



UNIVERSITAS INDONESIA

**BUSINESS PLAN
MENDIRIKAN DAN MENGEMBANGKAN
TOKO RITEL FASHION DI MANADO**

TESIS

**FERRY ISMANADI USKA
08 06 432 663**

**FAKULTAS EKONOMI
PROGRAM STUDI MAGISTER MANAJEMEN
JAKARTA,
JUNI 2010**

HALAMAN PERNYATAAN ORISINALITAS

**Tesis ini adalah hasil karya saya sendiri,
dan semua sumber baik yang dikutip maupun dirujuk,
telah saya nyatakan dengan benar**

Nama : Ferry Ismanadi Uska

NPM : 0806432663

Tanda Tangan : 

Tanggal : 14 Juli 2010
:

HALAMAN PENGESAHAN

Tesis ini diajukan oleh :

Nama : Ferry Ismanadi Uska

NPM : 0806432663

Program Studi : Magister Manajemen

Judul Tesis : Business Plan mendirikan dan mengembangkan toko ritel fashion di Manado


Telah berhasil dipertahankan di hadapan Dewan Penguji dan diterima sebagai bagian persyaratan yang diperlukan untuk memperoleh gelar Magister Manajemen pada Program Studi Magister Manajemen, Fakultas Ekonomi, Universitas Indonesia.

DEWAN PENGUJI

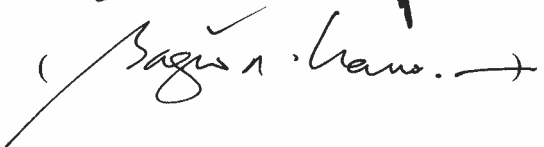
Pembimbing : Dr. Nurdin Sobari

()

Penguji : Dr. Adi Zakaria Afiff

()

Penguji : Bagio N. Karno, MBA

()

Ditetapkan di : Jakarta

Tanggal : 14 Juli 2010

KATA PENGANTAR

Puji syukur kepada Tuhan Yang Maha Kasih karena Penulis bias menyelesaikan karya akhirnya yang berjudul “Business Plan mendirikan dan mengembangkan toko ritel fashion di Manado” guna memenuhi salah satu syarat memperoleh gelar Magister Manajemen pada program Pascasarjana Magister Manajemen Universitas Indonesia.

Penulis menyadari bahwa masih banyak kekurangan dalam penyusunan karya akhir atau tesis ini. Untuk itu, Penulis menerima saran dan kritik membangun yang semakin menyempurnakan karya akhir ini.

Selama penyusunan karya akhir, Penulis merasa sangat didukung oleh banyak pihak memlaui berbagai cara. Oleh karenanya, pada kesempatan ini Penulis ingin mengucapkan terima kasih kepada :

1. Kedua orang tua saya yang senantiasa mendukung, menyemangati, dan mendoakan saya terutama untuk penyusunan karya akhir agar dapat terselesaikan dengan baik.
3. Bapak Dr.Nurdin Sobari, selaku dosen pembimbing saya yang selalu memberikan arahan, pencerahan ilmu, semangat dan waktunya untuk membantu saya dalam penyusunan karya akhir ini sampai detik – detik akhir menjelang sidang.
4. Ketua Program, Bapak Rhenald Kasali, beserta segenap staf pengajar dan karyawan Program Magister Manajemen Universitas Indonesia.
5. Karyawan Perpustakaan MMUI yang sangat membantu dalam penyediaan fasilitas dan asistensi untuk pencarian referensi yang saya butuhkan bagi karya akhir ini.
6. Rekan-rekan seperjuangan di Program Magister Manajemen angkatan 2008, terutama kelas F-081 yang sangat ‘colourful’.
7. Untuk seseorang yang selalu mengingatkan, menyemangati dan mendoakan saya agar cepat-cepat memiliki gelar di akhir nama (semoga apa yang kita cita-citakan dapat tercapai).
8. Kedua adik saya dan sahabat-sahabat saya atas dukungan dan (sekali lagi) doanya, sehingga saya dapat menyelesaikan karya akhir ini dengan baik. Terima kasih.

Akhir kata saya mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya dan semoga karya akhir ini dapat memberikan manfaat bagi banyak pihak.

Jakarta, 28 Juni 2010

Ferry Ismanadi Uska

HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI
TUGAS AKHIR UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS

Sebagai sivitas akademika Universitas Indonesia, saya yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Ferry Ismanadi Uska
NPM : 0806432663
Program Studi : Magister Manajemen
Fakultas : Ekonomi
Jenis Karya : Tesis

demikian pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Universitas Indonesia Hak Bebas Royalti Noneksklusif (Non-Exclusive Royalty-Free Right) atas karya ilmiah saya yang berjudul :

Business Plan mendirikan dan mengembangkan toko ritel fashion di Manado

Beserta perangkat yang ada (jika diperlukan). Dengan Hak Bebas Royalti Noneksklusif ini Universitas Indonesia berhak menyimpan, mengalihmediakan/formatkan, mengelola dalam bentuk pangkalan data (database), merawat, dan memublikasikan tugas akhir saya tanpa meminta izin dari saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis/pencipta dan sebagai pemilik Hak Cipta.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Dibuat di : Jakarta
Pada tanggal : 28 Juni 2010

Yang Menyatakan,



Ferry Ismanadi Uska

ABSTRAK

Nama : Ferry Ismanadi Uska
NPM : 0806432663
Program Studi : Magister Manajemen
Judul : *Business Plan*

Tesis atau karya akhir ini akan merumuskan perencanaan bisnis untuk mendirikan toko ritel yang menjual produk pakaian jadi (fashion apparel) untuk segmentasi pria dan wanita dengan kelas ekonomi sosial menengah atas di Manado. Toko yang akan di dirikan ini adalah rencana pengembangan konsep bisnis dari manajemen PT. Aditya Mandiri Sejahtera yang saat ini sudah memiliki jaringan toko di seluruh Indonesia dengan mengusung merek Iwan Famous Fashion Female, Mississippi dan Celcius. Penulis dalam hal ini juga sebagai pemilik sekaligus terlibat secara langsung dalam pengelolaan manajemen. Perencanaan bisnis yang akan dikembangkan ini adalah membuat atau mendirikan toko ritel fashion yang beroperasi di luar mal dengan menawarkan konsep tempat belanja yang luas dan nyaman yang memberikan pengalaman tersendiri kepada konsumen dalam berbelanja kebutuhan berpakaian. Konsep dan desain toko dirancang dengan format ritel modern menyesuaikan dengan segmentasi pasar yang di bidik. Merek toko ini direncanakan adalah Mississippi dan Celcius, dan konsep toko ini adalah terintegrasi atau bersebelahan di dalam gedung atau lokasi yang sama dan berada di luar mal. Fokus strategi lebih banyak kepada diferensiasi dalam semua aspek pengelolaan bisnis.

Dalam penulisan ini akan memberikan gambaran apa saja langkah – langkah strategi membangun bisnis ini yang mencakup mengenai perencanaan pemasaran, operasional, sumber daya manusia dan perencanaan keuangan. Disamping itu juga digambarkan mengenai analisis industri dan pesaing yang bermain di industri ini sehingga dengan menganalisa faktor – faktor tersebut tentunya formula strategi yang akan dilakukan bisa direncanakan dengan tepat dan memberikan hasil yang maksimal. Tujuan akhir dari penulisan ini adalah apakah nantinya peluang bisnis ini bisa direalisasikan berdasarkan hasil analisa – analisa semua aspek bisnis. Dan manfaat bagi manajemen perusahaan apabila proyek bisnis cukup berhasil maka mungkin ke depan nya konsep jaringan toko yang akan dibuka tidak lagi beroperasi di dalam mal, tapi akan mengikuti konsep baru ini.

Kata Kunci : *Business plan*, servis, diferensiasi

ABSTRACT / EXECUTIVE SUMMARY

Name : Ferry Ismanadi Uska
NPM : 0806432663
Program Studi : Magister Manajemen
Judul : *Business Plan*

This Thesis or final paper will formulate a business plan to establish a retail store chain that sells fashion apparel product for men and women in middle - high social economic class in Manado. This Store is a part of business concept development planning by management of PT. Aditya Mandiri Sejahtera which currently has a network of stores across Indonesia, by bringing a brand Iwan Famous Fashion Female, Mississippi and Celsius. The author in this case as well as the owner of PT. Aditya Mandiri Sejahtera and directly involved in management process for decision making. This Business plan is to create or establish a retail fashion store operating outside of the mall which offers spacious and comfortable shopping concept to provide a great experience to consumers in shopping for their fashion needs. The Store was designed in modern retail formats concept inline with the market segmentation. This store named as Mississippi and Celcius, and the concept of this store is integrated within the same location and both are outside the mall. More strategic focus are differentiation in all aspects of business management.

This final paper will give an idea about how to build this business plan and the strategy includes marketing planning, operations, human resources and financial planning. And also describe an industry analysis and competitor analysis to help in business decision making to generate the maximum results. The ultimate purpose of this paper whether this business opportunity will be executed based on all of business aspects analysis. And if this project quite succesful probably it will be a new blueprint or a new concept business conducted by management in the future.

Keywords: *Business plan, service, differentiation*

DAFTAR ISI

| | |
|---|------|
| Halaman Judul | i |
| Halaman Pernyataan orisinalitas | ii |
| Halaman Pengesahan | iii |
| Kata Pengantar | iv |
| Halaman Pernyataan Persetujuan Publikasi Tugas Akhir untuk Kepentingan Akademis | v |
| Abstrak (Ringkasan Eksekutif) | vi |
| Abstract (Executive Summary) | vii |
| Daftar Isi | viii |
| Daftar Tabel | |
| Tabel 2.1. Perbandingan Kompetitif | 32 |
| Tabel 2.2. S.W.O.T Analisis | 33 |
| Tabel 4.1. Luas Kota Manado Menurut Kecamatan dan Jumlah Kelurahan | 43 |
| Tabel 4.2. Jumlah Penduduk Sulawesi Utara Tahun 2009 | 44 |
| Tabel 4.3. Klasifikasi Kategori Produk Untuk Barcode (Wanita) | 50 |
| Tabel 4.4. Klasifikasi Kategori Produk Untuk Barcode (Pria) | 51 |
| Tabel 4.5. Posisi dan Jumlah Serta Kualifikasi Karyawan di Cabang | 70 |
| Tabel 4.6. Rencana Biaya Gaji / Personal Cost per Bulan | 78 |
| Tabel 4.7. Ketentuan Insentif Toko Berdasarkan Pencapaian Target per Bulan | 78 |
| Tabel 4.8. Asumsi Pendapatan Penjualan Mississippi dan Celcius Tahun ke-1 | 85 |
| Tabel 4.9. Produktivitas Penjualan per Square Meter | 87 |
| Tabel 4.10. Profit and Loss Mississippi Mega Mall Manado 2008 – 2009 | 91 |
| Tabel 4.11. Profit and Loss Celcius Mega Mall Manado 2008 – 2009 | 92 |
| Tabel 4.12. Proyeksi Laporan Laba Rugi Mississippi dan Celcius 2011 – 2015 | 93 |
| Tabel 4.13. Estimasi Pembelian Inventory berdasarkan target penjualan | 94 |
| Tabel 4.14. Proyeksi Arus Kas (Cash Flow Statement) | 95 |
| Tabel 4.15. Perhitungan Net Present Value (NPV) | 97 |
| Tabel 4.16. Perhitungan Payback Period | 98 |
| Tabel 4.17. Perhitungan analisis sensitivitas | 99 |
| Daftar Gambar | |
| Gambar 1.1. Struktur Organisasi Perusahaan | 12 |
| Gambar 3.1. Generic Strategies | 36 |
| Gambar 4.1. Hubungan Antara Harga, Kualitas, dan Strategi | 54 |
| Gambar 4.2. The Marketing Communication Mix for Service Industry | 56 |
| Gambar 4.3. Struktur Organisasi Toko | 64 |

| | |
|--|----|
| 1. BAB 1. PENDAHULUAN | 1 |
| 1.1 Latar Belakang | 1 |
| 1.2 Perumusan Masalah | 8 |
| 1.3 Tujuan Penelitian | 8 |
| 1.4 Profil Preusan | 9 |
| 1.5 Struktur Organisasi | 12 |
| 1.6 Metodologi Penelitian | 12 |
| 1.7 Sistematika Penulisan | 13 |
| 2. BAB 2. ANALISIS INDUSTRI | 14 |
| 2.1 Analisis Eksternal | 14 |
| 2.1.1. Faktor Makro Ekonomi | 15 |
| 2.1.2. Faktor Politik dan Hukum | 16 |
| 2.1.3. Faktor Social Budaya | 17 |
| 2.1.4. Faktor Teknologi | 19 |
| 2.1.5. Faktor Demografi | 19 |
| 2.2 Analisis Industri | 20 |
| 2.2.1. Persaingan Antara Unit-Unit di Dalam Industri | 21 |
| 2.2.2. Resiko Masuknya Pesaing Baru | 24 |
| 2.2.3. Kemampuan Tawar Menawar Dari Pembeli | 24 |
| 2.2.4. Kemampuan Tawar Menawar Dari Pemasok | 25 |
| 2.2.5. Encaman Jasa Pengganti | 26 |
| 2.3 Analisis Pesaing | 27 |
| 2.3.1. Latar Belakang Perusahaan | 27 |
| 2.3.2. Produk dan Harga | 28 |
| 2.3.3. Waktu Operasional | 29 |
| 2.3.4. Karyawan dan Struktur Organisasi Toko | 29 |
| 2.3.5. Konsep Toko, Gerai atau Outlet | 30 |
| 2.3.6. Pemasaran | 31 |
| 3. BAB 3. STRATEGI BISNIS | 35 |
| 3.1. Differentiation Focus Strategy | 36 |
| 3.2. Pengembangan toko dengan Konsep Format Ritel Baru | 40 |
| 4. BAB 4. PERENCANAAN FUNGSI MANAJEMEN | 42 |
| 4.1. Strategi Pemasaran | 42 |
| 4.1.1. Segmentasi | 42 |
| 4.1.2. Target Pasar | 45 |
| 4.1.3. <i>Positioning</i> (Memposisikan) | 46 |
| 4.1.4. <i>The 8 Ps of Retail Marketing</i> | 48 |
| A. <i>Product</i> | 48 |
| B. <i>Place</i> | 52 |
| C. <i>Price</i> | 53 |
| D. <i>Promotion</i> | 56 |
| • <i>Personal Selling</i> | 56 |
| • <i>Advertising</i> | 57 |

| | |
|--|-----|
| • <i>Sales Promotion</i> | 58 |
| • <i>Publicity & Public Relation</i> | 59 |
| • <i>Instructional Materials</i> | 59 |
| • <i>Corporate Design</i> | 60 |
| E. <i>People</i> | 60 |
| F. <i>Process</i> | 61 |
| G. <i>Physical Environment</i> | 62 |
| H. <i>Productivity and Quality</i> | 62 |
| 4.2. Strategi Sumber Daya Manusia | 63 |
| 4.2.1. Perencanaan Struktur Organisasi dan Pembagian Tugas | 64 |
| 4.2.2. Proses Seleksi dan Kualifikasi Karyawan | 67 |
| 4.2.3. Pelatihan dan Pengembangan Karyawan | 72 |
| 4.2.4. Kompetensi dan Sistem Penilaian Kinerja | 75 |
| 4.2.5. Sistem Kompensasi dan Benefit | 77 |
| 4.3. Perencanaan operasional | 79 |
| 4.3.1. Proses <i>Fitting Out</i> | 79 |
| 4.3.2. Proses Pengurusan Ijin dan Badan Hukum | 80 |
| 4.3.3. Proses Persiapan Sumber Daya Manusia | 81 |
| 4.3.4. Proses Persiapan Promosi <i>Grand Opening</i> | 81 |
| 4.4. Perencanaan Keuangan | 82 |
| 4.4.1. Modal dan Investasi Awal serta Sumber Dana | 82 |
| 4.4.2. Proyeksi Laba Rugi | 84 |
| a. Pendapatan Penjualan | 84 |
| b. Harga Pokok Penjualan | 87 |
| c. <i>Operating Expenses</i> | 88 |
| d. <i>Tax Expense</i> | 90 |
| 4.4.3. Proyeksi Arus Kas | 94 |
| 4.4.4. Analisis Keuangan | 95 |
| a. Perhitungan titik impas | 95 |
| b. Perhitungan NPV | 97 |
| c. Perhitungan <i>Payback Period</i> | 97 |
| d. Perhitungan IRR | 98 |
| e. <i>Profitability Index</i> | 98 |
| f. Analisis Sensitivitas | 99 |
| 5. BAB 5. KESIMPULAN DAN SARAN | 100 |
| 5.1. Kesimpulan | 100 |
| 5.2. Saran | 102 |
| Daftar Pustaka | 104 |