

INTISARI

Pertumbuhan indikator makro ekonomi dan demografi di Pulau Jawa menyebabkan terjadinya pertumbuhan pusat belanja khususnya mal yang pesat dan diikuti dengan banyaknya program diskon yang ditawarkan oleh tenant. Hal tersebut menghadirkan peluang untuk pengembangan bisnis platform berbagi diskon dengan melakukan inovasi untuk melengkapi fitur platform berbagi diskon eksisting. Inovasi yang dapat dilakukan adalah penambahan fitur pengelompokan produk berdasarkan mal yang menggunakan aplikasi *mobile* sebagai media penyampaian produk. Peluang ini akan ditindaklanjuti dengan pendirian PT. Grab It Indonesia selaku pemilik dari produk platform berbagi diskon bernama Grab It Indonesia (Grab It) dimana dibutuhkan suatu perencanaan bisnis yang komprehensif untuk memaksimalkan potensi dari karakteristik bisnis Grab It.

Berdasarkan penelitian yang dilakukan, sebanyak 24% responden menyatakan sangat tertarik dan 70% responden menyatakan tertarik dengan konsep bisnis yang ditawarkan oleh Grab It. Selain itu, 94% responden tertarik untuk mengunduh aplikasi Grab It apabila Grab It tersedia di Apps Store maupun Google Play. Atas dasar hasil penelitian tersebut, dilakukan penyusunan rencana bisnis yang terdiri dari rencana pemasaran, rencana operasional, rencana organisasional, rencana keuangan dan penilaian kelayakan bisnis.

Berdasarkan hasil analisa keuangan yang dilakukan, rencana bisnis Grab It layak untuk dijalankan. Kelayakan ini didapat dari hasil analisa arus kas menggunakan metode *Free Cash Flow to the Firm* (FCFF) dengan tarif diskonto 12%. Hasil yang didapat adalah nilai *Net Present Value* sebesar Rp. 312.240.000 (positif), *Internal Rate of Return* sebesar 23,73% dan Payback Period selama 2 tahun dan 4 bulan.

Kata kunci : Aplikasi, Diskon, Grab It, Mal, Ponsel Cerdas, Tenants.

ABSTRACT

The growth of macro-economic indicators and demographics in Java is followed by the rapid growth of shopping malls which followed by the many discount programs offered by the tenant. It presents an opportunity for business development platform to share discounts with innovative features to complement the existing discount sharing platform. Innovations that can be done is the addition of products based on the grouping of the mall and the use of mobile applications as a medium for the delivery of products. These opportunities will be followed by the establishment of PT. Grab It Indonesia as the owner of the discount sharing platform named Grab It Indonesia (Grab It) where it takes a comprehensive business plan to maximize the potential of Grab It's business characteristics.

Based on research conducted, 24% of respondents stated very interested and 70% of respondents expressed an interest in business concepts offered by Grab It. In addition, 94% of respondents are interested to download the application when Grab It is available in the Apps Store and Google Play. Based on that research findings, a comprehensive business plan which consists of a marketing plan, operational plan, organizational plan, financial plan and business feasibility assessment will be compiled.

Based on the results of the financial analysis, Grab It business plan is feasible to run. Business Feasibility is obtained from the analysis of cash flows using the Free Cash Flow to the Firm (FCFF) with a 12% discount rate. The result is a Net Present Value of Rp. 312 240 000 (positive), Internal Rate of Return of 23.73% and Payback Period for 2 years and 4 months.

Key Words : Application, Price Discount, Grab It, Mall, Smartphone, Tenants