

Business Plan PT. GM dalam Bisnis Distribusi Buah-buahan Alam Indonesia-Strategi Bisnis = PT GM's Business Plan, an Indonesian Fresh Fruit Distribution Company-Business Strategy

Andre Nugroho, author

Deskripsi Lengkap: <https://lib.ui.ac.id/detail?id=127765&lokasi=lokal>

Abstrak

Karya akhir ini membahas perumusan strategi bisnis PT GM, sebuah perusahaan baru yang akan masuk ke dalam industri distribusi buah-buahan di Indonesia. Indonesia sebagai negara agraris, masih sangat minimal dalam mengeksploitasi hasil hortikulturanya, terutama buah-buahan. Salah satu kelemahannya adalah penerapan pasca panen yang masih menggunakan cara yang tradisional. Akibatnya produk buah-buahan yang sampai ke pasar kualitasnya sudah menurun, sehingga nilainya pun menurun. Parahnya harga buah-buahan impor di pasar seringkali dijual lebih murah dan kualitasnya lebih baik dibandingkan buah-buahan lokal. Atas hasil analisisnya, para penggagas PT GM mendapatkan bahwa masalah ini bisa menjadi peluang apabila ada perusahaan yang dapat menerapkan teknologi pasca panen yang tepat, dengan sumber daya manusia yang handal dan membangun rantai pasokan yang efektif dan efisien. Pemilihan strategi yang tepat akan menjadi kunci keberhasilan PT GM untuk mencapai tujuannya. Industri yang dimasukinya merupakan industri yang masih ditahap berkembang tetapi kondisinya ter-frakmentaris, oleh sebab itu PT GM harus melakukan differentiation dan memperkuat internal resource-base development terutama di sumber daya manusianya. Perumusan strategi bisnis ini, sebagai bagian dari satu kesatuan dengan perencanaan operasional serta perencanaan keuangan, akan membentuk suatu business plan yang akan menjadi panduan dalam pendirian perusahaan baru tersebut.

.....This final paper presents an analysis of fresh fruit distribution industry in Indonesia and business strategy formulation for PT GM, a new company that is going to enter the industry. As an agrarian country, Indonesia has done only minimum effort in exploiting the potential it has on its horticultural, especially fruits. One of the biggest problems lies in the lack of knowledge and implementation of post-harvesting techniques and technology. This has resulted in low quality local fresh produce for the consumers. To make things worse, often these local fresh fruits cannot compete against imported fruits in terms of quality and prices. The result of the industry analysis shows that a business opportunity exists for a company that can solve this problem by implementing the right post-harvesting technology, owning a team of highly capable human resources and building an effective but efficient supply chain. That is the opportunity that PT GM will exploit. Choosing the right business strategy will become crucial for the success of PT GM. The industry that it is about to enter is a growth but fragmented industry. For that reason, PT GM needs to differentiate and emphasize on its internal resource-base development, in particular, its human Capital. This final paper that concentrates on business strategy formulation, together with two other final papers that concentrate on operations and financial planning will make up a complete business plan that will serve as a guidance for the formation of this new company.