

DAFTAR ISI

Lembar Judul	i
Lembar Pengesahan	ii
Lembar Pernyataan	iii
Kata Pengantar	iv
Daftar Isi	vi
Daftar Tabel.....	xi
Daftar Gambar.....	xiii
Intisari	xv
Abstract	xvi
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Lingkungan Eksternal Perusahaan	1
1.2 Lingkungan Internal Perusahaan	12
1.3 Rumusan Masalah	15
1.4 Tujuan Penelitian	16
1.5 Manfaat Penelitian	17
1.6 Sistematika Penulisan	17
BAB II KERANGKA TEORI.....	19
2.1 Landasan Teori	19
2.2 Konsep Rencana Bisnis	21
2.3 Analisis SWOT dan PESTEL	24

2.4	Analisis Porter Five Forces Model	30
2.5	Analisis Kanvas Model Bisnis	30
2.5.1	Proposisi Nilai (<i>Value Propositions</i>)	32
2.5.2	Segmen pelanggan (<i>Customer Segment</i>)	34
2.5.3	Saluran (<i>Channel</i>)	36
2.5.4	Hubungan Pelanggan (<i>Customer Relationships</i>)	38
2.5.5	Arus Pendapatan (<i>Revenue Streams</i>)	39
2.5.6	Aktifitas Kunci (<i>Key activities</i>)	41
2.5.7	Aktifitas Sumber Daya Kunci (<i>Key Resources</i>)	41
2.5.8	Kemitraan (<i>Key Partnership</i>)	42
2.5.9	Struktur Biaya (<i>Cost Structure</i>)	43
2.6	Peta Empati (<i>Emphaty Map</i>)	44
2.7	Rencana Bisnis	46
2.7.1	Rencana pemasaran (<i>Marketing Plan</i>)	46
2.7.2	Rencana Operasional (<i>Operation Plan</i>)	47
2.7.3	Rencana Sumber Daya Manusia (<i>Human Resources Plan</i>).....	48
2.7.4	Rencana Keuangan (<i>Financial Plan</i>).....	48
BAB III	METODE PENELITIAN	52
3.1	Tingkat Analisis	52
3.2	Sumber Data	53
3.3	Metode Pengumpulan Data	54
3.4	Metode Analisa Data	54

BAB IV	STRATEGI DAN RENCANA	57
4.1	Misi, Visi, dan Tujuan	57
4.1.1	Misi Perusahaan	57
4.1.2	Visi Perusahaan	57
4.1.3	Tujuan Perusahaan	57
4.2	Analisis Situasi	58
4.2.1	Analisis PESTEL	58
4.2.2	Analisis SWOT	64
4.2.3	Analisis Porter Five Forces Model	65
4.2.4	Analisis Peta Empati	66
4.3	Kanvas Model Bisnis	68
4.3.1	Segmen Pelanggan (<i>Customer Segment</i>)	68
4.3.2	Proposisi Nilai (<i>Value Propositions</i>)	68
4.3.3	Saluran (<i>Channels</i>)	69
4.3.4	Hubungan dengan Pelanggan (<i>Customer Relationships</i>)	70
4.3.5	Revenue Stream (<i>RS</i>)	70
4.3.6	Sumber Daya Utama/ <i>Key Resources</i> (<i>KR</i>)	70
4.3.7	Aktifitas Kunci/ <i>Key Activities</i> (<i>KA</i>)	71
4.3.8	Kemitraan Kunci/ <i>Key Partners</i> (<i>KP</i>)	72
4.3.9	Struktur Biaya/ <i>Cost Stream</i> (<i>CS</i>)	72
4.4	Rencana Pemasaran	74
4.4.1	Profil Produk	74
4.4.2	Pelanggan Potensial dan Survey Calon Pelanggan	76

4.4.3	Potensi Pasar	84
4.4.4	Pesaing	85
4.4.5	Pemosisian Produk	86
4.4.6	Strategi Penetapan Harga	87
4.4.7	Strategi Promosi	87
4.5	Rencana Operasional	87
4.5.1	Lokasi dan Faktor Pemilihan Lokasi	87
4.5.2	Desain Tata Letak	88
4.6	Rencana Sumber Daya Manusia	90
4.6.1	Struktur Organisasi	90
4.6.2	Bentuk Kepemilikan Perusahaan dan Perijinan Usaha	92
4.7	Analisa Keuangan	94
4.7.1	Sumber Pendanaan	94
4.7.2	Analisa Kelayakan Bisnis	94
4.7.3	Perhitungan NPV, IRR dan PP pada kondisi Normal.....	98
4.7.4	Analisa Sensitivitas: NPV, IRR dan PP pada Asumsi Optimis dan Pesimis	100
4.7.5	Management Resiko	103
4.7.6	Strategi Keluar (<i>Exit Strategy</i>)	103
BAB V	RENCANA AKSI	105
5.1	Kegiatan dan Waktu	105
5.1.1	Tahap Persiapan	106
5.1.2	Tahap Eksekusi	107

5.1.3	Tahap Evaluasi	107
5.2	Penanggung Jawab	108
5.3	Ukuran Kinerja	108
DAFTAR PUSTAKA		109
LAMPIRAN		111

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1	Lima Kota di Indonesia dengan Harga Kenaikan Properti Tertinggi Triwulan I 2018.....	1
Tabel 1.2	Provinsi dengan Tingkat Kepadatan Penduduk Tertinggi di Indonesia.....	2
Tabel 1.3	Jumlah Mahasiswa Indonesia Tahun 2013/2014 dan 2014/2015.....	2
Tabel 1.4	Tujuh Provinsi di Indonesia dengan Jumlah Mahasiswa Baru Terbesar Tahun 2017.....	4
Tabel 1.5	Harga Sewa Kos Per bulan di Daerah Sekitar Kampus ITS	9
Tabel 1.6	Jumlah kelas menengah di Indonesia Tahun 2012 dan 2020 ..	11
Tabel 2.1	Perhitungan Yield berdasarkan Jenis Properti	23
Tabel 2.2	Strategi Bersaing Generik (Porter, Competitive Advantage)....	29
Tabel 2.3	Mekanisme Penetapan Harga	41
Tabel 3.1	Sumber dan Pengumpulan Data.....	54
Tabel 4.1	Analisis SWOT rumah kos di daerah sekitar kampus ITS Sukolilo.....	64
Tabel 4.2	Analisa Pesaing Bisnis Kos.....	65
Tabel 4.3	Profil Responden Calon Pelanggan Rumah Kos Noor Homestay	78
Tabel 4.4	Hasil Analisa Survey Responden	78

Tabel 4.5	Harga Sewa Kos di Perumahan Bumi Marina Emas Selatan ..	86
Tabel 4.6	POP dan POD Rumas Kos Modern	87
Tabel 4.7	Tugas dan Kualifikasi	91
Tabel 4.8	Kelemahan dan Kelebihan Bentuk Kepemilikan Usaha	
	Perorangan	92
Tabel 4.9	Rincian Kebutuhan Investasi Rumah kos Modern “Noor Homestay”	94
Tabel 4.10	Rincian Pengeluaran Bulanan dan Tahunan Rumah Kos Modern “Noor Homestay”	95
Tabel 4.11	BI 7 Days Repro Tahun 2018	96
Tabel 4.12	Inflasi Tahun 2018	96
Tabel 4.13	Rekapitulasi Net Cash Flow Tahun 2019 – 20132 dengan Tingkat Okupansi 50 – 100%	97
Tabel 4.14	Perhitungan NPV, IRR dan PP Tahun dengan okupansi 50% - 100% pada kondisi Normal	99
Tabel 4.15	Perhitungan NPV, IRR dan PP Pada Kondisi Optimis	101
Tabel 4.16	Perhitungan NPV, IRR dan PP Pada Kondisi Pesimis	102
Tabel 5.1	Ukuran Kinerja Bisnis Rumah Kos Noor Homestay	108

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1	Peta Lokasi Kampus ITS	8
Gambar 1.2	Rumah kos di Perumahan Bukit Marina Emas Selatan III Blok E No. 40 Keputih Sukolilo Surabaya	10
Gambar 1.3	Rumah kos di Perumahan Bukit Marina Emas Selatan V Blok E No. 72 Keputih Sukolilo Surabaya	10
Gambar 1.4	Rumah kos di Perumahan Bukit Marina Emas Selatan Blok E No. 14 Keputih Sukolilo Surabaya	11
Gambar 2.1	Kanvas Model Bisnis	31
Gambar 2.2	Peta Empati	45
Gambar 4.1	Peta Empati Bisnis Rumah Kos	68
Gambar 4.2	Kanvas Bisnis Model Usaha Kos	74
Gambar 4.3	Tampak depan rumah kos modern yang akan dibangun.....	75
Gambar 4.4	Fasilitas tempat parkir yang luas	75
Gambar 4.5	Fasilitas Ruang Komunal dan Dapur	76
Gambar 4.6	Fasilitas Kamar	76
Gambar 4.7	Kegiatan Survey Responden	84
Gambar 4.8	Foto Bersama Ibu Aliatin (Pelaku Bisnis Rumah Kos)	86
Gambar 4.9	Jarak tempat kos dengan Kampus	88
Gambar 4.10	Denah Lantai 1 dan 2	89
Gambar 4.11	Denah Lantai 3 dan 4	90
Gambar 4.12	Struktur Organisasi Rumah Kos Modern	90

Gambar 4.13	Flow Chart Cash Flow Analysis	97
Gambar 4.14	Skema Perhitungan Net Present Value	99
Gambar 5.1	Rencana kerja bisnis kos Noor Homestay	107