

ABSTRAK

Dalam penyusunan perencanaan bisnis CV Bagaskara dibutuhkan data sekunder dan informasi yang berkaitan dengan kepentingan analisis yang bersumber dari data internal perusahaan dan data eksternal. Sumber data antara lain, terdiri dari ; data realisasi penjualan, harga pokok penjualan, neraca (aktiva, hutang, modal dan penyusutan aktiva), data base pelanggan, produk yang ditawarkan di pasar, potensi pasar, dan produk lain yang tersedia di pasar dan informasi lainnya yang diperlukan berkaitan dengan operasional bisnis perusahaan.

Metode analisis yang digunakan dalam penyusunan perencanaan bisnis, terdiri dari analisis industri, analisis SWOT , analisis pasar, analisis keunggulan bersaing, analisis / proyeksi laporan rugi laba, proyeksi arus kas, proyeksi neraca dan termasuk analisis kelayakan usaha, yaitu Payback period, Net Present Value, Internal Rate of Return dan Profitability Index.

Berdasarkan analisis kelayakan usaha, bahwa perusahaan akan membuka pengembangan usaha penjualan dibidang industri air dalam kemasan (AMDK), dari hasil analisis keuangan, bahwa rencana investasi perusahaan layak untuk dijalankan. Penjelasan dari kesimpulan tersebut, seperti dibawah ini :

1. Modal Investasi untuk pengembangan usaha baru CV. Bagaskara dalam penjualan dibidang Industri Air Minum Dalam Kemasan dibutuhkan sebesar Rp. 581.925.000,-
2. Tingkat pengembalian investasi dengan metode Payback Period relatif cepat, yaitu 2 Tahun ½ Bulan.
3. Hasil perhitungan kelayakan usaha dengan metode Net Present Value dari rencana pengembangan usaha CV. Bagaskara cukup besar, yaitu Rp. 625.352.008,-
4. Hasil perhitungan kelayakan usaha dengan metode Internal Rete of Return (IRR) dari pengembangan usaha CV. Bagaskara cukup besar, yaitu sebesar 40,2%.
5. Hasil perhitungan kelayakan usaha dengan metode Profitabilitas Index dari pengembangan usaha ini cukup menarik, yaitu sebesar 2,1.

Kesimpulan dari penyusunan perencanaan bisnis adalah menangkap peluang pasar yang aktual melalui analisis potensi perusahaan untuk pengembangan usaha baru. Sesuai dengan kondisi riil pasar yang sudah dijalankan, bahwa strategi pencapaian target CV Bagaskara untuk menciptakan pengembangan bisnis penjualan barang dan jasa mengenai peralatan / mesin dibidang air minum dalam kemasan (AMDK) bagi perusahaan daerah air minum adalah layak dilaksanakan dan memiliki peluang yang bagus untuk kesinambungan perusahaan dimasa datang. Sebagian besar pelanggannya adalah PDAM yang berlokasi di Kalimantan, Sulawesi, Sumatera dan Gorontalo.



UNIVERSITAS
MERCU BUANA