ABSTRAK

STUDI KELAYAKAN PENGEMBANGAN DISTRIBUTOR KUE BANTAL UNTUK WILAYAH BANDUNG

Oleh:
Wandi Saputra Ali
1.03.07.018

Penanaman modal dalam suatu usaha atau proyek, baik untuk usaha baru maupun perluasan usaha yang sudah ada, biasanya disesuaikan dengan tujuan perusahaan. Agar tujuan perusahaan tersebut dapat tercapai sesuai dengan tujuan yang diinginkan, maka hendaknya didahului dengan suatu studi. Tujuannya adalah untuk menilai apakah investasi yang akan ditanamkan layak atau tidak untuk dijalankan.

Laporan Tugas akhir ini membahas kelayakan pengembangan distributor kue bantal di UD. Ali Bakri untuk wilayah bandung, UD. Ali Bakri merupakan perusahaan perseorangan yang bergerak di bidang industri makanan. Jalur distribusi dan omzet yang semakin meningkat menimbulkan keinginan pemilik untuk mengembangkan distributor di wilayah bandung. Untuk menentukan layak atau tidak pengembangan tersebut dapat dilihat dari berbagai aspek studi kelayakan.

setiap aspek akan dianggap layak jika memiliki standar nilai tertentu, namun penilaian tidak hanya dilakukan pada satu aspek. Penilaian untuk menentukan kelayakan harus didasarkan terhadap beberapa aspek. Aspek-aspek yang dinilai dalam studi kelayakan bisnis meliputi aspek hukum karena untuk memulai dan mendirikan suatu usaha perlu adanya keabsahan dan pernyataan resmi dan pemerintah, aspek pasar untuk melihat seberapa besar pasar yang ada untuk produk kue bantal, aspek keuangan untuk menilai kelayakan investasi, aspek teknik untuk melihat teknik distribusi yang tepat dalam mendistibusikan kue bantal dan aspek manajemen untuk menerapkan fungsi manajemen sehingga organisasi perusahaan berjalan dengan baik sesuai tujuan perusahaan.

Berdasarkan hasil dari studi kelayakan bisnis, pengembangan distributor dinilai layak dari semua aspek yang diuji. Dari segi aspek pasar karena memiliki rata-rata pangsa pasar yang tinggi dan peluang pasar yang besar masing-masing sebesar 23.54% dan 49.79%. Selain itu dari aspek teknis memiliki teknik distribusi yang tepat yaitu dari UD. Ali Bakri-Distributor-Agen-Pengecer-Konsumen Akhir. Selanjutnya dari aspek hukum, izin usaha lengkap seperti TDP, SIUP dan surat rekomendasi dari tetangga dan rt. Dari aspek manajemen penerapan fungsi organisasi POAC dan dari aspek finansial NPV sebesar Rp. 30.448.931, IRR bernilai 72,1% serta *payback periode* yang cepat yaitu 1 tahun 2,4 bulan.

Kata Kunci: Investasi, Studi Kelayakan, Distributor.

ABSTRACT

FEASIBILITY STUDY OF PILLOW CAKE DISTRIBUTOR DEVELOPMENT FOR BANDUNG REGION

By:
Wandi Saputra Ali
1.03.07.018

Investment in business or project, either for a new business or expansion of existing businesses, usually tailored to company objectives. In order to achieve corporate objectives in accordance with desired goals, it must be preceded by a study. The aim is to assess whether the investment worth it or not to run.

This final report discusses the feasibility of pillow cake distributor development at UD. Ali Bakri for region Bandung. UD. Ali Bakri is a private company engaged in the food industry. Distribution channels and turnover increased by causing the owners want to develop distributor for region bandung. To determine feasible or not development can be viewed from various aspects of the feasibility study.

Every aspect will be considered feasible if it has a certain value standard, but the assessment is not only done on one aspect. Assessment to determine eligibility must be based on several aspects. The aspects considered in the business feasibility study covering law aspect to initiate and establish a business necessary of legitimacy and formal statement from the government, market aspect to see how big the existing market for the pillow cake product, financial aspect to assess the investment feasibility, technical aspects to see the exact distribution techniques to distribute the pillow cake and management aspects to carry out management functions so that the business organization that is run according to corporate objectives.

Based on the results of feasibility study business, distributor development is considered feasible of all aspects of the tested. In terms of market aspects because it has an average market share of high and market space of greater, respectively 23.54% dan 49.79%. Besides of technical aspects have a proper distribution techniques from UD. Ali Bakri-Distributor-Agent-Retailer-Consumer End. Further of the legal aspects, complete business license such as TDP, SIUP and letters of recommendation from the household and neighbors. Management aspects of the implementation of organizational functions POAC and financial aspects of NPV Rp. 30448931, 72.1% IRR value and rapid payback period 1 year 2.4 months.

Keyword: Investment, Feasibility Studies, Distributors