

RINGKASAN

ROSALINA PUTRIANI. Perencanaan Bisnis *Convenience Meat Shop* Sebagai Pengembangan Kegiatan Usaha di CV Lembu Mulyo. *Convenience Meat Shop Business Plan as Development Activities at CV Lembu Mulyo*. Dibimbing oleh MAYA DEWI DYAH MAHARANI.

Daging sapi termasuk barang bernilai tinggi, namun dalam pemasarannya cukup beresiko bagi peternak. Belum terpadunya kelembagaan antara peternak dan pedagang menjadi salah satu permasalahan yang sering dihadapi dalam agribisnis peternakan. Kendala dalam pemasaran daging sapi antara lain masih berlangsungnya tataniaga daging sapi yang belum tertata secara baik dan masih bersifat konvensional. Penjualan daging sapi dengan pendistribusian dan penanganan kualitas daging sapi yang baik dapat mengurangi resiko kerusakan daging sapi. Untuk itu perencanaan bisnis *convenience meat shop* dapat dilakukan sebagai bentuk unit bisnis daging sapi yang menguntungkan seluruh *stakeholder* dan memasarkan daging sapi dengan kualitas terbaik. CV Lembu Mulyo merupakan usaha penggemukan sapi. Usaha penggemukan sapi potong ini hanya memasarkan hasil ternaknya satu tahun sekali saat hari raya Idul Adha atau hari raya kurban.

Ide pengembangan bisnis ini diperoleh dari hasil kajian lingkungan eksternal dan lingkungan internal. Kajian tersebut diolah menggunakan metode analisis WOT dan didapatkan strategi S-O. Kajian pengembangan bisnis ini mencakup pendahuluan, metode kajian pengembangan, keragaan perusahaan, kajian pengembangan bisnis, dan tahapan pengembangan bisnis.

Berdasarkan analisis non finansial bisnis ini dikatakan layak. Pada aspek pasar dan pemasaran, bisnis ini memiliki potensi pasar yang kontinu di masa yang akan datang. Pada aspek produksi unit bisnis *convenience meat shop* memiliki lokasi bisnis yang strategis. Dilihat dari aspek organisasi, pembagian tugas telah diatur dengan jelas dan terstruktur. Berdasarkan hasil analisis kelayakan bisnis aspek finansial, perencanaan bisnis *convenience meat shop* layak untuk dijalankan karena memiliki NPV lebih dari nol, nilai *Net B/C* lebih dari satu, IRR lebih dari *discount rate* yang digunakan, dan PP sebelum umur bisnis berakhir. NPV yang diperoleh selama umur bisnis sebesar Rp608.141.000,00; *Net B/C* sebesar 10,8; *Gross B/C* sebesar 1,02; IRR sebesar 68%; dan PP selama 4 tahun 1 bulan. Berdasarkan laporan laba rugi, setiap tahunnya bisnis ini mendapatkan laba dan tidak mengalami kerugian. Berdasarkan analisis *switching value* batas maksimum penurunan volume produksi sebesar 8,95%, batas maksimum kenaikan harga sapi 42%, dan batas maksimum kenaikan harga jasa potong sebesar 37,13%. Apabila perusahaan melebihi batas toleransi maka usaha menjadi tidak layak. Solusi yang dapat dilakukan perusahaan untuk mengatasi penurunan penjualan adalah dengan memperluas pangsa pasar. Solusi untuk mengatasi kenaikan harga jasa potong sapi adalah dengan melakukan bentuk kerjasama.

Kata kunci: arus kas, *convenience meat shop*, studi kelayakan bisnis.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IPI.
2. Dilarang mempublikasikan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPI.