5	4	5	5	5	5	4	5	5	4	5	4	4	5
11	4	5	5	5	3	4	4	4	4	3	5	4	4	3	4	4
12	4	4	4	4	3	4	4	4	3	4	4	4	3	3	4	4
13	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	3	3	4	4

Tabel Hasil nilai responden terkait dengan kelemahan perusahaan

NO	Kelemahan (Weakness)															
	R1	R2	R3	R4	R5	R6	R7	R8	R9	R10	R11	R12	R13	R14	R15	R16
1	5	4	4	4	4	4	4	5	5	4	3	5	4	3	3	4
2	4	4	4	5	4	4	3	4	4	4	3	4	3	3	4	4
3	4	5	5	5	4	4	4	5	4	4	3	4	3	3	4	4
4	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4
5	4	4	5	4	4	4	5	4	4	4	4	4	3	3	4	2
6	5	5	4	4	4	5	4	5	4	4	3	3	3	3	3	5
7	4	4	4	4	4	5	4	4	4	3	5	4	4	4	4	2



Tabel Analisis QSPM

Faktor-Faktor Kunci		Bobot	STRATEGI 1		STRATEGI 2		STRATEGI 3		STRATEGI 4		STRATEGI 5	
			AS	TAS	AS	TAS	AS	TAS	AS	TAS	AS	TAS
<b>Kekuatan</b>												
1	Jangka waktu penyelesaian bangunan tepat waktu	0,056	3,333	0,187	3,833	0,215	1,833	0,103	1,000	0,056	3,67	0,206
2	Kualitas bangunan mengikuti standar pemerintah	0,044										
3	Fasilitas umum dan fasilitas sosial lengkap	0,057	1,667	0,095	3,500	0,199	1,167	0,066	1,333	0,076	3,33	0,190
4	Pelayanan kepada pelanggan sangat baik	0,047										
5	Pendekatan personal kepada pelanggan sangat aktif	0,047										
6	Hubungan dengan pelanggan terjalin baik	0,047										
7	Program perusahaan sangat efektif	0,048										
8	Program tanpa dp menarik minat pelanggan	0,052										
9	Permodalan yang kuat	0,060	3,667	0,220	3,833	0,230	3,667	0,220	3,667	0,220	4,00	0,240
10	lahan strategis yang banyak untuk pengembangan	0,058	1,333	0,077	3,667	0,212	1,000	0,058	1,000	0,058	3,67	0,212
11	SDM yang punya kompetensi pada setiap divisi	0,050										
12	Hubungan dengan supplier sangat baik	0,046										
13	Menjalin kerjasama dengan supplier berbiaya rendah	0,047										
<b>Kelemahan</b>												
1	Belum menggarap sekmen pelanggan lain	0,050										
2	Fokus pelanggan hanya pada masyarakat berpenghasilan rendah	0,047	1,333	0,063	3,667	0,172	3,500	0,164	2,500	0,117	3,67	0,172
3	Model pemasaran masih tradisional	0,050										
4	Sumber pendapatan hanya pada penjualan	0,049										
5	Tingkat kepuasan karyawan rendah	0,048	1,167	0,056	1,167	0,056	3,333	0,159	1,167	0,056	1,17	0,056
6	Ketergantungan dengan perbankan konvensional	0,049										
7	Program fee karyawan masih minim	0,048	1,000	0,048	1,167	0,057	3,667	0,178	1,000	0,048	1,00	0,048
<b>TOTAL</b>		1,000										
<b>Peluang</b>												
1	Jenis profesi swasta dan wiraswasta mendominasi penerima subsidi perumahan	0,083										
2	Angka kebutuhan akan perumahan sangat besar hingga mencapai backlog 450 ribu unit	0,088	2,833	0,249	4,000	0,351	4,000	0,351	3,167	0,278	3,67	0,322
3	Kelompok penghasilan bulanan 3.5 juta kebawah mendominasi menerima subsidi	0,080										
4	Dukungan teknologi dari pemerintah untuk mensukseskan program 1 juta rumah di indonesia	0,081										
5	Adanya program dari pemerintah berupa kepemilikan rumah tanpa uang muka membantu penjualan developer	0,084	3,667	0,308	3,833	0,322	3,667	0,308	2,667	0,224	3,83	0,322
<b>Ancaman</b>												
1	Sektor industry utama mengalami penurunan	0,080										
2	Pembatasan jenis pekerjaan untuk mengakses KPR dari perbankan berdampak pada penurunan penjualan	0,081										
3	Alokasi subsidi pemerintah masih kurang	0,090	3,000	0,271	3,667	0,332	1,167	0,106	3,333	0,301	4,00	0,362
4	Ketergantungan kepada subsidi pemerintah	0,083	3,167	0,262	3,333	0,276	1,167	0,096	3,167	0,262	4,00	0,331
5	Jumlah pesaing sangat banyak	0,084										
6	Agresifitas ekspansi perusahaan pesaing	0,083										
7	Potensi produk substitusi mulai berkembang	0,083										
<b>TOTAL</b>		1,000										
<b>STAS</b>				1,836		2,421		1,809		1,697		2,460