

Analysis of Strategic Recommendations for Business Development: A Case Study of the Company Rntr. = Analisis Rekomendasi Strategis untuk Pengembangan Bisnis: Studi Kasus Perusahaan Rntr.

Amanda Amira, author

Deskripsi Lengkap: <https://lib.ui.ac.id/detail?id=9999920549954&lokasi=lokal>

Abstrak

Makalah ini memiliki tujuan untuk menganalisa rekomendasi strategis untuk pengembangan bisnis pada Perusahaan Rntr., sebuah perusahaan rental pakaian, dimana perusahaan mempertimbangkan untuk menggandeng brand baju baru sebagai partner rental, atau menambahkan fitur servis baru. Melalui analisa internal dan eksternal, menggunakan kerangka kerja SWOT, PESTEL, dan Five Forces Porter, serta perumusan masalah menggunakan TOSCA, rekomendasi yang dihasilkan adalah untuk fokus pada penargetan merek klien baru, terutama di segmen fashion pria. Strategi ini memanfaatkan kekuatan Rntr., seperti database pelanggan yang luas dan kombinasi layanan unik, sekaligus mengatasi keterbatasan internal seperti pendanaan dan tenaga kerja yang terbatas. Bermitra dengan merek seperti M.J. Bale, Peter & Jackson, dan Ferrari East disarankan untuk meningkatkan jangkauan pasar dan mendiversifikasi inventaris. Rencana implementasi strategis, bersama dengan metrik kinerja dan manajemen risiko, diuraikan untuk memastikan eksekusi yang sukses. Memfokuskan pada kemitraan klien baru menawarkan jalur yang skalabel dan hemat biaya bagi Rntr. untuk meningkatkan pertumbuhan, mencapai tujuan lingkungan, dan mempertahankan keunggulan kompetitif di pasar penyewaan mode yang terus berkembang.This paper aims to analyse strategic business development recommendations for Rntr., a clothing rental company, which is considering to partner with new clothing brands as rental partners or extending new service features. Through internal and external analyses, including SWOT, PESTEL, and Porter's Five Forces, along with problem formulation using the TOSCA framework, the recommendation is to focus on targeting new client brands, particularly in the men's fashion segment. This strategy leverages Rntr.'s strengths, such as an extensive customer database and unique service combination, while addressing internal constraints like limited funding and manpower. Partnering with brands such as M.J. Bale, Peter & Jackson, and Ferrari East is suggested to enhance market reach and diversify inventory. A strategic implementation plan, complete with performance metrics and risk management, is outlined to ensure successful execution. Focusing on new client partnerships provides Rntr. with a scalable and costeffective path to boost growth, achieve environmental goals, and maintain a competitive edge in the evolving fashion rental market.