

RINGKASAN EKSEKUTIF

Bisnis sayuran segar merupakan salah satu industri yang sudah ada sejak lama, dan banyak pemain yang berskala besar telah menggeluti pasar ini. Sebagai pemain baru yang ingin masuk kedalam industri, Hi-BRAND's harus mengelola manajemen bisnis dengan baik seperti yang telah diajarkan pada masa pembelajaran di Universitas Prasetiya Mulya. Oleh karena itu, Hi-BRAND's akan menerapkan ilmu yang telah dipelajari dari sisi pemasaran, operasional, keuangan, sumber daya manusia dan ilmu manajemen pada proses bisnis yang akan diterapkan.

Demi keberlanjutan bisnis, Hi-BRAND's melakukan pengembangan dari sisi manajemen dengan cara membuat business model, guna menentukan daya saing yang dapat membuat Hi-BRAND's memiliki kemampuan bersaing. Hi-BRAND's juga melakukan analisa peluang serta strategi bisnis yang dapat memberikan keunggulan dari pesaingnya dalam industri hortikultur ini, seperti analisis SWOT, QSPM, SWOT Matrix, Blue Ocean, dan lainnya. Seluruh hal ini merupakan upaya Hi-BRAND's untuk menghasilkan bisnis yang dapat bertahan pada industri yang dituju.

Penulis akan membahas lebih dalam mengenai penelitian dan laporan perkembangan bisnis pada laporan tugas akhir ini, Kedua hal tersebut akan menjelaskan proses bisnis yang berjalan serta cara-cara Hi-BRAND's menyelesaikan masalah yang terjadi di lapangan. Penyelesaian masalah serta pengambilan keputusan akan dilakukan dengan menggunakan teori-teori yang telah dipelajari selama masa kuliah, yang akan disesuaikan dengan kondisi pasar di area bisnis Hi-BRAND's. Selain itu, penulis juga menggunakan data-data yang didapat dari pesaing, yang juga merupakan partner Hi-BRAND's, untuk mendukung keputusan tersebut.

EXECUTIVE SUMMARY

Fresh vegetable business industry has established for a long time ago and has large-scale players in Indonesian market. As a new player who wants to enter the industry, Hi-BRAND's should run a good business management as it has been taught in lectures at Prasetiya Mulya University. Therefore, Hi-BRAND's will apply the knowledge in terms of marketing, operations, finance, human resources, and management science in this business project.

For the sake of business stability, Hi-BRAND's will develop a business model in order to gain competitiveness that can be used as an ability to compete with other businesses. Hi-BRAND's also use opportunities analysis and business strategy that give competitive advantage than competitor in this horticulture industry such as SWOT, QSPM, SWOT Matrix, Blue Ocean, and many more to analyze the advantages over its competitors in the industry. The idea of using these strategies was to enable Hi-BRAND's to survive as a new player in the industry.

In this final report, authors will discuss more about the research and business development process. Both of these would explain business process that Hi-BRAND's runs to resolve problems that occur in the field. Problem solving and decision making will be applied using the theories that have been studied during the lecture, which will be adjusted to the market conditions in Hi-BRAND's business area. In addition, authors will use the data obtained from a competitor, which is also Hi-BRAND's partners in order to support the decision.