



strategic marketing

 PERPUSTAKAAN	MILIK PERPUSTAKAAN UNIVERSITAS ATMA JAYA YOGYAKARTA
Diterima	11 JUN 2007
Inventarisasi	3406/EM/HD.6/2007
Klasifikasi	RJ 658.402 Ad of
Selanjut Diproses :	

 PERPUSTAKAAN	UNIVERSITAS ATMA JAYA YOGYAKARTA FAKULTAS EKONOMI Program Studi Manajemen
---	---

KEBERLANGSUNGAN
BISNIS *RETAIL SHOP* ENDRUW CELL

SKRIPSI

Untuk Memenuhi Sebagian Persyaratan Mencapai Derajat Sarjana Ekonomi (S1)
Pada Program Studi Manajemen
Fakultas Ekonomi Universitas Atma Jaya Yogyakarta

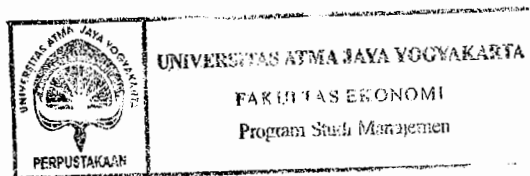


Disusun Oleh :

Ardian Aria Mahendra

NPM : 01 03 12908

FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS ATMA JAYA YOGYAKARTA
FEBRUARI, 2007



SKRIPSI

**EVALUASI KEBERLANGSUNGAN
BISNIS *RETAIL SHOP* ENDRUW CELL**

Disusun Oleh :

Ardian Aria Mahendra

NPM : 01 03 12908

Telah dibaca dan disetujui oleh:

Dosen Pembimbing



C. Jarot Priyogutomo, Drs., MBA.

Tanggal, 15 Januari 2007

SKRIPSI

**EVALUASI KEBERLANGSUNGAN
BISNIS *RETAIL SHOP* ENDRUW CELL**

Yang dipersiapkan dan disusun oleh :

Disusun Oleh :

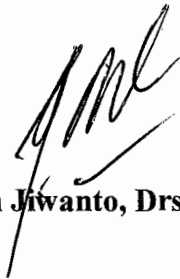
Ardian Aria Mahendra

NPM : 01 03 12908

Telah dipertahankan di depan panitia penguji pada tanggal 10 Februari 2007
dan dinyatakan telah memenuhi persyaratan untuk mencapai derajat
Sarjana Ekonomi (S1) pada Program Studi Manajemen
Fakultas Ekonomi Universitas Atma Jaya Yogyakarta

SUSUNAN PANITIA PENGUJI

Ketua Panitia Penguji



Gunawan Jiwanto, Drs., MBA.

Anggota Panitia Penguji



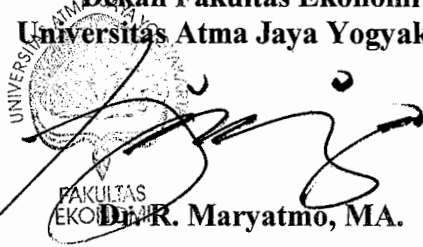
W. Mahestu Noviantra K. SE., MScib.



C. Jarot Priyogutomo, Drs., MBA.

Yogyakarta, 10 Februari 2007

**Dekan Fakultas Ekonomi
Universitas Atma Jaya Yogyakarta**



R. Maryatmo, MA.

PERNYATAAN

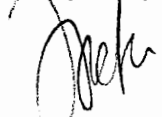
Saya yang bertanda tangan di bawah ini dengan sesungguhnya menyatakan bahwa skripsi dengan judul:

EVALUASI KEBERLANGSUNGAN BISNIS *RETAIL SHOP* ENDRUW CELL

benar-benar hasil karya saya sendiri. Pernyataan, ide, maupun kutipan baik langsung maupun tidak langsung dari tulisan atau ide orang lain dinyatakan secara tertulis dalam skripsi ini dalam catatan perut/catatan kaki/daftar pustaka. Apabila di kemudian hari terbukti bahwa saya melakukan plagiasi sebagian atau seluruhnya dari skripsi ini, maka gelar dan ijazah yang saya peroleh dinyatakan batal dan akan saya kembalikan kepada Universitas Atma Jaya Yogyakarta.

Yogyakarta, Februari 2007

Yang menyatakan



Ardian Aria Mahendra

KATA PENGANTAR

Segala puji dan syukur bagi Yesus Kristus yang kasih dan rahmat-Nya, penulis dapat berhasil menyelesaikan skripsi ini sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi pada Fakultas Ekonomi Jurusan Manajemen Universitas Atma Jaya Yogyakarta.

Penulis menyadari bahwa penulisan skripsi ini tidak mungkin selesai tanpa bantuan yang telah diberikan oleh beberapa pihak. Oleh karena itu pada kesempatan ini penulis ingin mengucapkan terima kasih kepada :

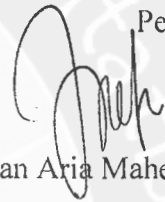
1. Bapak C. Jarot Priyogutomo, Drs., MBA. selaku Dosen Pembimbing yang telah banyak meluangkan waktu guna memberikan bimbingan, petunjuk, pengarahan dan saran-saran dalam penyusunan dan penyelesaian skripsi ini.
2. Para Dosen dan Staf pengajar Universitas Atma Jaya Yogyakarta yang telah memberikan pelayanan dalam dunia pendidikan.
3. Kedua Orang Tuaku Hy. Iwing S. yang telah banyak memberikan perhatian, dorongan, semangat, doa restu dan tentu saja bantuan materiil sehingga penulis dapat menyelesaikan studi.
4. Kakak-kakakku yang tercinta, Mas Iwan, Mas Doni, Mba Ida, Mba Putu, terima kasih atas dukungan kalian semua padaku selama ini.
5. Keponakanku tercinta Rio, terima kasih atas dukungannya.
6. Keluarga Besar "Parto Sentono" Panembahan Jogja, terima kasih atas dukungan dan kebersamaan selama ini.
7. Semua Teman-temanku: Awan, Anang, Paul, Galih, Lukas, Hendy, Andy, Seno, Jakarta-Jakarta Crew, Komunitas Anak Tangga, Freed, Linda, Ricky, teman-teman KKN, Dewi-Dewi Penolongku, Panembahan Corner, Bagus,

Sigit, PS₂, Studio 21 terima kasih atas kebersamaan yang telah kita bangun selama ini.

Penulis menyadari sepenuhnya bahwa skripsi ini masih jauh dari sempurna. Oleh karena itu penulis sangat mengharapkan kritik dan saran yang membangun. Akhirnya skripsi ini dapat bermanfaat bagi pihak-pihak yang membutuhkan.

Yogyakarta, Februari 2007

Penulis



Ardian Aria Mahendra

MOTTO dan PERSEMBAHAN

*Ketekunan, semangat dan doa adalah
kunci kesuksesan manusia*

Kupersembahkan Skripsi Ini Untuk:

Kedua Orang Tuaku Hy. Lwing S

Kakak-kakakku, Mas Iwan, Mas Doni,

Mba Ida, Mba Putu

Keponakanku Rjo

Keluarga Besar "Parto Sentono"

DAFTAR ISI

	Halaman
Halaman Judul	i
Halaman Persetujuan Pembimbing	ii
Halaman Pengesahan Skripsi	iii
Halaman Pernyataan	iv
Kata Pengantar	v
Halaman Motto Dan Persembahan	vii
Daftar Isi	viii
Daftar Gambar	xii
Daftar Tabel	xiii
Daftar Lampiran	xiv
Intisari	xv
BAB I Pendahuluan	1
1.1. Latar Belakang Masalah	1
1.2. Rumusan Masalah	6
1.3. Batasan Masalah	6
1.4. Tujuan Penelitian	7
1.5. Manfaat Penelitian	7
1.6. Metodologi Penelitian	8
1.6.1. Obyek Penelitian	8
1.6.2. Metode Pengumpulan Data	8
1.6.3. Data yang Diperlukan	9
1.7. Metode Analisis Data.....	9
1.7.1. Analisis Lingkungan	10
1.7.2. Analisis Pasar	10
1.7.3. Analisis Persaingan Pasar	10
1.7.4. Analisis Industri	11
1.8. Sistematika Penulisan	13

BAB II Landasan Teori	15
2.1. Perencanaan Strategik	15
2.2. Strategi Pemasaran	16
2.2.1. Produk	16
2.2.2. Harga	20
2.2.3. Distribusi (<i>Distribution</i>).....	26
2.2.4. Promosi (<i>Promotion</i>).....	27
2.3. Elemen-Elemen yang Mempengaruhi Investasi	30
2.3.1. <i>Required Rate of Return</i>	30
2.3.2. Nilai Investasi dan Umur Proyek	31
2.3.3. Konsep Aliran Kas	31
2.3.4. Tingkat Bunga Investasi	33
2.3.5. Pajak dan Depresiasi	33
2.4. Resiko Investasi	33
2.5. Arus Kas (<i>Cash Flow</i>)	35
2.6. Biaya Modal	36
2.7. Aspek Teknis	38
2.8. Aspek Manajemen	41
2.9. Aspek Pemasaran	43
2.10. Aspek Keuangan	49
BAB III Gambaran Umum Perusahaan	53
3.1. Sejarah Perusahaan	53
3.2. Struktur Organisasi	54
3.3. Produk	56
3.4. Personalia	58
3.4.1. Hari dan Jam Kerja	58
3.4.2. Upah dan Jaminan Sosial	58

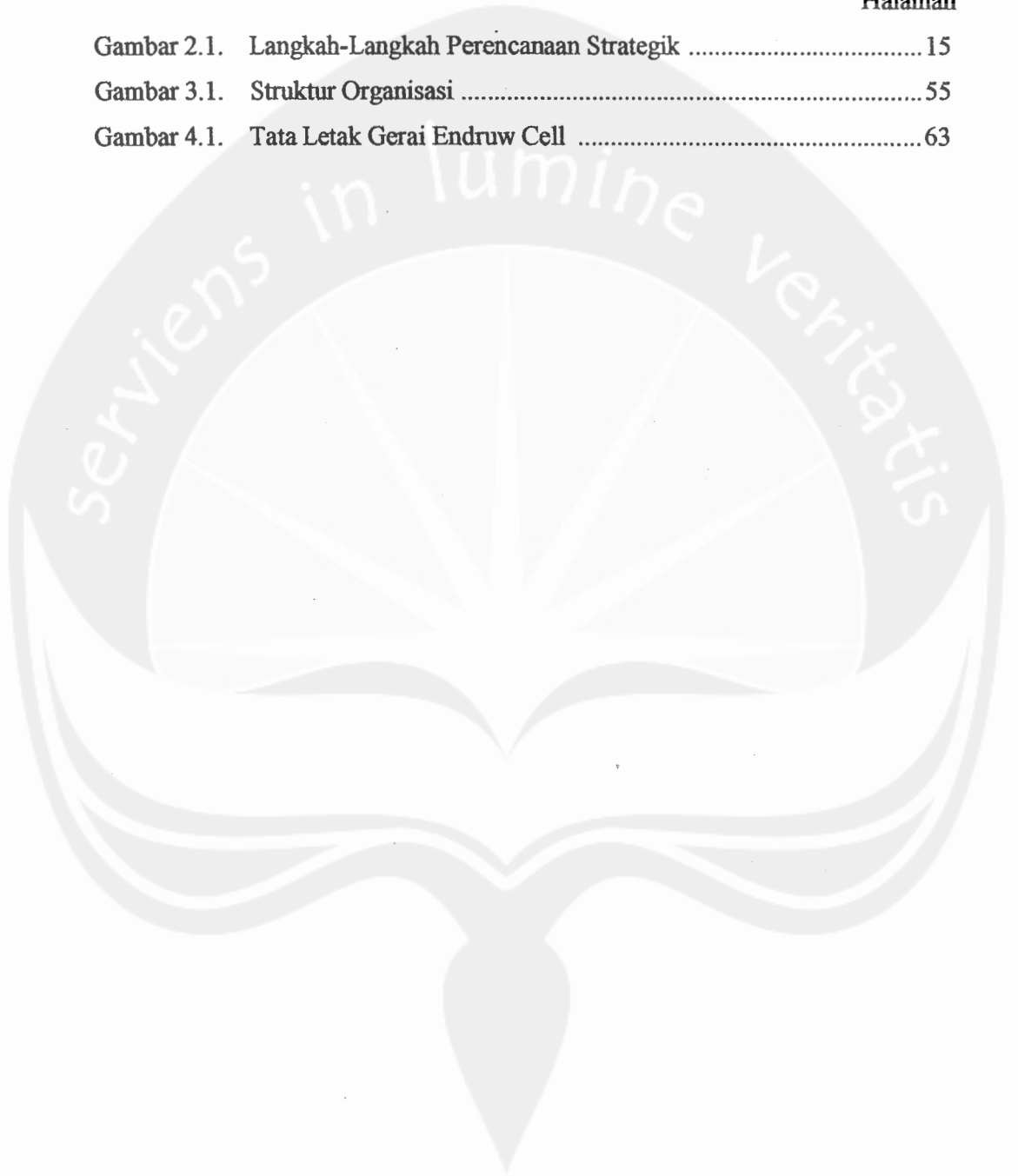
BAB IV Analisis Perusahaan	60
4.1. Penjelasan Penelitian	60
4.2. Analisis Lingkungan	60
4.2.1. Lokasi Pemilihan Gerai	61
4.2.2. Tata Letak Ruangan dan Fasilitas	62
4.2.3. Penggunaan dan Teknologi	64
4.2.4. Konsumen	65
4.2.5. Dampak Sosial Usaha	65
4.2.6. Dampak Ekonomi Usaha	66
4.3. Analisis Pasar	66
4.3.1. Estimasi Pendapatan	67
4.3.2. Taksiran Biaya-Biaya yang Dikeluarkan	68
4.4. Analisis Persaingan Pasar	71
4.4.1. Lokasi (<i>Place</i>).....	72
4.4.2. Harga (<i>Price</i>).....	72
4.4.3. Promosi	73
4.4.4. Pemasok (<i>Supplier</i>).....	74
4.4.5. Produk	74
4.4. Analisis Industri	75
4.5.1. Aspek Lingkungan Internal - Eksternal Perusahaan (Analisis SWOT)	75
4.5.2. Pengawasan Proyek	77
4.5.3. Analisa Aspek Keuangan (<i>Financial</i>)	78
4.5.4. Menaksir Jumlah Penerimaan dan Pengeluaran Kas	79
4.5.5. Taksiran Laba Rugi Perusahaan	84
4.5.6. Perhitungan Penyusutan	85
4.5.7. Perhitungan <i>Proceeds</i>	85
4.5.8. Metode <i>Payback Period</i>	86
4.5.9. Suku Bunga	87
4.5.10. Analisa Kelayakan Investasi	87

BAB V Kesimpulan Dan Saran	90
5.1. Kesimpulan	90
5.2. Saran	95
Daftar Pustaka	97



DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 2.1. Langkah-Langkah Perencanaan Strategik	15
Gambar 3.1. Struktur Organisasi	55
Gambar 4.1. Tata Letak Gerai Endruw Cell	63



DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 4.1. Pendapatan Kotor Endruw Cell Periode Bulan Januari-Desember 2005	67
Tabel 4.2. Estimasi Pendapatan Kotor Endruw Cell Periode Bulan Januari-Desember 2006	68
Tabel 4.3. Biaya Tenaga kerja Bulan Januari-Desember 2005	69
Tabel 4.4. Biaya Lain-Lain Endruw Cell Periode Bulan Januari-Desember 2005	70
Tabel 4.5. Biaya Penyusutan Peralatan Periode Bulan Januari-Desember 2005	71
Tabel 4.6. Estimasi Perkiraan Penerimaan Kas Periode Bulan Januari-Desember 2006.....	80
Tabel 4.7. Biaya Gaji Karyawan Periode Bulan Januari-Desember 2006	80
Tabel 4.8. Biaya Lain-lain Periode Bulan Januari-Desember 2006	81
Tabel 4.9. Harga Pokok Pembelian Periode Bulan Januari-Desember 2006	81
Tabel 4.10. Biaya Listrik Periode Bulan Januari-Desember 2006	82
Tabel 4.11. Biaya Iklan Periode Bulan Januari-Desember 2006	83
Tabel 4.12. Biaya Penyusutan Peralatan Periode Bulan Januari-Desember 2006	83
Tabel 4.14. Taksiran Laba/Rugi Perusahaan Periode Bulan Januari-Desember 2006	84
Tabel 4.15. Proceeds Periode Bulan Januari-Desember 2006	85
Tabel 4.16. Perhitungan NPV Dengan <i>Discount Factor</i> 14%	88
Tabel 4.17. Perhitungan NPV Dengan <i>Discount Factor</i> 12%	88

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran	I	Laba/Rugi Perusahaan Periode Bulan Januari-Desember 2005
Lampiran	II	Regresi : Estimasi Penerimaan Kas
Lampiran	III	Regresi : HPP
Lampiran	IV	Regresi : Gaji Karyawan
Lampiran	V	Regresi : Biaya Lain-Lain
Lampiran	VI	Regresi : Estimasi Pendapatan Kotor
Lampiran	VII	Tabel Distribusi T 5%

EVALUASI KEBERLANGSUNGAN BISNIS *RETAIL SHOP* ENDRUW CELL

Disusun Oleh :

Ardian Arya Mahendra

NPM : 01 03 12908

Pembimbing

C. Jarot Priyogutomo, Drs., MBA.

Intisari

Untuk dapat bertahan atau memenangkan persaingan bisnis maka suatu perusahaan dituntut untuk membuat dan menjalankan strategi pemasaran yang sesuai dengan produk atau jasa yang dijual serta selalu mengamati kondisi persaingan bisnis yang selalu berkembang atau berubah setiap saatnya. Strategi pemasaran merupakan pernyataan (baik secara implisit maupun eksplisit) mengenai bagaimana suatu merek atau lini produk mencapai tujuannya. Strategi pemasaran merupakan bagian integral dari strategi bisnis yang memberikan arah pada semua fungsi manajemen suatu organisasi.

Hasil penelitian yang telah dilakukan ditinjau dari aspek lingkungan, pasar, persaingan pasar dan industri dapat diketahui bahwa, secara manajerial *retail shop* Endruw Cell layak untuk dilanjutkan karena secara ekonomis memberikan keuntungan yang cukup besar.

Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat digunakan sebagai masukan bagi pihak manajemen Endruw Cell sebagai bahan pertimbangan dalam penentuan strategi pemasaran untuk produk perusahaan

Kata kunci : aspek lingkungan, pasar, persaingan pasar dan industri