

**PENGEMBANGAN BISNIS BABAL AKI DENGAN SISTEM INFORMASI  
DAN PERLUASAN JARINGAN**

**TUGAS AKHIR**



**DESYANA**

**1121001047**

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN  
FAKULTAS EKONOMI DAN ILMU SOSIAL  
UNIVERSITAS BAKRIE**

**JAKARTA**

**2016**

**HALAMAN JUDUL**

**TUGAS AKHIR**

**Diajukan sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar sarjana  
S1**



**DESYANA**

**1121001047**

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN  
FAKULTAS EKONOMI DAN ILMU SOSIAL  
UNIVERSITAS BAKRIE  
JAKARTA  
2016**

**HALAMAN PERSETUJUAN  
TUGAS AKHIR  
UNTUK PENGAJUAN SIDANG**

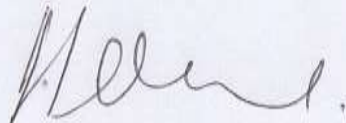
Tugas Akhir ini diajukan oleh

**Nama** : Desyana  
**NIM** : 1121001047  
**Program Studi** : Manajemen  
**Fakultas** : Ekonomi dan Ilmu Sosial  
**Judul Skripsi** : Pengembangan Bisnis Babal Aki dengan Sistem Informasi dan Perluasan Jaringan

Tanggal:

Jakarta, 10 Agustus 2016

Pembimbing Tugas Akhir



**(Dr. Suwandi, SE, M.Si)**

## HALAMAN PERNYATAAN ORISINALITAS

**Tugas Akhir ini adalah hasil karya saya sendiri,  
dan semua sumber baik yang dikutip maupun dirujuk  
telah saya nyatakan dengan besar**

**Nama** : Desyana  
**NIM** : 1121001047  
**Tanda Tangan** :



**Tanggal** : 10 Agustus 2016

## HALAMAN PENGESAHAN

Tugas Akhir ini diajukan oleh :

Nama : Desyana  
NIM : 1121001047  
Program Studi : Manajemen  
Fakultas : Ekonomi dan Ilmu Sosial  
Judul Skripsi : Pengembangan Bisnis Babal Aki dengan Sistem Informasi dan Perluasan Jaringan

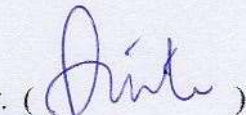
Telah berhasil dipertahankan di hadapan Dewan Penguji dan diterima sebagai bagian persyaratan yang diperlukan untuk memperoleh gelar Sarjana Strata 1 pada Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Ilmu Sosial, Universitas Bakrie.

## DEWAN PENGUJI

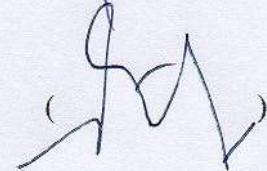
Pembimbing : Dr. Suwandi, SE, M.Si



Penguji : B.P. Kusumo Bintoro, Ir., MBA, Dr.



Penguji : Dr. Ir. Didit Herawan, MBA.



Ditetapkan di : Jakarta

Tanggal : 10 Agustus 2016

## KATA PENGANTAR

Alhamdulillah rabbil'alamin, puji dan syukur kehadirat Allah SWT karena dengan rahmat dan karunia-Nya, penulis dapat menyelesaikan tugas akhir tentang “Pengembangan Bisnis Babal Aki dengan Sistem Informasi dan Perluasan Jaringan” ini dapat diselesaikan. Penyusunan tugas akhir ini dilakukan untuk memenuhi salah satu syarat untuk mencapai gelar Sarjana Manajemen, Studi Manajemen Universitas Bakrie.

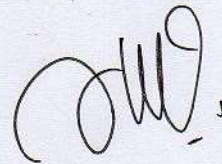
Penulisan tugas akhir ini berdasarkan pengamatan dan analisa penulis pada Toko Babal Aki yang bergerak dibidang retail aki. Bahwasanya tanpa adanya bantuan dan dorongan dari berbagai pihak, sulit untuk menyelesaikan tugas akhir ini. Untuk itu terima kasih diucapkan kepada:

1. Orang tua dan seluruh keluarga yang selalu memberikan doa dan motivasi, serta berbagai macam saran yang baik selama proses penyusunan tugas akhir ini,
2. Dr. Suwandi, SE, M.Si., selaku dosen pembimbing yang telah menyediakan waktu, tenaga, dan pikiran serta dengan sabar untuk memberikan bimbingan yang sangat bermanfaat selama proses penyusunan tugas akhir ini,
3. B.P. Kusumo Bintoro, Ir., MBA, Dr, selaku pengguji sidang tugas akhir yang telah menyediakan waktu, dan pikiran di dalam mengarahkan penyusunan tugas akhir
4. Dr. Ir. Didit Herawan, MBA., selaku dosen penguji sidang tugas akhir yang telah menyediakan waktu, dan pikiran di dalam mengarahkan penyusunan tugas akhir
5. Segenap dosen, staff pengajar, serta staff administrasi Program Manajemen Universitas Bakrie yang telah memberikan ilmu dan bantuan selama ini dalam penyelesaian tugas akhir ini,
6. Marendra Harditya dan Delena, yang selalu memberikan semangat dan saran yang baik dalam proses penyusunan tugas akhir,
7. Rio Indiano, yang selalu memberikan semangat, motivasi, dan masukan dalam proses penyusunan tugas akhir

8. Teman-teman mahasiswa Program Studi Manajemen angkatan 2012 yang telah memberikan dukungan dan masukan kepada penulis dalam menyelesaikan penyusunan tugas akhir ini.
9. Seluruh pihak terkait yang telah banyak memberikan pengetahuan teknis dan non-teknis melalui diskusi, nasihat, saran, serta kritik yang membangun yang sangat berguna dalam pengembangan diri penulis.

Penulis menyadari sepenuhnya bahwa dalam penyusunan tugas akhir ini masih memiliki banyak kekurangan. Oleh karena itu, penulis mengharapkan saran dan kritik demi penyempurnakan tugas akhir ini. Semoga semua bantuan dan jerih payah yang telah diberikan mendapat imbalan dari Tuhan Yang Maha Esa dan tugas akhir ini menjadi tambahan ilmu yang bermanfaat bagi pihak-pihak yang membacanya.

Jakarta, 13 Maret 2016



(Desyana)

## HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI

Sebagai sivitas akademik Universitas Bakrie, saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Desyana  
NIM : 1121001047  
Program Studi : Manajemen  
Fakultas : Ekonomi dan Ilmu Sosial  
Jenis Tugas Akhir : Business Plan (Skripsi)

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Universitas Bakrie **Hak Bebas Royalti Noneksklusif (Non-exclusive Royalty-Free Right)** atas karya akhir saya yang berjudul :

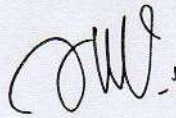
### **PENGEMBANGAN BISNIS BABAL AKI DENGAN SISTEM INFORMASI DAN PERLUASAN JARINGAN**

Beserta perangkat yang ada (bila diperlukan). Dengan Hak Bebas Royalti Noneksklusif ini Universitas Bakrie berhak menyimpan, mengalihmedia/formatkan, mengelola dalam bentuk pangkalan data (*database*), merawat, dan mempublikasikan tugas akhir saya tanpa meminta ijin dari saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis/pencipta dan sebagai pemilik Hak Cipta untuk kepentingan akademis. Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya

Dibuat di Program Manajemen, Jakarta

Pada tanggal 10 Agustus 2016

Yang menyatakan,



(Desyana)



## ABSTRAK

Nama : Desyana  
Dosen Pembimbing : Dr. Suwandi, SE, M.Si  
Program Studi : Manajemen  
Judul : Pengembangan Bisnis Babal Aki dengan Sistem Informasi dan Perluasan Jaringan

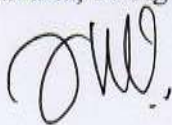
### **Abstrak:**

Tugas akhir ini berisi mengenai rencana pengembangan bisnis Babal Aki berupa pembuatan sistem e-commerce dengan online store dan aplikasi smartphone, pembuatan sistem reseller dan kerja sama hingga rencana pembuatan merk sendiri. Pengembangan bisnis ini dilakukan dengan tujuan untuk meningkatkan keuntungan dari proses bisnis yang dapat diperoleh Babal Aki.

Dalam tugas akhir ini dijelaskan beberapa hal mengenai proses bisnis dari Babal Aki saat ini dan rencana pengembangannya 5 tahun ke depan. Pembahasan tersebut akan dilihat dari berbagai sisi analisis data yang dilakukan. Analisis yang dilakukan tersebut meliputi analisis bauran pemasaran, SWOT, Blue Ocean Strategy hingga Business Model Canvas. Selain itu dilakukan pula analisis kompetitor untuk melihat bagaimana strategi yang akan digunakan dalam menghadapi kompetitor.

Pada rencana pengembangannya juga terdapat beberapa informasi yang berkaitan dengan keuangan dari Babal Aki, serta informasi mengenai pendanaan, laba rugi, dan neraca dari Babal Aki. Informasi tersebut akan digunakan untuk mengetahui kelayakan keuangan dari Babal Aki itu sendiri nantinya. Jika dinilai layak sesuai dengan sistem e-commerce yang dibutuhkan maka rencana pengembangan bisnis ini akan efektif untuk diaplikasikan di Babal Aki.

Jakarta, 10 Agustus 2016



(Desyana)

## ABSTRACT

Name : Desyana  
Counsellor : Dr. Suwandi, SE, M.Si.  
Study Program : Management  
Title : Babal Aki Business Development with Infomation  
Systems and Network Expansion

### **Abstract:**

This final project contains the business development plan of Babal Aki, it was the production of e-commerce system with an online store and smartphone applications, resellers and system manufacturing cooperation, and the plan to create their own brands. Business development was done in order to improve the profitability of the business processes that can be obtained by Babal Aki.

In this thesis explained a few things about the current business processes of Babal Aki and development plans for the next 5 years. The data shown will be viewed from different sides of the data analysis. The analysis conducted includes analysis of the marketing mix, SWOT, Blue Ocean Strategy to the Business Model Canvas. Additionally conducted an analysis of competitors' to see how the strategies to be used to face the competitors.

In its development plan also contained some information relating to the Babal Aki finance, as well as information on funding, profit and loss and balance sheets of Babal Aki. The information will be used to determine the financial feasibility of Babal Aki itself later. If considered feasible as the required e-commerce system, the business development plan will be effective for application in Babal Aki.

Jakarta, 10 Agustus 2016



(Desyana)

## DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	ii
HALAMAN PERSETUJUAN .....	iii
HALAMAN PERNYATAAN ORISINALITAS .....	iv
HALAMAN PENGESAHAN .....	v
KATA PENGANTAR .....	vi
HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI.....	viii
ABSTRAK .....	ix
ABSTRACT.....	x
DAFTAR ISI.....	xi
DAFTAR GAMBAR .....	xv
DAFTAR TABEL.....	xvi
DAFTAR LAMPIRAN .....	xvii
BAB I .....	1
1.1 Latar Belakang .....	1
1.2 Tujuan Tugas Akhir .....	5
1.3 Manfaat dan Kegunaan.....	5
1.3.1 Manfaat Teoritis .....	5
1.3.2 Manfaat Praktis .....	6
BAB II.....	7
2.1 Sejarah PendirianBabal Aki .....	7
2.1.1 Logo Perusahaan .....	8
2.1.2 Produk yang dipasarkan Perusahaan .....	10
2.1.3 Visi Babal Aki .....	11

2.1.4 Misi Babal Aki .....	11
2.2 Strategi Tahun 2013-2015 .....	11
2.3 Rencana Bisnis 5 Tahun Mendatang (2016-2020).....	12
2.3.1 Peluang Bisnis Babal Aki .....	13
2.3.2 Kompetisi di Bisnis Retail Aki .....	15
<b>BAB III .....</b>	<b>19</b>
3.1 Proses Penyusunan Rencana Bisnis.....	19
3.2 Pengumpulan Data .....	20
3.3 Metode Analisis Data.....	23
3.3.1 Analisis Industri dengan Porter Five Forces Model .....	23
3.3.2 Segmenting, Targeting, Positioning (STP) .....	24
3.3.3 Bauran Pemasaran .....	25
3.3.4 Business Model Canvas (BMC).....	27
3.4 Perancangan Strategi Bisnis Menggunakan BOSC .....	29
3.5 Aspek Kelayakan Bisnis .....	31
<b>BAB IV.....</b>	<b>34</b>
4.1 Analisis Bisnis .....	34
4.2 Analisis SWOT .....	35
4.3 Strategi SWOT .....	36
4.4 Analisis Kompetitor.....	37
4.5 Analisis Blue Ocean Strategy(BOS).....	38
4.6 Analisis Sumber Daya Manusia .....	40
4.7 Analisis Porter Five Forces .....	40
4.8 Analisis Keuangan .....	43
4.9 Analisis Business Model Canvas .....	44
4.8.1 Value Proposition .....	45

4.8.2 Customer Segment.....	45
4.8.3 Channels.....	45
4.8.4 Revenue Stream.....	46
4.8.5 Customer Relationship.....	47
4.8.6 Key Partnership.....	47
4.8.7 Key Activities.....	47
4.8.8 Key Resources.....	47
4.8.9 Cost Structure.....	48
<b>BAB V .....</b>	<b>49</b>
<b>5.1 Rencana Pengembangan Bisnis .....</b>	<b>49</b>
5.1.1 Kompetitor.....	50
<b>5.2 Produk dan Pengembangannya .....</b>	<b>51</b>
5.2.1 Tahun 2016 .....	51
5.2.2 Tahun 2017 .....	52
5.2.3 Tahun 2018 .....	53
5.2.4 Tahun 2019 .....	55
5.2.5 Tahun 2020 .....	56
<b>5.3 Strategi Pemasaran .....</b>	<b>57</b>
5.3.1 Bauran Pemasaran .....	57
5.3.2 Analisis STP.....	60
<b>5.4 Manajemen atau Organisasi .....</b>	<b>62</b>
5.4.1 Proses Bisnis .....	62
5.4.2 Sumber Daya Manusia .....	63
5.4.3 Struktur Organisasi.....	64
5.4.4 Job Description.....	65
<b>5.5 Risiko .....</b>	<b>66</b>

<b>5.5.1 Risiko Operasional .....</b>	<b>66</b>
<b>5.5.2 Risiko Keuangan.....</b>	<b>67</b>
<b>5.5.3 Risiko Pasar .....</b>	<b>67</b>
<b>5.6 Keuangan .....</b>	<b>68</b>
<b>5.6.1 Modal Awal.....</b>	<b>68</b>
<b>5.6.2 Pendanaan.....</b>	<b>69</b>
<b>5.6.3 Laporan Laba Rugi .....</b>	<b>69</b>
<b>5.6.4 Laporan Proyeksi Arus Kas.....</b>	<b>71</b>
<b>5.6.5 Laporan Neraca .....</b>	<b>72</b>
<b>5.7 Kelayakan Keuangan .....</b>	<b>74</b>
<b>5.7.1 Payback Period .....</b>	<b>74</b>
<b>5.7.2 Break Even Point (BEP).....</b>	<b>74</b>
<b>5.7.3 Net Present Value (NPV) dan Internal Rate Return (IRR).....</b>	<b>75</b>
<b>5.8 Kesimpulan .....</b>	<b>76</b>
<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>	<b>77</b>
<b>Hasil Wawancara .....</b>	<b>78</b>
<b>LAMPIRAN.....</b>	<b>85</b>

## DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Toko Babal Aki .....	7
Gambar 2.2 Logo Babal Aki .....	9
Gambar 2.3 Tipe Aki pada Berbagai Kendaraan.....	14
Gambar 2.4 Flowchart Pemesanan Aki.....	17
Gambar 3.1 Proses penyusunan sebuah rencana bisnis.....	19
Gambar 3.2 Lima Aspek Dalam Porter Five Forces Model.....	24
Gambar 3.3 Analisis Segmenting, Targeting, dan Positioning.....	25
Gambar 3.4 Analisis Segmenting, Targeting, dan Positioning.....	29
Gambar 3.5 Empat Aspek Studi Kelayakan Bisnis.....	33
Gambar 4.1 Blue Ocean Strategy dari Babal Aki.....	38
Gambar 4.2 Analisis Porter Five Forces Babal Aki.....	42
Gambar 5.1 RencanaTampilan Website E-Commerce Babal Aki.....	52
Gambar 5.2 Rencana Tampilan Aplkas Smartphone Babal Aki.....	53
Gambar 5.3 Rencana Tampilan Surat Perjanjian Kerjasama Kemitraan.....	54
Gambar 5.4 Rencana Tampilan Formulir Babal Bina Mitra.....	56
Gambar 5.5 Logo Merk Aki Spartan dari Babal Aki.....	57
Gambar 5.6 Proses Bisnis Program Reseller Babal Aki.....	63
Gambar 5.7 Struktur Organisasi Babal Aki.....	65
Gambar 5.8 Chart Profit pada Babal Aki.....	71

## DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Perkembangan Jumlah Kendaraan Bermotor di Indoneisa Menurut Jenis tahun 2008-2013.....	2
Tabel 1.2 Jumlah Penduduk DKI Jakarta Tahun 2000, 2010-2014.....	3
Tabel 1.3 Jumlah Kendaraan Terdaftar di Jakarta 2008-2014.....	4
Tabel 2.1 Rencana Pengembangan Babal Aki.....	13
Tabel 2.2 Tabel Penjualan Kendaraan di Indonesia 2005-2013 dan Proyeksi 2014-2015.....	15
Tabel 4.1 Analisis SWOT Babal Aki.....	35
Tabel 4.2 Strategi SWOT Babal Aki.....	36
Tabel 4.3 Perbandingan Kompetitor Babal Aki.....	37
Tabel 4.4 Analisis BMC Babal Aki.....	44
Tabel 4.5 Revenue Stream Babal Aki.....	46
Tabel 4.6 Cost Structure Bulanan Babal Aki per Toko.....	48
Tabel 5.1 Perencanaan Modal Pengembangan Babal Aki.....	68
Tabel 5.2 Laporan Laba Rugi Babal Aki.....	70
Tabel 5.3 Arus Cash Flow Babal Aki.....	72
Tabel 5.4 Laporan Neraca Babal Aki.....	73
Tabel 5.5 Payback Period Babal Aki.....	74
Tabel 5.6 Break Even Point Babal Aki.....	75
Tabel 5.7 Tabel NPV dan IRR Babal Aki.....	75



## DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Toko Babal Aki.....	86
Lampiran 2 Beberapa produk aki mobil yang dipasarkan Babal Aki.....	87
Lampiran 3 Beberapa produk aki motor yang dipasarkan Babal Aki.....	88
Lampiran 4 Tipe aki Mobil.....	89
Lampiran 5 Tipe aki Motor.....	92
Lampiran 6 <i>Flow Chart</i> Proses Bisnis Babal Aki dengan <i>Supplier</i> .....	93

