

ABSTRAK

Sekarang ini perumahan semakin diterima masyarakat. Sehingga semakin banyaknya investor yang tertarik untuk menanamkan modalnya ataupun memperluas jaringan dalam bisnis tersebut. Untuk itu, perusahaan harus mengenal karakteristik konsumen sasaran yang akan dilayani, misalnya menciptakan kompleks perumahan dengan karakteristik yang sesuai dengan segmen yang dituju, juga posisi yang sesuai dengan pikiran atau keinginan konsumen. Perlu diingat bahwa konsumen merupakan kunci keberhasilan usaha dibidang tersebut.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui strategi pemasaran apa yang perlu dilakukan oleh perusahaan dalam meningkatkan penjualan. Pengolahan data dilakukan dengan Analisis Tabulasi Silang, Analisis Faktor, Analisis Peta Posisi atau Multidimensional Scalling (MDS) dan SWOT. Analisis Tabulasi Silang digunakan untuk mengetahui segmentasi konsumen kompleks perumahan berdasarkan data demografi. Analisis Faktor digunakan untuk mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi preferensi konsumen tiap segmen dalam memiliki kompleks perumahan. Analisis Peta Posisi digunakan untuk mengetahui posisi kompleks perumahan. Sedangkan Analisis SWOT dilakukan untuk mengetahui kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman yang dimiliki oleh masing-masing kompleks perumahan dengan memperhatikan bauran pemasaran. Pengolahan data dilakukan dengan bantuan program SPSS 10.01.

Dari hasil perhitungan dan analisis yang dilakukan didapatkan kesimpulan bahwa berdasarkan data demografi, segmen responden dibagi menjadi lima segmen, yaitu segmen 1, harga kapling kurang dari Rp 100.000/m²; segmen 2, harga kapling Rp 100.001 – Rp 150.000/m²; segmen 3, harga kapling Rp 150.001- Rp 200.000/m²; segmen 4, harga kapling Rp 200.001-Rp 250.000/m²; dan segmen 5, harga kapling lebih dari Rp 250.000/m².

Berdasarkan peta posisi kompleks perumahan yang terbentuk diketahui bahwa dibandingkan kompleks perumahan lainnya, Kompleks Perumahan Bougenvile mempunyai kelebihan dalam hal keamanan dan lokasi. Kompleks Perumahan Sukarami mempunyai keunggulan dalam hal bentuk, kenyamanan, privasi, promosi, dan prestisius. Kompleks Perumahan Kebun Bunga mempunyai keunggulan dalam hal keamanan dan harga. Kompleks Perumahan Talang Kelapa Indah mempunyai keunggulan dalam hal harga dan kenyamanan. Sedangkan Kompleks Perumahan Mas Kreet mempunyai keunggulan dalam hal privasi serta harga.