

ABSTRAKS

Dunia usaha tidak terlepas dari dinamika perubahan yang berlangsung begitu cepat, karena dengan semakin besar peluang pemasaran bawang goreng menjadi pemicu makin banyaknya petani yang tertarik untuk memulai usaha bawang goreng. Apabila tidak segera ditanggulangi maka akan membuat perusahaan tidak dapat bersaing. Untuk itu perusahaan harus dapat mengantisipasi adanya persaingan melalui perencanaan bisnis yang tepat untuk menghadapi segala kemungkinan yang akan terjadi terhadap keberlangsungan usaha bawang goreng.

Mengembangkan rencana bisnis atau business plan dalam suatu usaha pada saat ini adalah hal yang paling penting guna meningkatkan keuntungan dalam suatu usaha atau bisnis. Dalam upaya untuk menciptakan sebuah peluang pasar baru di dalam berbisnis terlebih dahulu harus mempunyai rencana bisnis yang baik.

Dalam mengembangkan rencana bisnis atau business plan dimulai dengan analisis SWOT yang mencakup analisis Internal dan Eksternal perusahaan. Setelah analisis SWOT dibuat, maka selanjutnya menyusun rencana bisnis dimulai dari ringkasan eksekutif, uraian umum usaha, analisis aspek pemasaran sampai analisis aspek keuangan.

Dari analisis SWOT didapatkan kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman yang ada di perusahaan dan salah satu strategi dari hasil analisis SWOT yang menggunakan kekuatan dan peluang yang ada ialah Mempertahankan kualitas produk yang dimiliki oleh CV. Monita Food yang ditujukan untuk para konsumen. Untuk hasil penyusunan rencana bisnis diketahui bahwa CV. Monita Food bergerak pada olahan makanan, memiliki potensi pasar yang baik, memiliki jenis produk yang beragam. Manajemen CV. Monita Food sudah dapat dijalankan dengan baik dengan jumlah tenaga kerja yang ada sebanyak 36 orang. CV. Monita Food memiliki nilai IRR sebesar 16.86 %.