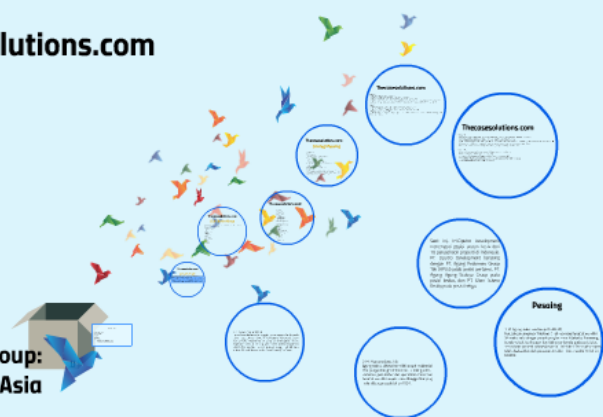


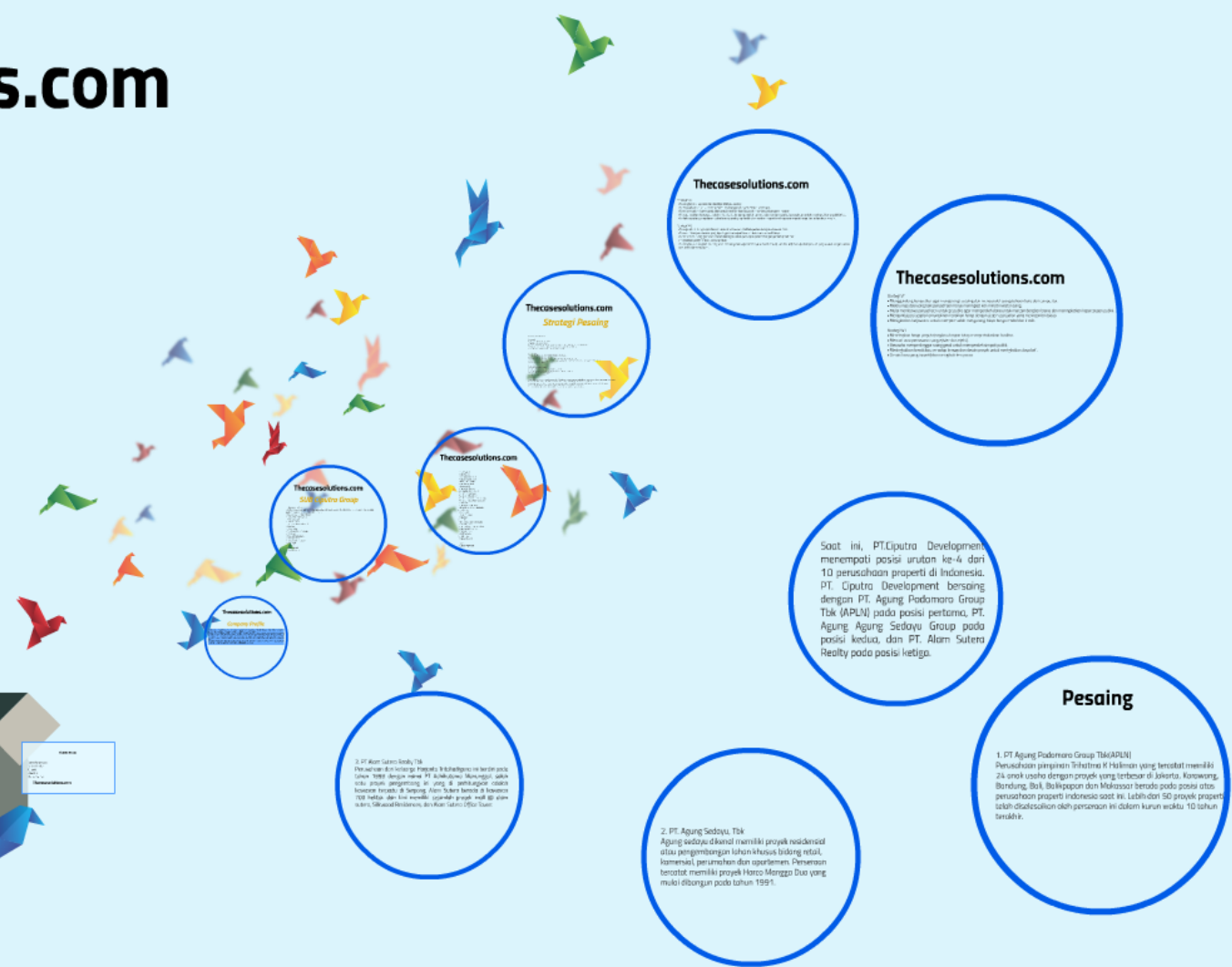
Thecasesolutions.com

The Ciputra Group:
Shaping the City in Asia



Thecasesolutions.com

The Ciputra Group: Shaping the City in Asia



Thecasesolutions.com

Website ini menyediakan informasi mengenai layanan yang ditawarkan oleh Thecasesolutions.com. Kami menyediakan layanan konsultasi, pelatihan, dan seminar untuk membantu Anda meningkatkan kinerja bisnis Anda.

Thecasesolutions.com

Website ini menyediakan informasi mengenai layanan yang ditawarkan oleh Thecasesolutions.com. Kami menyediakan layanan konsultasi, pelatihan, dan seminar untuk membantu Anda meningkatkan kinerja bisnis Anda.

Thecasesolutions.com
Strategi Pesaing

Website ini menyediakan informasi mengenai layanan yang ditawarkan oleh Thecasesolutions.com. Kami menyediakan layanan konsultasi, pelatihan, dan seminar untuk membantu Anda meningkatkan kinerja bisnis Anda.

Thecasesolutions.com

Website ini menyediakan informasi mengenai layanan yang ditawarkan oleh Thecasesolutions.com. Kami menyediakan layanan konsultasi, pelatihan, dan seminar untuk membantu Anda meningkatkan kinerja bisnis Anda.

Thecasesolutions.com
SMA Ciputra Group

Website ini menyediakan informasi mengenai layanan yang ditawarkan oleh Thecasesolutions.com. Kami menyediakan layanan konsultasi, pelatihan, dan seminar untuk membantu Anda meningkatkan kinerja bisnis Anda.

Thecasesolutions.com
Gedung Pratiwi

Website ini menyediakan informasi mengenai layanan yang ditawarkan oleh Thecasesolutions.com. Kami menyediakan layanan konsultasi, pelatihan, dan seminar untuk membantu Anda meningkatkan kinerja bisnis Anda.

Thecasesolutions.com

Website ini menyediakan informasi mengenai layanan yang ditawarkan oleh Thecasesolutions.com. Kami menyediakan layanan konsultasi, pelatihan, dan seminar untuk membantu Anda meningkatkan kinerja bisnis Anda.

Saat ini, PT.Ciputra Development menempati posisi urutan ke-4 dari 10 perusahaan properti di Indonesia. PT. Ciputra Development bersaing dengan PT. Agung Padamaro Group Tbk (APLN) pada posisi pertama, PT. Agung Agung Sedayu Group pada posisi kedua, dan PT. Alam Sutera Realty pada posisi ketiga.

Pesaing

1. PT Agung Padamaro Group Tbk (APLN)
Perusahaan perantara Transitive R Haliman yang tercatat memiliki 24 anak usaha dengan proyek yang terbesar di Jakarta, Karawang, Bandung, Bali, Balikpapan dan Makassar berada pada posisi atas perusahaan properti Indonesia saat ini. Lebih dari 50 proyek properti telah diselesaikan oleh perusahaan ini dalam kurun waktu 10 tahun terakhir.

2. PT. Agung Sedayu Tbk
Agung Sedayu Group memiliki proyek residensial atau pengembangan lahan khusus bidang retail, komersial, perumahan dan apartemen. Perusahaan tercatat memiliki proyek Harco Menggo Dua yang mulai dibangun pada tahun 1999.

Ciputra Group

Nama Kelompok:

Novia Hardian

Yulianti

Albertus

Malika Velina

[Thecasesolutions.com](https://www.thecasesolutions.com)

Thecasesolutions.com

Company Profile

PT Ciputra Development Tbk adalah salah satu perusahaan properti Indonesia terkemuka. Didirikan pada tahun 1981, pengembangan properti perumahan skala besar dan komersial adalah keahlian bisnis dan inti perusahaan.

Berkantor pusat di Jakarta, perusahaan telah memperluas operasinya dan saat ini mengembangkan dan mengoperasikan properti perumahan dan komersial dalam kota besar di seluruh Indonesia maupun proyek internasional yang terletak di Cina. Properti komersial Dikembangkan meliputi pusat perbelanjaan, hotel, apartemen dan lapangan golf. Rentang properti luas dan jaringan yang kuat mempromosikan perusahaan untuk menjadi salah satu perusahaan properti yang terdiversifikasi dalam hal produk, lokasi dan segmentasi pasar.

Perusahaan pertama kali terdaftar di pasar saham pada tahun 1994 dan juga telah mencatatkan anak perusahaan, PT Ciputra Surya Tbk ("CTRS") dan PT Ciputra Property Tbk ("CTRP"), yang memiliki bisnis inti yang sama.

Thecasesolutions.com

SUB Ciputra Group

1. Magazine and Web

- E-Ciputra.com, merupakan situs jual beli online gratis persembahan Ciputra Entrepreneurship untuk membantu perkembangan entrepreneurship di Indonesia.
- Bintang / Aura / Teen / Home
- www.tabloidbintang.com
- www.aura.co.id
- www.teen.co.id

2. Township dan Residential

- CitraLand
- Citra Garden
- The Taman Dayu Pandaan
- CitraRaya
- Citra Lake Sawangan
- Citra Maja Raya
- Citra Grand Senyur City
- Citra Indah
- CitraGran
- CitraHarmoni
- CitraSun Garden

Thecasesolutions.com

3. Commercial

- Citra Towers
- Rosewood Tanah Lot
- Ciputra International
- Mal Ciputra Cibubur
- Citra Dream Hotel
- Apartment UC
- Ciputra Mall Jakarta

4. Recreational dan Sports

- Waterpark Surabaya
- Waterpark Citra Indah
- Waterpark Citra Garden Lampung
- Waterpark Citra Raya Tangerang

5. Overseas

- Ciputra Hanoi Vietnam
- Grand Phnom Phenh Cambodia

6. Brokerage

- Century 21

7. Telekomunikasi

- Ciptakom

8. Education

- Universitas Ciputra Surabaya
- SMP Citra Kasih
- Citra Berkas Kindergarten School
- Citra Berkas Tangerang
- SMA Citra Kasih
- SD Citra Kasih

9. Healthcare

- Ciputra Hospital

10. Art

- Ciputra Artpreneur

Thecasesolutions.com

Strategi Pesaing

Analisis SWOT Ciputra Group

Kekuatan(S)

- Manajemen/SDA yang berpengalaman.
- Reputasi perusahaan yang baik.
- Responsif yang tinggi terhadap kondisi pasar (siap adaptasi dari keuntungan produk yang di tawarkan).
- Penjualan secara inden (prajual) yang meringankan alokasi biaya dan modal kerja.
- Berkerja sama dengan mitra bisnis dan pemerintah setempat.

Kelemahan(W)

- Harga jual cukup mahal untuk masyarakat negara berkembang.
- Biaya Periklanan dan promosi yang tinggi.
- Hanya menasar kepada kalangan menengah ke atas saja, membatasi ruang gerak.
- Konsep dan desain proyek yang sama untuk setiap negara, padahal karakter konsumen untuk setiap negara berbeda- beda.
- Konsumen tidak memiliki banyak pilihan.

Peluang(O)

- Perkembangan ekonomi Asia.
- Insentif dan keringanan pajak dari pemerintah setempat.
- Jumlah penduduk yang meningkat memungkinkan meningkatkan permintaan.
- Tren pertumbuhan properti yang gencar.
- Permintaan pasar yang besar.

Ancaman(T)

- Kompetitor internasional, pengembang asal China, Malaysia, dan Singapura sangat agresif dalam menggarap pasar Asia dengan konsep yang matang
- Peraturan hak milik asing , Menurunkan minat investor asing untuk membeli properti di negara bersangkutan
- Penolakan masyarakat local, isu sosial dan penolakan warga lokal karena pembangunan menyebabkan polusi lingkungan dan kebisingan
- Kenaikan harga pangan dan BBM, Mempengaruhi daya beli dan prioritas kebutuhan konsumen.
- Tingkat suku bunga Menghambat pembelian secara kredit dan meningkatkan biaya bunga modal.

Thecasesolutions.com

Strategi SO

- Meningkatkan reputasi dan kualitas SDA perusahaan.
- Menyesuaikan diri untuk memperoleh keuntungan dari pemerintah setempat.
- Mempermudah Sistem penjualan untuk meringankan biaya dan meningkatkan permintaan.
- Mengsinergikan keunggulan dari mitra bisnis dengan pengetahuan manajemen dan reputasi perusahaan untuk meningkatkan produktivitas.
- Melalui reputasi, pengalaman, dan konsep unik yang dimiliki, Perusahaan dapat Bereksplorasi seperti Eropa Timur dan Asia Pasifik.

Strategi WO

- Mengevaluasi Harga agar Perusahaan dapat memanfaatkan perkembangan ekonomi Asia.
- Mencari Cara pemasaran yang tepat agar mendapat insentif dan memperkecil biaya.
- Memperluas ruang gerak ke seluruh kalangan untuk persiapan perkembangan jumlah penduduk.
- Tingkatkan portfolio dan variasi produk.
- Meningkatkan program training and Pembangunan agar SDM-nya semakin kreatif dan inovatif menciptakan produk yang sesuai dengan selera konsumen dan tren pasar.

Strat

- Me
- Me
- Mu
- Me
- Me

atkan produktivitas.
sia Pasifik.

sesuai dengan selera

Thecasesolutions.com

Strategi ST

- Menggandeng kompetitor agar mengurangi pesaing dan memperoleh pengetahuan baru dari competitor.
- Melalui reputasi yang baik perusahaan harus meningkatkan minat investor asing.
- Mulai membawa perusahaan untuk go public agar memperoleh dana untuk mengembangkan bisnis dan meningkatkan kepercayaan publik.
- Mengantisipasi segala kemungkinan kenaikan harga dengan sistem penjualan yang meringankan biaya.
- Meningkatkan kerjasama untuk mempermudah mengurangi biaya bunga modal dan kredit.

Strategi WT

- Menetapkan harga yang terjangkau dengan tetap mempertahankan kualitas.
- Mencari cara pemasaran yang efisien dan efektif.
- Berusaha memperlonggar ruang gerak untuk memperoleh simpati publik.
- Meningkatkan kreativitas terhadap konsep dan desain proyek untuk meningkatkan daya beli.
- Desain baru yang inovatif dan mengikuti tren pasar.