

RINGKASAN EKSEKUTIF

Dibuka pada tahun 2010, Mall Top 100 Batu Aji hadir dengan konsep “*One Stop Shopping and Entertainment*”. Dibangun oleh PT Tritunas Bangun Perkasa dan dikelola oleh PT Jasa Sukses Mandiri, Mall Top 100 Batu Aji terletak di antara kecamatan Sagulung dan Batu Aji yang memiliki jumlah penduduk yang menempati peringkat ke-2 dan ke-3 di kota Batam. Konsep yang ditawarkan diharapkan dapat memberikan solusi bagi kebutuhan belanja dan rekreasi pada penduduk Sagulung dan Batu Aji yang merupakan potensi pasar yang akan digali.

Melalui observasi didapat bahwa adanya penurunan animo bisnis dari segi tren jumlah pengunjung dan tren *occupancy rate*. Berdasarkan fakta tersebut maka dilaksanakanlah kegiatan *Project Case Improvement* untuk mencari solusi akan permasalahan tersebut. Di dalam prosesnya dilakukan survey kualitatif dengan pendekatan konsep *Blue Ocean Strategy* untuk mengetahui *buyer value* dari konsumen Mall Top 100 serta menentukan alokasi sumber daya yang tepat bagi pengembangan bisnis Mall Top 100.

Dari hasil temuan riset didapat beberapa permasalahan utama yakni harus dilakukannya efisiensi di faktor ketersediaan jumlah parkir, pemilihan jenis toko, dan jenis event. Serta harus dikembangkannya faktor kenyamanan, atmosfer, rekreasi dan hiburan. Hasil temuan ini menjadi dasar pertimbangan akan ke-3 alternatif solusi yang dibuat. Ke-3 alternatif solusi dari kegiatan *Project Case Improvement* ini

memiliki karakteristik yang berbeda tergantung dari potensi pasar yang dibidik yakni segmen usia anak-anak, usia produktif di kecamatan Sagulung dan Batu Aji, dan segmen seluruh pulau Batam .



EXECUTIVE SUMMARY

Opened in 2010, Top 100 Batu Aji mall offers a “*One Stop Shopping and Entertainment*” concept to citizen of sub-district Sagulung and Batu Aji. These 2 sub-district has a numerous population which recently reach the 2nd and 3rd position of Batam Island population proportion. Build by Tritunas Bangun Perkasa corporation and managed by Jasa Sukses Mandiri corporation, Top 100 Batu Aji Mall hoped to give a total solution on consumers shopping and recreation needs, especially to the citizen of sub-district Sagulung and Batu Aji.

Two main symptoms was founded through observation, declined number of visitor and *occupancy rate* occurs periodically. Based on these findings, *Project Case Improvement* has to be implemented in orders to find a solution. Qualitative survey was conducted during the process to find the buyer’s value and precise resource allocation on Top 100 Mall development. These qualitative survey was using *Blue Ocean Strategy* conceptual approach.

Research shows that there are several main problems that has to be concerned such as efficiency on parking lot, stor,e and event selection. There are also some factors that has to be developed such as convenience, atmosphere, recreation and entertainment. The 3 alternative solution is developed to solve the existing problems. Each of the solution is categorized by the market segmentation.

Those segmentation are children age, productive age whose live in sub-district Sagulung and Batu Aji, and the whole population of Batam Island.

