

## INTISARI

Penelitian ini difokuskan pada analisis strategi Mandiri Jaya Kontraktor dalam menjalankan bisnisnya menghadapi perusahaan-perusahaan pesaingnya di sekitar kelurahan Jatimurni. Peneliti melakukan berbagai analisis untuk mengetahui faktor kunci dalam persaingan di industri hunian tipe 45 untuk kelas menengah, faktor yang menjadi acuan agar tidak terjadi persaingan *head to head*, dan perbedaan Business Model Canvas antara Mandiri Jaya Kontraktor dengan para pesaingnya. Analisis yang dilakukan antara lain analisis *generic competitive strategy*, analisis PESTEL sebagai *key success factor* yang digunakan untuk mengamati faktor-faktor eksternal yang mempengaruhi bisnis Mandiri Jaya Kontraktor, analisis *strategic group map*, analisis daya tarik industri untuk mengamati kemampuan industri untuk menarik perhatian perusahaan untuk menjalankan usahanya di industri tertentu, dan Business Model Canvas untuk mengetahui keadaan internal perusahaan untuk dibandingkan dengan para pesaingnya.

Dalam melakukan penelitian, peneliti menggunakan analisis deskriptif kualitatif di mana pengumpulan data menggunakan wawancara, observasi dan data lain dari literatur terkait. Responden terdiri dari staf penjualan dari perusahaan-perusahaan kompetitor, perwakilan dari Asosiasi Pengembang Perumahan dan Pemukiman Seluruh Indonesia (APERSI), dan konsumen yang mencari rumah di sekitar kelurahan Jatimurni. Hasil penelitian menunjukkan bahwa faktor-faktor yang menjadi faktor kunci dalam persaingan di industri hunian tipe 45 kelas menengah adalah keamanan, kenyamanan, lokasi strategis, harga, dan kemudahan cara pembayaran.

Untuk menciptakan bisnis keberlanjutan dan mengembangkan bisnis hingga mampu bersaing dengan kompetitornya, peneliti memberikan saran-saran yang relevan untuk pengembangan perusahaan ke depannya.

Kata kunci : Mandiri Jaya Kontraktor, Kompetitor, *Strategi Generic Porter*, PESTEL, Analisis Daya Tarik Industri, Analisis *Business Model Canvas*.

## ***ABSTRACT***

*This research is focused on the analysis of Mandiri Jaya Kontaktor's strategy in running its business against its competitors around Kelurahan Jatimurni. The author conducted various analyzes to find out the key factors in competition based on the type 45 residential industry for the middle class, the factors became the reference in order to avoid head to head competition, and the differences using Business Model Canvas between Mandiri Jaya Contractors and its competitors. The analyzes include generic competitive strategy analysis, PESTEL analysis used to observe external factors affecting Mandiri Jaya Contractor's business, strategic group map analysis, industrial attractiveness analysis to observe the industry's ability to attract company attention to run business in a particular industry, and the Business Model Canvas to find out the internal condition of the company to compare with its competitors.*

*Based on conducting research, the author is using qualitative descriptive analysis which data collection using interviews, observations and related data from related literature. Respondents consisted of marketing staff from the competitors, representatives from the Asosiasi Pengembang Perumahan dan Pemukiman Seluruh Indonesia (APERSI), and customers who are looking for houses around the kelurahan Jatimurni. The results show hat the key factors in competition in the middle class of type 45 residential industry were security, comfortness, strategic location, price, and ease of payment methods.*

*To create a sustainable business and develop a business so that it is able to compete with its competitors, the author provide relevant suggestions for the company's future development.*

**Keywords:** *Mandiri Jaya Contractor, Competitor, Generic Porter Strategy, PESTEL, Industry Attraction Analysis, Business Model Canvas Analysis*



UNIVERSITAS  
GADJAH MADA

**ANALISIS STRATEGI BISNIS GREEN-HOME-SWEET-HOME MANDIRI JAYA KONTRAKTOR KLASTER  
RUMAH HUNIAN KELAS**

**MENENGAH TIPE 45 KELURAHAN JATIMURNI**

MARINGAN BANJAR N, Dr. Suhartono, MBA, MA

Universitas Gadjah Mada, 2021 | Diunduh dari <http://etd.repository.ugm.ac.id/>