

**PENERAPAN *COMPETITIVE INTELLIGENCE PROGRAM* (CIP)
UNTUK Mendukung Keberhasilan pada RITEL**

MAKALAH TUGAS AKHIR



Disusun oleh:

DHONY WAHYU INDARTO

3103005164

**JURUSAN MANAJEMEN
FAKULTAS BISNIS
UNIVERSITAS KATOLIK WIDYA MANDALA
SURABAYA 2012**

HALAMAN PERSETUJUAN

MAKALAH TUGAS AKHIR

**PENERAPAN *COMPETITIVE INTELLIGENCE PROGRAM*
(CIP) UNTUK Mendukung Keberhasilan pada
RITEL**

Oleh:

DHONY WAHYU INDARTO

3103005164

Telah Disetujui dan Diterima untuk Diajukan
Kepada Tim Penguji

Pembimbing

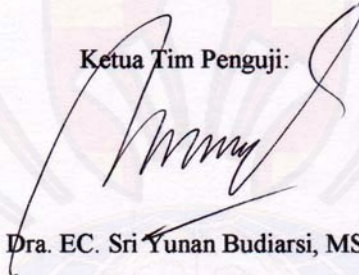
Maria Mia K, SE.,MM

Tanggal : 31/5/2012

HALAMAN PENGESAHAN

Makalah yang ditulis oleh : DHONY WAHYU INDARTO NRP :
3103005164 telah diuji pada tanggal 9 MEI 2012 dan dinyatakan LULUS
oleh:

Ketua Tim Penguji:

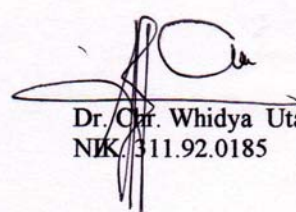


Dra. EC. Sri Yunan Budiarsi, MS

NIK. 311.83.0099

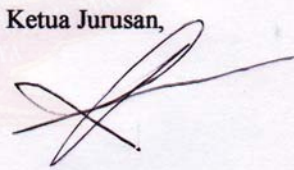
Mengetahui:

Dekan,



Dr. Car. Whidya Utami, MM
NIK. 311.92.0185

Ketua Jurusan,



Drs. Ec. Julius Koesworo MM.
NIK. 311.89.0152

**PERNYATAAN KEASLIAN DAN PERSETUJUAN PUBLIKASI
KARYA ILMIAH**

Saya yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : DHONY WAHYU INDARTO
NRP : 3103005164
Judul Tugas Akhir : PENERAPAN *COMPETITIVE INTELLIGENCE PROGRAM (CIP)* UNTUK Mendukung
KEBERHASILAN PADA RITEL

Menyatakan bahwa tugas akhir ini adalah ASLI karya tulis saya. Apabila karya ini merupakan plagiarisme, saya bersedia menerima sanksi yang akan diberikan oleh Fakultas Bisnis Universitas Katolik Widya Mandala Surabaya.

Saya menyetujui pula bahwa karya tulis ini dipublikasikan / ditampilkan di internet atau media lain (*Digital Library*) Perpustakaan Unika Widya Mandala Surabaya untuk kepentingan akademik sebatas sesuai dengan hak cipta.

Demikian pernyataan keaslian dan persetujuan publikasi karya ilmiah ini saya buat dengan sebenarnya.

Surabaya, 9 Mei 2012

Yang menyatakan,



(Dhony Wahyu I)

KATA PENGANTAR

Puji syukur kehadiran Tuhan Yang Maha Esa, hanya dengan rahmat-Nya, maka penulis dapat menyelesaikan makalah ini dengan baik. Makalah Tugas Akhir ini disusun untuk memenuhi salah satu syarat guna memperoleh gelar Sarjana Ekonomi di Fakultas Bisnis Universitas Katolik Widya Mandala Surabaya.

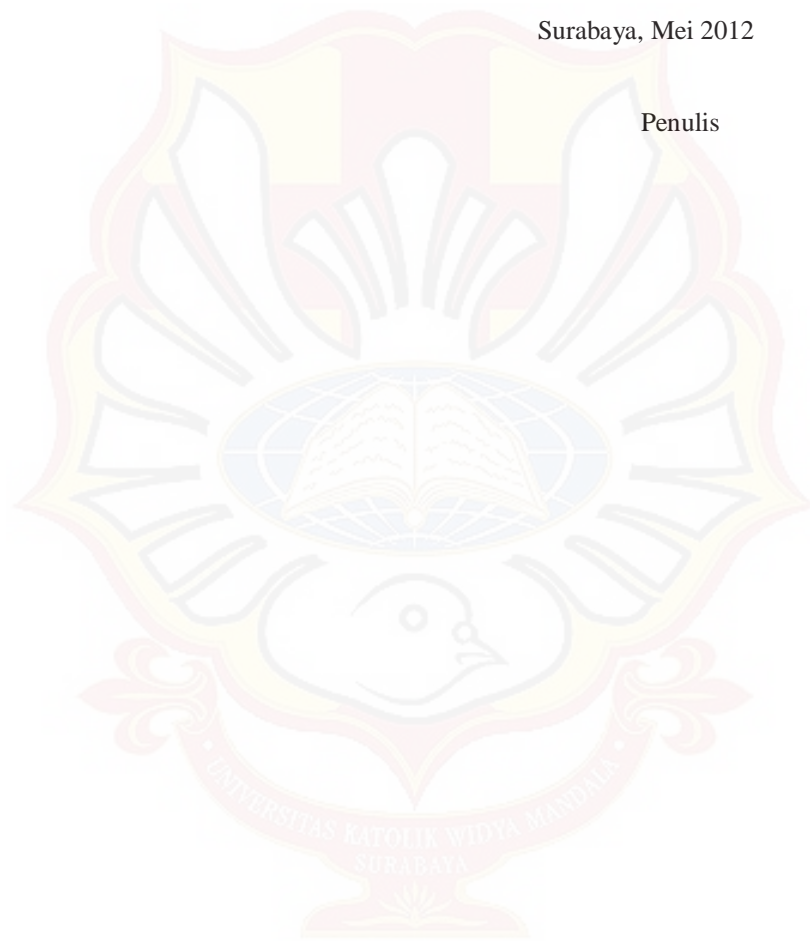
Melalui penyusunan Makalah Tugas Akhir ini, diharapkan dapat bermanfaat untuk penulis dan pengembangan ilmu pengetahuan. Penulis menyadari bahwa tersajinya makalah tugas akhir ini tidak bisa dilepaskan dari bantuan berbagai pihak. Untuk itu, penulis ingin mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Ibu Dr. Chr Widya Utami, MM selaku Dekan Fakultas Bisnis Universitas Katolik Widya Mandala Surabaya.
2. Bapak Drs. Ec. Yulius Koesworo, MM, selaku Ketua Jurusan Manajemen Fakultas Bisnis Universitas Katolik Widya Mandala Surabaya
3. Ibu Maria Mia K,SE.,MM selaku dosen pembimbing yang telah memberikan bimbingan selama ini hingga makalah ini bisa diselesaikan dengan baik.
4. Papa dan Mama serta keluargaku tersayang yang memberikan perhatian, dorongan, dan doa kepada penulis selama ini. Tak lupa Teman –Teman dan GM.
5. Seluruh dosen dan staf di Fakultas Bisnis Universitas Katolik Widya Mandala Surabaya yang telah mendidik dan membantu penulis selama ini.
6. Seluruh pihak lain yang telah memberikan bantuan kepada penulis.

Semoga Tuhan Yang Maha Esa memberi rahmat dan karunia-Nya untuk membalas kebaikan mereka. Penulis berharap semoga makalah ini dapat bermanfaat bagi pembaca.

Surabaya, Mei 2012

Penulis



DAFTAR ISI

	Halaman
LEMBAR JUDUL	
KATA PENGANTAR.....	iii
DAFTAR ISI	v
DAFTAR GAMBAR	vii
DAFTAR TABEL.....	viii
ABSTRAK	ix
BAB 1 PENDAHULUAN	1
1.1. Latar Belakang	1
1.2. Pokok Bahasan	5
1.3. Tujuan Pembahasan.....	6
BAB 2 TINJAUAN KEPUSTAKAAN.....	7
2.1. Strategi Pemasaran Ritel	7
2.2. <i>Competitive Intelligence Program (CIP)</i>	9
2.2.1. Pengertian <i>Competitive Intelligence Program</i>	9
2.2.2. Cakupan CIP	12
2.2.3. <i>Intelligence Cycle</i>	12
2.2.4. Pentingnya Penerapan CIP.....	14
2.2.5. Penerapan CIP di Ritel	16
BAB 3 PEMBAHASAN	21
3.1. Faktor yang mengharuskan peritel menerapkan <i>Competitive Intelligence Program</i>	21
3.2. Langkah Penerapan <i>Competitive Intelligence Program</i> Pada Ritel	22
3.3. Manfaat <i>Competitive Intelligence Program</i> Pada Ritel.....	24
3.4. Peranan <i>Competitive Intelligence Program</i> Untuk Memenangkan Persaingan	24
3.5. Penyebab kegagalan <i>Competitive Intelligence Program</i>	28

3.6. Contoh Keberhasilan Penerapan <i>Competitive Intelligence</i> Program	29
BAB 4 SIMPULAN	33
DAFTAR KEPUSTAKAAN	



DAFTAR GAMBAR

Halaman

Gambar 2.1. <i>The Intelligence Cycle</i>	13
Gambar 2.2. <i>The Business Intelligence Cycle</i>	18



DAFTAR TABEL

Halaman

Tabel 1.1. Persentase Pertumbuhan Ritel Modern
tahun 2008-2010 1



ABSTRAKS

Persaingan menyebabkan ritel harus menerapkan *competitive intelligence*. Perubahan lingkungan khususnya lingkungan pelanggan yang cepat seiring dengan perkembangan teknologi maupun budaya juga menjadi faktor pendorong lainnya yang mengharuskan peritel bisa mengidentifikasi berbagai arah perubahan yang terjadi dalam lingkungan.

Kesesuaian kebijakan yang ditetapkan peritel dengan perubahan lingkungan khususnya lingkungan pemasaran memungkinkan kebijakan peritel bisa diterima oleh lingkungan pasar dengan baik, sehingga keberadaan peritel direspon positif oleh lingkungan.

Untuk bisa menerapkan *Competitive Intelligence Program* dengan baik, peritel harus menyiapkan sumberdaya yang berkompeten. Selain itu, harus terdapat komitmen yang kuat bagi peritel dalam menerapkan *competitive intelligence program*. Peritel harus memilih aplikasi-aplikasi teknologi yang mendukung diterapkannya *competitive intelligence program*. Berbagai informasi yang dihasilkan dari *Competitive Intelligence Program* menjadi kunci penting untuk penetapan strategi bersaing. Sumberdaya penting yang harus diperhatikan dalam penerapan *competitive intelligence program* ini adalah: sumberdaya manusia dan teknologi. Keduanya mendukung untuk menciptakan keberhasilan pada penerapan *competitive intelligence program*.

Kata Kunci: *Competitive intelligence program, Retailer*

ABSTRACT

The Application of *Competitive Intelligence Program (CIP)* To Support Succesfull Retailer

The competition among the retailers cause the retailer to apply CIP. The change rapidly of the environment specialty the customer environment caused by increase of the technology and culture to be the other support that trl have to identify the change of environment.

The conformance between the operational decision and the environmental change caused the operational decision which applied by retailer will to be positive responsible from the market environmental, so the existance of the retailer received by the environmental retailer.

Being success for the application of CIP, retailer have to supply the competitive resources. Beside that, the retailer have to has the strongt commitment to use the CIP. The retailer must choose the application of technologies which support the CIP. The informations which is resulted by CIP be the key success for the competition strategy for the retailer. The resources whic is important to support application of CIP are: human resources and technology. Both of them support the sucessfully of application competitive intelligence program at retailers.

Key Words: *Competitive Intelligence Program, Retailer*

