

Analisa bisnis untuk mengidentifikasi resiko bisnis utama pada suatu perusahaan grosir

Lies Siana Halim, author

Deskripsi Lengkap: <https://lib.ui.ac.id/detail?id=20440434&lokasi=lokal>

Abstrak

ABSTRAK

Persaingan bisnis ritel swalayan di Indonesia akhir-akhir ini semakin ketat sebagai akibat dari ekspansi yang dilakukan oleh peritel global di pasar Indonesia, menyambut deregulasi yang ditetapkan pemerintah.

PT X yang menjadi obyek penelitian penulis dalam karya akhir ini adalah merupakan pelopor dari kegiatan grosir using di Indonesia. PT X Indonesia hadir dalam bentuk sebuah pusat perkulakan, dimana memiliki ciri yang berbeda dengan retailer lainnya. Perusahaan ini memiliki karakteristik yaitu self service, cash and carry operation dengan sistem membership, menjual makanan dan bukan makanan dengan harga murah, biaya murah dan kondisi gerai yang sederhana.

Untuk dapat memperoleh gambaran yang tepat tentang perkembangan PT X, penulis mengadakan analisis terhadap strategi bisnis yang dijalankan perusahaan dalam beradaptasi terhadap lingkungan usaha yang selalu berubah. Setelah penulis mengetahui strategi bisnis yang dijalankan perusahaan, maka penulis juga menganalisa laporan keuangannya yang merupakan ringkasan dari kegiatan ekonomi yang dijalankan perusahaan.

Setelah mengevaluasi dan menganalisa perkembangan perusahaan, termasuk didalamnya strategi low cost yang dijalankan PT X dan juga kondisi keuangan perusahaan, serta melakukan analisa terhadap lingkungan makro, industri, proses manajemen strategi dan proses bisnis utama, maka penulis menyimpulkan bahwa kinerja keuangan dan pengendalian yang telah dilakukan perusahaan cukup baik tetapi masih terdapat hal-hal yang sebaiknya diperbaiki untuk dapat bertahan dalam persaingan usahanya.

Untuk menghadapi faktor-faktor eksternal dan internal yang dihadapi PT X dan guna menghadapi persaingan yang semakin tinggi di masa depan, maka penulis mengajukan alternatif perbaikan yang dapat dilakukan perusahaan, yaitu:

. Tetap memonitor bisnis dan kegiatan pesaing, riset pasar dan harga.

. Memperbaiki kinerjanya dalam pemilihan lokasi untuk ekspansi gerai baru di lokasi yang strategis dan tidak di pinggir kota.

. Lebih mempromosikan diri sebagai ritel swalayan termurah

. Meninjau kembali cost dan benefit dari sistem keanggotaan, mempertimbangkan penjualan satuan sebagai alternatif dan penjualan grosir, menerjima pembayaran dengan kartu kredit.

. Meningkatkan kenyamanan dengan tetap mempertahankan cost leadership seperti pengadaan tempat bermain anak atau beristirahat di luar area display
Dengan melakukan langkah-langkah kebijakan strategis tersebut, diharapkan eksistensi perusahaan dapat berlanjut