

ABSTRAK

Dalam beberapa dekade terakhir, industri properti di Indonesia telah mengalami pertumbuhan pesat, didorong oleh pertumbuhan ekonomi, perubahan perspektif masyarakat, dan peningkatan kebutuhan akan fasilitas komersial dan perumahan. Perubahan gaya hidup juga mempengaruhi pertumbuhan industri ini. Meskipun berkembang pesat, industri properti Indonesia menghadapi sejumlah masalah, seperti persaingan ketat dan kekurangan rumah. Selain itu, perubahan pola permintaan yang disebabkan oleh popularitas *e-commerce*, yang menyebabkan kelebihan stok properti komersial, serta regulasi pemerintah yang sering berubah, menambah kompleksitas industri. Data menunjukkan bahwa pertumbuhan sektor properti masih sangat fluktuatif pertumbuhannya hingga 2023.

Pada penelitian ini adalah adaptasi dari *Business Model Canvas* bisnis *real estate* PT. Bayu Cahaya Gemilang Bogor menggunakan perancangan *Pivot Strategy*. Hal ini dibutuhkan PT. Bayu Cahaya Gemilang untuk memecahkan masalah yang dimiliki PT. Bayu Cahaya Gemilang, karena selalu terjadinya penurunan pendapatan dan masih sangat fluktuatif dari segi pendapatan dalam empat tahun terakhir. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif deskriptif dengan teknik pengumpulan data melalui wawancara dan dokumentasi. Narasumber berjumlah 5 orang dari pihak internal PT. Bayu Cahaya Gemilang.

Berdasarkan hasil wawancara dengan narasumber, *Business Model Canvas* PT. Bayu Cahaya Gemilang sudah cukup baik karena mencakup sembilan elemen utama. Namun, masalah yang diungkapkan dalam wawancara terkait empat indikator *Pivot Strategy* menunjukkan bahwa tujuh elemen dari *Business Model Canvas* telah berubah yaitu *Channels*, *Customer Relationships*, *Key Resources*, *Key Activities*, *Key Partnerships*, *Cost Structure*, dan *Revenue Streams*. Hasil dari penelitian ini terkait alternatif strategi dari aspek *pivot strategy* dalam *Business Model Canvas* yang baru adalah dari *Customer Pivot Strategy* kategori *speed respons*: menambahkan system whatsapp business untuk pelayanan. *Technology Pivot Strategy* kategori *platform*: menambahkan promosi lewat *marketplace* dan melakukan *advertising* di *media social* seperti Instagram dan tik tok. *Business System Infrastructure* kategori *payment*: Menambahkan system program *cashback* 1 tahun. *Economics/Profitability* kategori *cooperation agreement*: Melakukan kerjasama kembali dengan *agent property* dengan cara adanya pihak notaris dan Memberikan komisi berbasis penjualan kepada *agent property*.

Kata Kunci: *Business Model Canvas*, *Pivot Strategy*, Manajemen Strategi, PT. Bayu Cahaya Gemilang