

ABSTRACT

This thesis examines the implementation of strategic risk management (SRM) in the secondary house acquisition process of Booster Sell at PT Pionir Alfa Sejahtera (Pashouses), a proptech company in the Jabodetabek region of Indonesia. The study focuses on the assessment process of acquiring secondary houses in this area, where house ownership is low and there is a lack of connectedness between sellers and buyers. Pashouses aims to fill this gap by providing online platforms and features to help sellers and buyers estimate selling prices and calculate mortgages. The company has listed over 18,000 houses across the Jabodetabek region and offers a "Booster Sell" program that helps sellers by paying for house renovations upfront to shorten the time to market.

This thesis observes how Pashouses implements SRM in the Booster Sell acquisition process and what approaches are used and deemed effective. The study uses qualitative methods, including semi-structured interviews with six key informants from the company's supply and legal teams. The findings show that Pashouses' SRM strategy is vision-driven and focused on the Booster Sell service. The company strategically acquires Booster Sell houses, monitors financial performance, and collaborates with external partners to mitigate risks associated with market competition, regulatory compliance, economic volatility, and company reputation. Pashouses use a risk assessment matrix to evaluate and rank risks and develop targeted contingency plans.

The study concludes that Pashouses' comprehensive and proactive SRM approach positions the company for long-term success in the competitive Jabodetabek secondary real estate market. In addition, the system implemented now is the best version, however in the future adjustments would be mandatory to adapt to the market landscape.

Keywords : Strategic risk management, Risk assessment, Secondary house acquisition process

ABSTRAK

Tesis ini meneliti implementasi manajemen risiko strategis (SRM) dalam proses akuisisi rumah sekunder *Booster Sell* di PT Pionir Alfa Sejahtera (Pashouses), sebuah perusahaan proptech di wilayah Jabodetabek, Indonesia. Penelitian ini berfokus pada proses penilaian akuisisi rumah sekunder di daerah ini, di mana kepemilikan rumah masih rendah dan kurangnya keterhubungan antara penjual dan pembeli. Pashouses bertujuan untuk mengisi kesenjangan ini dengan menyediakan platform dan fitur online untuk membantu penjual dan pembeli memperkirakan harga jual dan menghitung KPR. Perusahaan ini telah mendaftarkan lebih dari 18.000 rumah di wilayah Jabodetabek dan menawarkan program "*Booster Sell*" yang membantu penjual dengan membayar biaya renovasi rumah di muka untuk mempersingkat waktu pemasaran.

Penelitian ini mengamati bagaimana Pashouses mengimplementasikan SRM dalam proses akuisisi *Booster Sell* dan pendekatan apa saja yang digunakan dan dianggap efektif. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif, termasuk wawancara semi-terstruktur dengan enam informan kunci dari tim pasokan dan hukum perusahaan. Temuan menunjukkan bahwa strategi SRM Pashouses digerakkan oleh visi dan berfokus pada layanan *Booster Sell*. Perusahaan secara strategis mengakuisisi rumah-rumah *Booster Sell*, memantau kinerja keuangan, dan berkolaborasi dengan mitra eksternal untuk memitigasi risiko yang terkait dengan persaingan pasar, kepatuhan terhadap peraturan, volatilitas ekonomi, dan reputasi perusahaan. Pashouses menggunakan matriks penilaian risiko untuk mengevaluasi dan memberi peringkat risiko serta mengembangkan rencana kontinjensi yang ditargetkan.

Studi ini menyimpulkan bahwa pendekatan SRM Pashouses yang komprehensif dan proaktif memposisikan perusahaan untuk kesuksesan jangka panjang di pasar real estat sekunder Jabodetabek yang kompetitif. Selain itu, sistem yang diterapkan saat ini adalah versi terbaik, namun di masa depan penyesuaian akan diperlukan untuk beradaptasi dengan lanskap pasar.

Kata kunci: Manajemen risiko strategis, Penilaian risiko, Proses akuisisi rumah sekunder