

## ABSTRAK

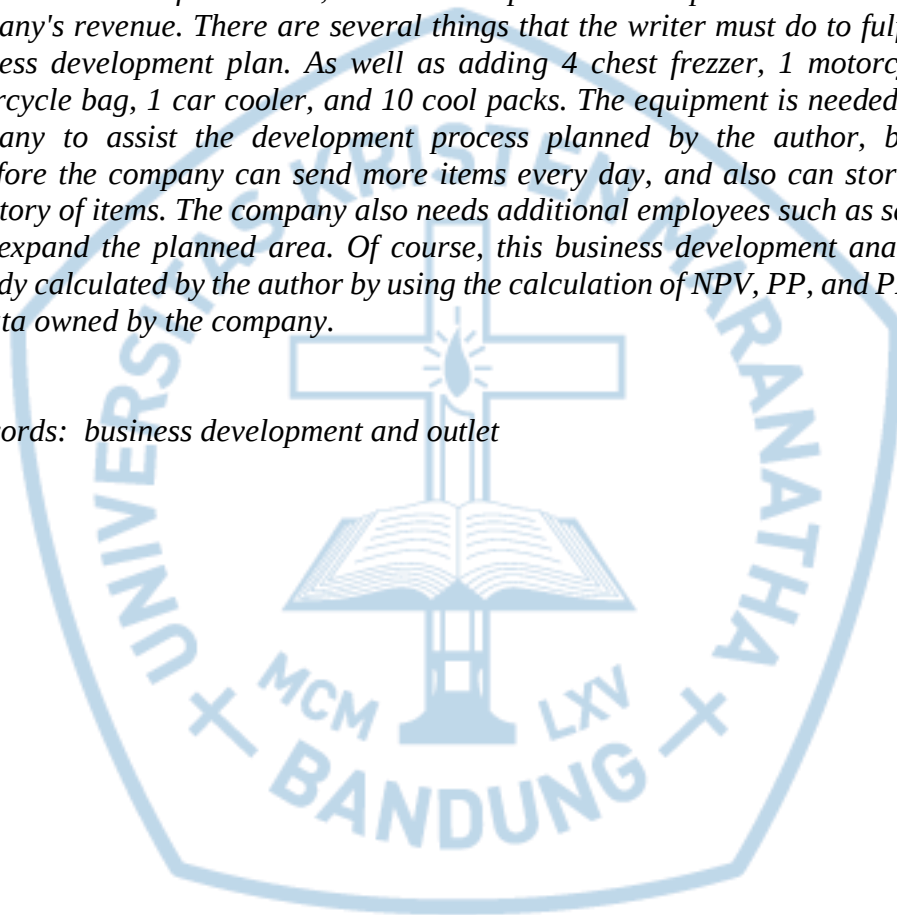
Pembuatan dari analisis pengembangan bisnis PT Arata Jaya Mandiri “Rancaekek” ini adalah untuk mengetahui apakah pengembangan bisnis yang direncanakan oleh penulis ini layak atau tidak untuk dijalankan. Penulis berencana untuk membenahi *outlet-outlet* yang masih harus dibenahi karena masih melanggar peraturan. Setelah *outlet-outlet* yang ada sudah selesai dibenahi maka penulis berencana untuk melakukan pengembangan usaha. Terdapat 4 wilayah yang dapat perusahaan jangkau untuk melakukan penambahan *outlet*, daerah tersebut adalah Cicalengka, Rancaekek, Nagreg dan Majalaya. Pengembangan usaha ini dimulai dari pengambahan *outlet*, dengan memiliki target pengembangan *outlet* sampai perusahaan memiliki *outlet-outlet* di wilayah penjualan sebanyak  $\pm 600-650$  *outlet*. Dengan adanya penambahan *outlet* ini juga, penulis berharap adanya pengembangan dari pendapatan perusahaan. Ada beberapa hal yang harus dilakukan penulis untuk memenuhi rencana pengembangan bisnis ini. Seperti halnya menambah 4 buah *chest freezer*, 1 buah motor, 1 buah tas motor, 1 buah mobil pendingin, dan 10 buah *cool pack*. Peralatan tersebut dibutuhkan perusahaan untuk membantu proses pengembangan yang direncanakan oleh penulis, karena dengan begitu perusahaan dapat mengirim barang lebih banyak setiap harinya, dan juga dapat menyimpan persediaan barang yang lebih banyak. Perusahaan juga membutuhkan penambahan karyawan seperti *sales*, untuk membantu perluasan daerah yang telah direncanakan. Tentunya analisis pengembangan bisnis ini sudah penulis perhitungkan dengan menggunakan perhitungan NPV, PP, dan PI berdasarkan data yang dimiliki oleh perusahaan.

Kata-kata kunci: pengembangan bisnis dan *outlet*

## ABSTRACT

*The creation of PT Arata Jaya Mandiri's business development analysis "Rancaekek" is to find out whether the business development planned by this author is feasible or not to run. The author plans to fix outlets that still have to be fixed because they still breaking the rules. After the outlet is finished then the author plans to do business development. There are 4 areas that companies can reach to add outlets, the area is Cicalengka, Rancaekek, Nagreg and Majalaya. This business development starts from the addition of outlets, with a target of outlet development until the company has outlets in the sales area of  $\pm 600$ -650 outlets. With the addition of this outlet, the author hopes the development can increase the company's revenue. There are several things that the writer must do to fulfill this business development plan. As well as adding 4 chest freezer, 1 motorcycle, 1 motorcycle bag, 1 car cooler, and 10 cool packs. The equipment is needed by the company to assist the development process planned by the author, because therefore the company can send more items every day, and also can store more inventory of items. The company also needs additional employees such as sales, to help expand the planned area. Of course, this business development analysis is already calculated by the author by using the calculation of NPV, PP, and PI based on data owned by the company.*

**Keywords:** *business development and outlet*



## DAFTAR ISI

|                                                     | Halaman |
|-----------------------------------------------------|---------|
| HALAMAN JUDUL (Bahasa Indonesia) .....              | i       |
| HALAMAN JUDUL (Bahasa Inggris) .....                | ii      |
| LEMBAR PENGESAHAN .....                             | iii     |
| PERNYATAAN KEASLIAN TUGAS AKHIR .....               | iv      |
| PERNYATAAN PUBLIKASI TUGAS AKHIR .....              | v       |
| KATA PENGANTAR .....                                | vi      |
| ABSTRAK .....                                       | vii     |
| ABSTRACT .....                                      | viii    |
| DAFTAR ISI .....                                    | ix      |
| DAFTAR GAMBAR .....                                 | xi      |
| DAFTAR TABEL .....                                  | xii     |
| <br>BAB I RINGKASAN EKSEKUTIF                       |         |
| 1.1 Deskripsi Konsep Bisnis .....                   | 1       |
| 1.2 Deskripsi Bisnis .....                          | 3       |
| <br>BAB II ANALISIS PELUANG BISNIS DAN IDE PRODUK   |         |
| 2.1 Analisis Peluang Bisnis .....                   | 5       |
| 2.1.1 Faktor Internal .....                         | 13      |
| 2.1.2 Faktor Eksternal .....                        | 15      |
| 2.2 Analisis Ide Produk dan Pasar .....             | 19      |
| <br>BAB III ASPEK PEMASARAN                         |         |
| 3.1 Strategi Pemasaran .....                        | 21      |
| 3.2 Bauran Pemasaran .....                          | 23      |
| 3.3 Perkiraan Penjualan .....                       | 27      |
| <br>BAB IV ASPEK OPERASIONAL                        |         |
| 4.1 Peralatan dan Perlengkapan Operasi .....        | 43      |
| 4.2 Proses Operasi .....                            | 45      |
| 4.3 Lokasi dan Tata letak ( <i>Layout</i> ) .....   | 49      |
| 4.3.1 Lokasi .....                                  |         |
| 4.3.2 Tata Letak atau <i>Lay Out</i> .....          |         |
| <br>BAB V ASPEK SUMBER DAYA INSANI DAN MANAJEMEN    |         |
| 5.1 Struktur Organisasi .....                       | 53      |
| 5.2 Waktu Kerja dan Kompensasi .....                | 69      |
| 5.3 <i>Standard Operating Procedure</i> (SOP) ..... | 73      |
| <br>BAB VI ASPEK KEUANGAN                           |         |
| 6.1 Kebutuhan Dana .....                            | 79      |
| 6.2 Sumber Dana .....                               | 79      |
| 6.3 Proyeksi Neraca .....                           | 80      |
| 6.4 Proyeksi Laba Rugi dan Arus Kas .....           | 82      |
| 6.5 Penilaian Kelayakan Investasi .....             | 85      |

|                      |    |
|----------------------|----|
| DAFTAR PUSTAKA ..... | 87 |
|----------------------|----|



## DAFTAR GAMBAR

|            |                                                                                                   | Halaman |
|------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------|---------|
| Gambar 4.1 | <i>Blueprint</i> Proses Operasi Pemesanan Barang .....                                            | 46      |
| Gambar 4.2 | <i>Blueprint</i> Proses Operasi Pengiriman dan Penerimaan<br>Barang .....                         | 47      |
| Gambar 4.3 | <i>Blueprint</i> Proses Operasi Pengiriman Barang Ke Outlet<br>Sampai Penerimaan Pembayaran ..... | 49      |
| Gambar 4.4 | <i>Blueprint</i> Tata letak PT Arata Jaya Mandiri<br>“Rancaekek” .....                            | 51      |
| Gambar 5.1 | Struktur Organisasi PT Arata Jaya Mandiri<br>“Rancaekek” .....                                    | 54      |



## DAFTAR TABEL

|            | Halaman                                                                          |
|------------|----------------------------------------------------------------------------------|
| Tabel 2.1  | Statistik Pemerintah di Kecamatan Rancaekek Tahun 2014– 2015 ..... 7             |
| Tabel 2.2  | Statistik Penduduk Kecamatan Rancaekek Tahun 2015 ..... 8                        |
| Tabel 2.3  | Daya Beli Penduduk Per Kapita Kecamatan Rancaekek 2014 – 2015 ..... 9            |
| Tabel 2.4  | SWOT Matriks ..... 18                                                            |
| Tabel 3.1  | Harga Jual Produk Es Krim AICE Per Karton ..... 25                               |
| Tabel 3.2  | Perkiraan Penjualan Bulan Januari-Maret Tahun 2018 . 27                          |
| Tabel 3.3  | Perkiraan Penjualan Bulan April-Juni Tahun 2018 ..... 28                         |
| Tabel 3.4  | Perkiraan Penjualan Bulan Juli-September Tahun 2018 29                           |
| Tabel 3.5  | Perkiraan Penjualan Bulan Oktober-Desember Tahun 2018 ..... 30                   |
| Tabel 3.6  | Perkiraan Penjualan Bulan Januari-Maret Tahun 2019 . 31                          |
| Tabel 3.7  | Perkiraan Penjualan Bulan April-Juni Tahun 2019 ..... 33                         |
| Tabel 3.8  | Perkiraan Penjualan Bulan Juli-September Tahun 2019 34                           |
| Tabel 3.9  | Perkiraan Penjualan Bulan Oktober-Desember Tahun 2019 ..... 35                   |
| Tabel 3.10 | Perkiraan Penjualan Bulan Januari-Maret Tahun 2020 . 37                          |
| Tabel 3.11 | Perkiraan Penjualan Bulan April-Juni Tahun 2020 ..... 38                         |
| Tabel 3.12 | Perkiraan Penjualan Bulan Juli-September Tahun 2020 39                           |
| Tabel 3.13 | Perkiraan Penjualan Bulan Oktober-Desember Tahun 2020 ..... 41                   |
| Tabel 4.1  | Peralatan Operasi ..... 43                                                       |
| Tabel 4.2  | Proses Operasi Pemesanan Barang ..... 46                                         |
| Tabel 4.3  | Proses Operasi Pengiriman dan Penerimaan Barang ..... 46                         |
| Tabel 4.4  | Proses Operasi Pengiriman Barang Ke Outlet Sampai Penerimaan Pembayaran ..... 47 |
| Tabel 5.1  | Spesifikasi Pekerjaan Supervisor Sales ..... 60                                  |
| Tabel 5.2  | Spesifikasi Pekerjaan Kepala Bagian Keuangan ..... 61                            |
| Tabel 5.3  | Spesifikasi Pekerjaan Kepala Bagian Gudang ..... 62                              |
| Tabel 5.4  | Spesifikasi Pekerjaan Sales ..... 62                                             |
| Tabel 5.5  | Spesifikasi Pekerjaan Penjualan dan Pembelian ..... 63                           |
| Tabel 5.6  | Spesifikasi Pekerjaan Karyawan Gudang ..... 64                                   |
| Tabel 5.7  | Spesifikasi Pekerjaan Driver ..... 65                                            |
| Tabel 5.8  | Spesifikasi Pekerjaan Motoris ..... 66                                           |
| Tabel 5.9  | Waktu Kerja PT Arata Jaya Mandiri “Rancekek” ..... 69                            |
| Tabel 5.10 | Kompensasi yang Diberikan di PT Arata Jaya Mandiri “Rancaekek” ..... 71          |
| Tabel 5.11 | Standar Waktu Kerja ..... 74                                                     |
| Tabel 5.12 | Standar Pemesanan Barang ..... 74                                                |
| Tabel 5.13 | Standar Penyediaan Barang ..... 75                                               |
| Tabel 5.14 | Standar Pemeriksaan Barang ..... 75                                              |
| Tabel 5.15 | Standar Penambahan Outlet di Perusahaan ..... 75                                 |
| Tabel 5.16 | Standar Kondisi Produk ..... 76                                                  |
| Tabel 5.17 | Standar Peralatan ..... 77                                                       |

|            |                                              |    |
|------------|----------------------------------------------|----|
| Tabel 5.18 | Standar Menyelesaikan Keluhan Konsumen ..... | 77 |
| Tabel 5.19 | Standar Kedisiplinan Karyawan .....          | 78 |
| Tabel 6.1  | Kebutuhan Dana Pengembangan .....            | 79 |
| Tabel 6.2  | Neraca Tahun ke 1 dan Tahun ke 2 .....       | 80 |
| Tabel 6.3  | Neraca Tahun ke 3 .....                      | 81 |
| Tabel 6.4  | Proyeksi Laba Rugi Tahun ke -1 .....         | 82 |
| Tabel 6.5  | Proyeksi Laba Rugi Tahun ke-2 .....          | 83 |
| Tabel 6.6  | Proyeksi Laba Rugi Tahun ke-3 .....          | 84 |
| Tabel 6.7  | Proyeksi Arus Kas .....                      | 85 |
| Tabel 6.8  | Perhitungan NPV .....                        | 85 |

