

**PENGEMBANGAN BISNIS *POUCH*, TAS, DAN SOURVENIR  
DENGAN METODE *GALERY* BERBASIS *WORKSHOP*  
PADA PRODUK KIRANA AURORA**

**TESIS**

**Diajukan sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar  
Magister Manajemen (S2)**

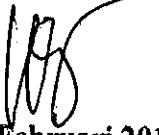


**WARJO  
2141001013**

**PROGRAM STUDI  
MANAGEMENT MANAJEMEN  
UNIVERSITAS BAKRIE  
JAKARTA  
TAHUN 2019**

**HALAMAN PERNYATAAN ORSINALITAS**

**Tesis ini adalah hasil karya saya sendiri,  
dan semua sumber baik yang dikutip maupun dirujuk  
telah saya nyatakan dengan benar.**

**Nama : WARJO**  
**NIM : 2141001013**  
**Tanda Tangan : **  
**Tanggal : Februari 2019**


**HALAMAN PENGESAHAN**

Tesis ini diajukan oleh :  
Nama : WARJO  
NIM : 2141001013  
Program Studi : Magister Manajemen  
Judul Tesis : Pengembangan Bisnis Pouch, Tas, dan Souvenir  
Dengan Metode Galery Berbasis Workshop Produk Merk  
Kirana Aurora

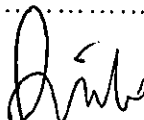
**Telah berhasil dipertahankan dihadapan Dewan Penguji dan diterima sebagai bagian dari persyaratan yang diperlukan untuk memperoleh gelar Magister Manajemen pada program Studi Magister Manajemen – Universitas Bakrie.**

**DEWAN PENGUJI**

Pembimbing : Bpk. Suwandi, S.E., M.Si., Dr.

  
(.....)

Penguji 1 : Bpk. B. Purwoko Kusumo Bintoro, Ir., MBA., Dr.

  
(.....)

Penguji 2 : Bpk. Muchsin Sagaff Shihab, S.E., M.Sc., MBA., Ph.D

  
(.....)

Ditetapkan di : Jakarta

Tanggal : Februari 2019

## UNGKAPAN TERIMA KASIH

Alhamdulillah Puji syukur penulis panjatkan kepada Allah SWT, karena atas berkat dan rahmat Nya, penulis dapat menyelesaikan Proposal Tesis ini. Penulisan Tesis ini dilakukan dalam rangka memenuhi salah satu syarat untuk mencapai gelar Magister Manajemen Universitas Bakrie. Saya menyadari bahwa, tanpa bantuan dan bimbingan dari berbagai pihak, dari masa perkuliahan sampai pada penyusunan Proposal Tesis ini, sangatlah sulit bagi saya untuk menyelesaikannya. Oleh karena itu saya mengucapkan terima kasih kepada :

- 1) Dr. Suwandi, S.E. M.Si selaku dosen pembimbing yang telah menyediakan waktu, tenaga, dan pikiran untuk mengarahkan saya dalam penyusunan tesis ini;
- 2) Bapak dan Ibu dosen serta staf pengajar Program Magister Manajemen Universitas Bakrie yang telah memberikan sumbangsih keilmuannya kepada kami.
- 3) Bapak Sri Hascaryo, Presiden Direktur PT Bakrie Swasakti Utama dan Bapak Melky Aliandri, Direktur PT. Provinces Indonesia yang telah memberikan kesempatan untuk melanjutkan studi ke jenjang S2 di Universitas Bakrie.
- 4) Trisnawati Echa, sebagai istri sekaligus Direktur Produk Kirana Aurora yang telah memberikan support dan kasih sayang selama ini. Anak anak tercinta Tristan Haruta Winoto dan Kirana Maheswari Winoto penambah semangat dalam mengerjakan tesis.
- 5) Rekan-rekan karyawan PT Bakrie Swasakti Utama dan PT. Provinces Indonesia yang telah membantu memberikan dukungan moral demi terselesaikannya kuliah S2 ini.
- 6) Seluruh Direksi dan Rekan Rekan di PT. FKS Land Indonesia yang telah membantu jalannya penyusunan proses tesis ini.
- 7) Kedua orang tuaku Bapak Suparto dan Ibu Warni, dan Kakak Adek tercinta, Mas Wasikin, Mas Warsin, Mas Waryo dan Mba Arti. Adeke tercinta Sukarti, Wasilah, Warso. Atas dukungan dan doa restunya kuliah ini dapat terselesaikan.
- 8) Teman-teman mahasiswa program Magister Manajemen Batch ke dua Syawal Rahman, Tato Budiman, Robert Haririe, Zulfikar, Imanda, Diah, Freddy Hutapea, Erin Bahrain, Topan Sayfulloh, Aryo, Setyo, Banu dan Erick yang telah banyak membantu saya dalam menyelesaikan tesis ini.

Akhir kata, penulis berharap semoga Allah SWT berkenan membalas segala kebaikan semua pihak yang telah membantu. Penulis menyadari bahwa tesis ini jauh dari sempurna, untuk itu penulis mengharapkan kritik dan saran agar penulis dapat melakukan perbaikan terhadap tesis yang disusun ini. Semoga Tesis ini dapat memberikan manfaat bagi pengembangan ilmu.

Jakarta, 25 Februari 2019

Warjo

**HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI**

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

Nama : Warjo  
NIM : 2141001013  
Program Studi : Magister Manajemen  
Jenis Tesis : Perencanaan Bisnis (Business Plan)

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

**PENGEMBANGAN BISNIS *POUCH*, TAS, DAN SOURVENIR  
DENGAN METODE *GALERY* BERBASIS *WORKSHOP*  
PADA PRODUK KIRANA AURORA**


Beserta perangkat yang ada (jika diperlukan). Dengan Hak Bebas Royalti Noneksklusif ini Universitas Bakrie berhak menyimpan, mengalihmedia/formatkan, mengelola dalam bentuk pangkalan data (database), merawat, dan mempublikasikan Tesis 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 : Jakarta.

Pada tanggal : Februari 2019.

Yang Menyatakan

  
(WARJO)

*DEVELOPMENT OF POUCH, BAG, AND SOURVENIR BUSINESS  
WITH WORKSHOP-BASED GALERY METHODS  
ON KIRANA AURORA PRODUCTS*

Warjo

---

## ABSTRACT

*The task of the final paper "thesis" will be to formulate a development plan for the production of handmade, Pouch, Bag and Souvenir production with Workshop-Based Gallery method, targeting the middle, lower and middle class markets of men and women throughout Indonesia. The business concept and development plan that will be established are product pouches, bags and souvenirs that have been known as the Kirana Aurora brand which is currently active and has an online sales network since 2016. Here the author is the owner and is directly involved in the process of making these products both in the management of management and production of goods.*

*The business development plan that will be developed in the writing of this latest work is to make the industry pouch, bags and souvenirs into a retail industry with a gallery-based workshop concept without leaving the uniqueness both in material and form. Able to produce goods in large quantities by offering the concept of online sales, able to provide more experience to consumers in searching for or shopping for pouch, bag and souvenir needs.*

*The strategy focused on this writing is differentiation in all aspects of business management and development. This writing explains the steps in building a business that includes development strategies and plans (marketing, capital, production, operations and human resources). Besides that, it is also illustrated about industry analysis and competitors playing in this industry so that by analyzing these factors, of course the strategy formula that will be carried out can be planned properly and give maximum results. The ultimate goal of this writing is whether later this business opportunity can be realized and accepted by the market based on the results of analyzes of all aspects of the business. And the benefits for company management if the business project is successful, then maybe in the future the concept of the store network that will be opened will no longer operate at home, but will follow this new concept.*

*Keywords : Business plan, Market development and production with Workshop-based Gallery concept*

PENGEMBANGAN BISNIS *POUCH*, TAS, DAN SOURVENIR  
DENGAN METODE *GALERY* BERBASIS *WORKSHOP*  
PADA PRODUK KIRANA AURORA

Warjo

---

**ABSTRAK**

Tugas karya tulis akhir “tesis” ini akan merumuskan perencanaan pengembangan bisnis produksi *Pouch, Tas dan Souvenir* yang berbasis (*handmade*) dengan metode *Galery Berbasis Workshop*, dengan target pasar ekonomi golongan menengah, kebawah dan segmentasi pasar pria dan wanita diseluruh Indonesia. Konsep bisnis dan rencana pengembangan yang akan didirikan adalah produk *pouch*, tas dan *souvenir* yang telah dikenal dengan *merk* Kirana Aurora yang saat ini sudah aktif dan memiliki jaringan penjualan *online* sejak tahun 2016. Disini penulis adalah pemilik dan terlibat langsung dalam proses pembuatan produk tersebut baik secara manajemen pengelolaan dan produksi barang.

Perencanaan pengembangan bisnis yang akan dikembangkan dalam penulisan karya terakhir ini adalah membuat industri *pouch, tas dan souvenir* menjadi industri *retail* dengan konsep *gallery* berbasis *workshop* tanpa meninggalkan keunikan baik secara material dan bentuk. Mampu melakukan produksi barang dalam jumlah besar dengan menawarkan konsep penjualan secara *online*, mampu memberikan pengalaman yang lebih terhadap konsumen dalam mencari atau berbelanja kebutuhan *pouch, tas dan souvenir*.

Strategi yang difokuskan dalam penulisan ini adalah diferensiasi pada semua aspek pengelolaan dan pengembangan bisnis. Penulisan ini menjelaskan langkah-langkah dalam membangun bisnis yang mencakup strategi pengembangan dan perencanaan (pemasaran, modal, produksi, operasional dan sumber daya manusia). Disamping itu juga digambarkan mengenai analisis industri dan pesaing yang bermain di industri ini sehingga dengan menganalisa faktor-faktor tersebut tentunya formula strategi yang akan dilakukan dapat direncanakan dengan tepat dan memberikan hasil yang maksimal. Tujuan akhir dari penulisan ini adalah apakah nantinya peluang bisnis ini dapat direalisasikan dan diterima oleh pasar berdasarkan hasil analisa-analisa semua aspek bisnis. Dan manfaat bagi manajemen perusahaan apabila proyek bisnis cukup berhasil maka mungkin ke depannya konsep jaringan toko yang akan dibuka tidak lagi beroperasi di rumahan, tapi akan mengikuti konsep baru ini.

Kata Kunci : *Business plan*, Pengembangan pasar dan produksi dengan konsep *Galery* berbasis *Workshop*



## DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL .....	i
HALAMAN PERNYATAAN ORSINALITAS .....	ii
LEMBAR PENGESAHAN .....	iii
UNGKAPAN TERIMA KASIH .....	iv
LEMBAR PERSETUJUAN PUBLIKASI TESIS .....	vi
ABSTRAK .....	vii
DAFTAR ISI .....	ix
DAFTAR GAMBAR .....	xii
DAFTAR TABEL .....	xiii
DAFTAR LAMPIRAN .....	xiv
1. BAB I PENDAHULUAN .....	1
1.1 Latar Belakang .....	1
1.2 Tujuan Penulisan .....	6
1.3 Manfaat Penulisan .....	7
2. BAB II DESKRIPSI INDUSTRI.....	8
2.1 Deskripsi Industri.....	8
2.1.1 Faktor Makro Ekonomi.....	8
2.1.2 Faktor Politik dan Hukum.....	9
2.1.3 Faktor Sosial Budaya.....	10
2.1.4 Faktor Teknologi.....	10
2.1.5 Faktor Demografi.....	11
2.2 Customer .....	11
2.3 Analisa Pesaing Bisnis.....	12
2.4 Pemasaran Melalui Media On line dan Off line.....	14
3. BAB III DESKRIPSI BISNIS DAN PRODUK .....	17
3.1 Deskripsi Bisnis.....	17
3.1.1 <i>Cost Leadership Strategy</i> .....	18
3.1.2 <i>Differentiation Strategy</i> .....	19

3.1.3 <i>Strategy Focus</i> .....	21
3.2 Deskripsi Produk Merk Kirana Aurora.....	21
3.3 Pengembangan Produksi dengan Metode Galery Berbasis Workshop .....	28
<b>4. BAB IV METODOLOGI</b> .....	<b>31</b>
4.1. Pengumpulan Data.....	31
4.2. Metode Analisa Data.....	33
4.2.1. <i>Porter's Five Porces Business</i> .....	34
4.2.2. <i>Segmenting, Targeting, Positioning</i> .....	38
4.2.3. <i>Business Model Kanvas</i> .....	40
4.2.4. <i>Marketing Mix</i> (Bauran Pemasaran).....	41
4.3. Proses Penyusunan Rencana Bisnis.....	42
4.4. Analisa Kelayakan Bisnis.....	43
4.5. Instrument.....	44
<b>5. BAB V ANALISA DATA</b> .....	<b>45</b>
5.1. Analisa Pasar.....	45
5.1.1. Segmentasi Pasar.....	45
5.1.2. Target Pasar.....	46
5.2. Analisa Operasional.....	47
5.2.1. Desain Produk.....	47
5.2.2. Proses Produksi.....	47
5.3. Analisa Legal dan Tim Management.....	49
5.3.1. Analisa Legal.....	49
5.3.2. Analisa Management.....	50
5.4. Analisa Resiko.....	52
5.4.1. Analisa Resiko Berdasarkan Pengendalian Usaha.....	53
5.4.2. Jenis Jenis Resiko usaha Pouch, Tas dan Sourvenir.....	54
5.5. Analisa Proyeksi Keuangan dan Sumber Pendanaan.....	56
5.5.1. Analisa Proyeksi Keuangan.....	56
5.5.2. Analisa Sumber Pendanaan.....	57
5.6. Analisa Proyeksi Pendanaan.....	58
<b>6. BAB VI BISNIS PLAN</b> .....	<b>59</b>

6.1. Gagasan Produk / Jasa yang Di Tawarkan.....	59
6.2. Legal dan Tim Manajemen.....	62
6.2.1. Legalitas Produk Kirana Aurora.....	62
6.2.2. Tim Manajemen.....	62
6.3. Strategi Pemasaran.....	64
6.4. Strategi Pengoperasian Bisnis.....	69
6.4.1. Strategi Operasional Produk Kirana Aurora.....	69
6.4.2. Visi Misi Produk Kirana Aurora.....	71
6.5. Kebutuhan Modal dan Proyeksi Keuangan.....	72
6.5.1. Rincian Modal Awal.....	72
6.5.2. Laporan Laba Rugi.....	74
6.5.3. Arus Kas.....	75
6.5.4. Neraca Keuangan.....	75
6.5.5. Proyeksi Titik Impas.....	76
6.6. Strategi Menghadapi Resiko.....	76
6.7. Analisa Kelayakan Bisnis.....	83
6.7.1. NPV (Net Present Value).....	83
6.7.2. Payback Period.....	84
6.7.3. IRR (Internal Rate Of Return).....	85
<b>7. BAB VII REKOMENDASI.....</b>	<b>86</b>
<b>8. DAFTAR PUSTAKA.....</b>	<b>87</b>

## DAFTAR TABEL

Gambar 2.1. Tabel Perbandingan Kompetitif.....	11
Gambar 2.2. Tabel S.W.O.T Analisis.....	13
Gambar 2.3. Tabel Kompetitif Advantage.....	17
Gambar 5.1. Tabel Perbedaan CV dan PT.....	48
Gambar 6.1. Tabel Harga Pouch Merk Kirana Aurora.....	64
Gambar 6.2. Tabel Harga Tote bag atau Tas Jinjing.....	65
Gambar 6.3. Tabel Harga Tas Punggung.....	66
Gambar 6.4. Tabel Biaya Investasi I.....	71
Gambar 6.5. Tabel Biaya Investasi II.....	72
Gambar 6.6. Biaya Produksi Tetap.....	72
Gambar 6.7. Biaya Variabel.....	73
Gambar 6.8. Laba Rugi.....	73
Gambar 6.9. Arus Kas.....	74
Gambar 6.10. Neraca Keuangan.....	76

**DAFTAR GAMBAR**

Gambar 3.1. Gambar Produk Kirana Aurora.....	11
Gambar 4.1. Gambar <i>Nine Element business Model</i> .....	39
Gambar 5.1. Gambar Pemasaran Produk Kirana Aurora.....	44
Gambar 5.2. Gambar Proses Pembuatan Pouch.....	46
Gambar 5.3. Gambar Proses Pembuatan Pouch Pesanan.....	47
Gambar 5.4. Gambar Struktur Organisasi.....	49
Gambar 5.5. Gambar Analisis Strategi Persaingan Porter's.....	51
Gambar 6.1. Produk Pouh Kirana Aurora.....	59
Gambar 6.2. Produk Tote Bag Kirana Aurora.....	72
Gambar 6.3. Produk Tas Punggung Kirana Aurora.....	72

**DAFTAR LAMPIRAN**

Lampiran 1. Perhitungan Proyeksi Keuangan.....