



PROGRAM KREATIFITAS MAHASISWA

JUDUL PROGRAM

**ANALISIS KEPUTUSAN STRATEGI BERSAING PANGRANGO PLAZA
MENGHADAPI BOTANI SQUARE**

BIDANG KEGIATAN :

PKM Penulisan Ilmiah

Diusulkan Oleh :

- 1. Yanda Ekaputra H. H24104030 2004**
- 2. Indra Harry P. H24104110 2004**
- 3. Hernindyo P. Widhi H24052502 2005**

INSTITUT PERTANIAN BOGOR

2008

HALAMAN PENGESAHAN USULAN PKM

1. Judul Kegiatan : Analisis Keputusan Strategi Bersaing Pangrango Plaza Menghadapi Botani Square
2. Bidang Kegiatan : PKMI
3. Bidang Ilmu : Sosial Ekonomi
4. Ketua Pelaksana Kegiatan

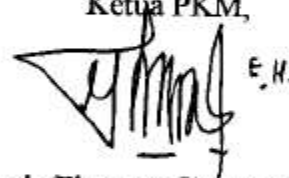
5. Anggota Pelaksana Kegiatan/ Penulis : 2 orang
6. Dosen Pendamping

Menyetujui
Ketua Departemen/ Jurusan

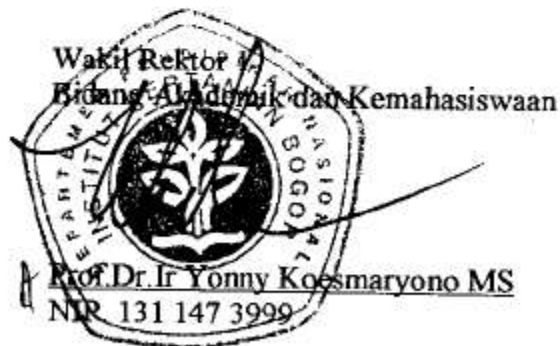


Dr. Ir Jono M Munandar, Msc
NIP. 131 578 829

Bogor, 4 Februari 2008
Ketua PKM,



Yanda Ekaputra Hermawan
NRP. H24104030



Dosen Pendamping



Dr. Ir Jono M Munandar, Msc
NIP. 131 578 829

LEMBAR PENGESAHAN SUMBER PROGRAM KREATIFITAS MAHASISWA

1. Judul Tulisan yang Diajukan : Analisis Keputusan Strategi Bersaing Pangrango Plaza menghadapi Botani Square.

2. Sumber Penulisan (beri tanda X yang dipilih)

() Kegiatan Praktek Lapang/Kerja dan sejenisnya, KKN, Magang, Kegiatan Kewirausahaan.

(X) Kegiatan Ilmiah lainnya :

Studi Kasus Kelompok dalam rangka Tugas Khusus Mata Kuliah Teknik Pengambilan Keputusan.

Hermawan, YE *dkk.* 2007. Teknik Pengambilan Keputusan Pangarango Plaza menghadapi Persaingan dengan Botani Square. Departemen Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Manajemen. Institut Pertanian Bogor.

Keterangan ini kami buat dengan sebenarnya

Mengetahui

Ketua Jurusan/Program Studi,




(Dr. Ir Jeno M Munandar, Msc)

NIP. 131 578 829

Bogor, 4 Februari 2008

Penulis Utama,



(Yanda E.H.)

NIM. H24104030

ANALISIS KEPUTUSAN STRATEGI BERSAING PANGRANGO PLAZA MENGHADAPI BOTANI SQUARE

Yanda Ekaputra Hermawan, Indra Harry Perdana, Hermindyo Purbo Widhi

Departemen Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Manajemen,

Institut Pertanian Bogor

ABSTRAK

Penelitian ini bermaksud untuk mendeskripsikan strategi pengambilan keputusan PT. Bogor Internusa Plaza sebagai perusahaan yang mengelola Pangrango Plaza dalam menghadapi persaingan dengan Botani Square. Melalui deskripsi tersebut diharapkan dapat diketahui strategi pengambilan keputusan perusahaan tersebut.

Penulisan ini didasari atas penelitian deskriptif dengan pendekatan kuantitatif dan kualitatif. Penentuan subyek menggunakan bantuan key informan yang membuka jalan dalam penelitian ini. Sebagai key informan adalah Ibu Endah Tresnarianty selaku Chief Tenant Relation dan Ibu Farida selaku dosen Fakultas Ekonomi dan Manajemen, Institut Pertanian Bogor. Metode pengumpulan data yang digunakan adalah metode wawancara mendalam (indepth interview) dan metode dokumentasi

*Hasil wawancara kemudian diolah dengan menggunakan menggunakan metode AHP (Analytic Hierarchy Process), yang kemudian diolah secara komputerisasi dengan menggunakan Microsot Excel 2003. Hasil perhitungan menunjukkan bahwa langkah yang harus diambil Pangrango Plaza untuk dapat memenangkan persaingan dengan Botani Square adalah *make attractive advertising and promotion* (0,27), *invite famous brand to have a shop or to make a bazaar in Pangrango Plaza* (0,19), *make fun activity inside Pangrango Plaza to attract consumer* (0,12), dan *make discount days in a special occasion* (0,17). Sehingga dapat disimpulkan bahwa skenario utama yang harus dilakukan oleh pihak Pangrango Plaza adalah *make attractive advertising and promotion* karena memiliki bobot terbesar yaitu 0,27, sehingga diharapkan ultimate goal dalam penelitian ini dapat tercapai.*

Kata kunci: strategi pengambilan keputusan, key informan, make attractive advertising and promotion, ultimate goal.

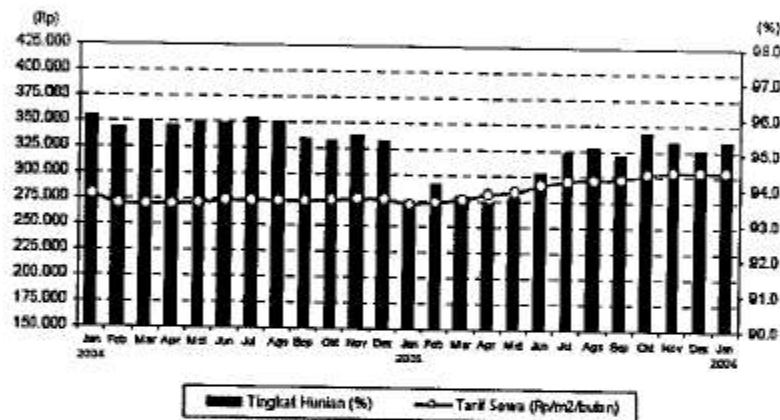
PENDAHULUAN

Latar Belakang

Kehadiran pusat-pusat perbelanjaan modern baru seolah menjadi pertanda menggeliatnya sektor ekonomi setelah dihantam badai krisis tahun 1997-1998.

Pusat perbelanjaan modern telah menjadi fenomena tersendiri, karena gaya hidup pusat perbelanjaan modern telah menjadi gaya hidup (lifestyle) masyarakat urban.

Berdasarkan survei yang dilakukan oleh Bank Indonesia (2006), pada Januari 2006 tingkat hunian pusat perbelanjaan modern yang disewakan di Jabodetabek tercatat 95,36%, atau naik 24 basis poin dibandingkan tingkat hunian pada bulan sebelumnya (95,12%). Sementara itu, tarif sewa pusat perbelanjaan modern di Jabodetabek mengalami peningkatan tipis sebesar Rp 304.874/m²/bulan. Perkembangan tingkat hunian dan tarif sewa ritel di Jabodetabek ditunjukkan dalam Gambar 1.



Gambar 1. Grafik perkembangan tingkat hunian dan tarif sewa ritel di Jabodetabek (Survei Bank Indonesia, 2006)

Tingkat penjualan pusat perbelanjaan modern (strata-titled) di Jabodetabek tercatat sebesar 90,45% atau naik 73 basis poin dibandingkan dengan tingkat penjualan pusat perbelanjaan modern pada Desember 2005 (89,72%). Namun harga jual pusat perbelanjaan modern di Jabodetabek stabil sebesar Rp 46.722.432/m².

Fenomena berupa menjamurnya pusat perbelanjaan modern juga merambah ke kota satelit di sekitar Jakarta seperti Kota Bogor. Saat ini paling tidak tercatat lebih dari 10 pusat perbelanjaan modern telah berdiri di Kota Bogor, belum lagi yang masih dalam proses pembangunan.

Botani Square merupakan salah satu pusat perbelanjaan modern baru yang patut untuk diperhitungkan dalam peta persaingan usaha pusat perbelanjaan modern karena memiliki lokasi yang strategis, yakni di jalan raya Padjajaran yang merupakan salah satu urat nadi perekonomian Kota Bogor. Unikny di jalan raya

Thank you for evaluating Wondershare PDF Converter.

You can only convert 5 pages with the trial version.

To get all the pages converted, you need to purchase the software from:

http://store.wondershare.com/index.php?method=index&pid=524&license_id=11&sub_lid=3121&payment=paypal