



## ABSTRAK

---

Nomor Mahasiswa : 201311997  
Nama Mahasiswa : Toharso  
Program/Angkatan : Magister Manajemen Eksekutif/MME 54  
Judul Tesis : **STRATEGI PENGEMBANGAN BISNIS BRIGHT  
CONVENIENCE STORE UNTUK MENINGKATKAN  
LABA USAHA DI PT. PERTAMINA RETAIL 2015-2020**

Bisnis BBM (Bahan Bakar Minyak) di SPBU (Stasiun Bahan Bakar Minyak untuk Umum) Pertamina Retail mendapatkan *profit margin* sangat kecil, hanya  $\pm 0,4\%$  dari *sales revenue*. Namun jumlah pelanggan yang datang ke SPBU dapat mencapai rata-rata 5.000 pelanggan per SPBU per hari. Pelanggan tersebut sesungguhnya dapat dimanfaatkan untuk membeli barang-barang kebutuhan perjalanan di convenience store di SPBU. Penelitian ini dilakukan dengan tujuan untuk; 1) Pertamina Retail dapat mengetahui bahwa bisnis *modern market*, khususnya *convenience store* adalah menarik atau tidak menarik untuk dikembangkan. 2) Pertamina Retail dapat memilih strategi yang sesuai dengan hasil analisa lingkungan eksternal dan internal. 3) Mengetahui perkiraan *profit margin* dan *ROA (Return On Asset)* yang akan diperoleh perusahaan. 4) Mengusulkan penerapan/implementasi strategi pengembangan *Bright Convenience Store (C Store)*.

Hasil dari penelitian ini adalah: 1) Bisnis *modern market* masih menarik untuk dikembangkan oleh Pertamina Retail. 2) Strategi fungsi dipilih dalam mengembangkan bisnis *Bright C Store*. 3) Sampai dengan tahun 2020, dengan mengoperasikan 2.000 gerai *Bright C Store*, proyeksi *profit* Pertamina Retail mencapai Rp 287,9 milyar dengan *ROA* 81,11%. 4) Penerapan strategi pengembangan bisnis *Bright C Store* dapat menggunakan filosofi *Balance Scorecard*.

**KATA KUNCI:** SPBU, *profit*, strategi, *Bright C Store*.



## ABSTRACT

---

Nomor Mahasiswa : 201311997  
Nama Mahasiswa : Toharso  
Program/Angkatan : Magister Manajemen Eksekutif/MME 54  
Judul Tesis : **STRATEGI PENGEMBANGAN BISNIS BRIGHT  
CONVENIENCE STORE UNTUK MENINGKATKAN  
LABA USAHA DI PT. PERTAMINA RETAIL 2015-2020**

Fuel Retail (BBM/Bahan Bakar Minyak) Business in Pertamina Retail Gas Station (SPBU/Stasiun Bahan Bakar Minyak untuk Umum) has had a very small profit margin, which is only  $\pm 0,4$  % from the sales revenue. However, the number of customers from each gas station is roughly about 5000 daily. The customers can be more beneficial if they purchase their travel supplies at the convenience store at gas station. This research has purposes such as; 1) Pertamina Retail knows that modern market business, particularly convenience store, are attractive or un-attractive to be developed. 2) Pertamina Retail could choose the appropriate strategy that fits with the result of external and internal environment analysis. 3) Perceive an estimation of profit margin and ROA (Return on Asset) which will be received by the company. 4) Propose the development strategy application or implementation of Bright Convenience Store (C Store). And the results of this research are: 1) Modern market business is attractive to be developed by Pertamina Retail. 2) Functional strategy was chosen to develop Bright C Store business. 3) Until the year of 2020, by operating 2000 Bright C Store outlets, profit projection of Pertamina Retail could achieve Rp 287,9 billion with the ROA of 81,11%. 4) The implementation of business development strategy for Bright C Store can utilize the Balance Scorecard philosophy.

**KEYWORDS:** (gas station, profit, strategy, Bright C Store)