

## **Abstrak**

Pandemi Covid-19 telah mengubah pola kehidupan masyarakat Indonesia selama dua tahun terakhir. Hal ini jelas berdampak kepada keputusan masyarakat untuk menentukan investasi pada sebuah aset tetap (properti) di masa depan. Kondisi eksternal bereaksi terhadap kondisi pandemi ini, sehingga pengembang properti harus merespon dengan melakukan berbagai rencana eksekusi untuk tetap mempertahankan posisi di pasar.

PT. Intiland Development Tbk merupakan perusahaan yang bergerak di bidang properti yang memberikan pelayanan baik dari produk aset residensial dan komersial. Pandemi Covid-19 telah memberikan dampak yang signifikan bagi perkembangan bisnis PT. Intiland Surabaya di sektor komersial. Sebagai perusahaan pengembang properti terkemuka di Indonesia, PT. Intiland Surabaya memiliki kekuatan internal yang mampu bersaing di pasar. PT. Intiland Surabaya harus memiliki strategi dari kekuatan internal yang menjawab tantangan pandemi saat ini. Kondisi eksternal digambarkan dengan analisis SWOT, *Five Forces Analysis* dan analisis PESTEL untuk mengetahui tantangan dan kondisi persaingan saat ini yang terjadi saat ini. PT. Intiland Surabaya menyadari bahwa ada pergeseran dari semua komponen. Hal ini menyebabkan PT. Intiland Surabaya harus melakukan strategi baik dari diferensiasi produk dan strategi promosi supaya tetap bertahan di industri properti saat ini.

*Keynote* : dinamika bisnis aset komersial, analisis internal dan eksternal, strategi bersaing.

## *Abstract*

*The Covid-19 pandemic has changed the lifestyle of Indonesian urban over the past two years. Consequently, it has an impact on decision to invest in a fixed asset (property) in the future. External conditions react as a result of these circumstances, so developer must respond by carrying out various execution plans to maintain their position in the market.*

*PT. Intiland Development Tbk is a company engaged in the property sector that provides services for both residential and commercial asset products. The Covid-19 pandemic has had a significant impact on Intiland Surabaya's business, specially in the commercial sector. As a leading property development company in Indonesia, Intiland has internal strengths that are able to compete in the market. Intiland must have a strategy from internal forces that responds to these challenges. External conditions are described by SWOT analysis, Five Strengths Analysis and PESTEL analysis to find out the challenges and current competitive conditions that are currently happening. PT. Intiland realized that there was a shift of all components. This causes PT. Intiland must carry out a strategy of both product differentiation and promotion strategy in order to stay afloat in today's property industry.*

*Keynote : the dynamics of commercial asset business, internal and external analysis, competitive strategy.*