

ABSTRAK

Menyadari semakin berkembangnya persaingan dalam dunia bisnis sekarang ini membuat setiap usaha dalam berbagai bidang saling berlomba- lomba untuk menampilkan dan memberikan yang terbaik bagi para konsumennya baik dengan pelayanan, produk maupun keduanya. Seperti hal nya pada usaha di bidang jasa, khususnya dalam bidang plastik maka akan menghadapi permintaan disertai dengan kualitas masyarakat yang menyebabkan usaha yang bergerak di bidang jasa ini menghadapi persaingan yang ketat.

Oleh karena itu para pengusaha harus mampu berkreasi untuk melihat kondisi dari usaha tersebut supaya dapat dirumuskan strategi yang tepat jika kinerja perusahaan belum bekerja secara maksimal guna menghindari adanya kesalahan yang menjadi kurang bermanfaat (*underutilized*).

ABSTRACT

Aware of the growing competition in the business world right now is making every effort in various fields race to show and give the best to their customers, in the services, products or both. That's also happen in the field of services, especially in the field of plastic will face a request accompanied by the quality of the society which led this venture that basically in the service is facing intense competition. Therefore, the, entrepreneurs must be able to be creative to see the condition of the venture in order to make an appropriate strategy if the company's performance has not worked to the maximum in order to avoid an error that became less beneficial (underutilized).

DAFTAR ISI

LEMBAR JUDUL.....	i
HALAMAN PENGESAHAN.....	ii
SURAT PERNYATAAN KEASLIAN TUGAS AKHIR.....	iii
PERNYATAAN PUBLIKASI LAPORAN PENELITIAN.....	iv
KATA PENGANTAR.....	v
ABSTRACT.....	vii
ABSTRAK.....	viii
DAFTAR ISI.....	ix
DAFTAR TABEL.....	x
DAFTAR GAMBAR.....	xi
DAFTAR LAMPIRAN.....	xii
 BAB I : RINGKASAN EKSEKUTIF.....	 1
1.1 Deskripsi Konsep Bisnis.....	1
1.1.1 Peluang Bisnis.....	4
1.1.2 Persaingan Bisnis.....	4
1.2 Deskripsi Bisnis.....	6
1.2.1 Nama dan Alamat Perusahaan.....	6
1.2.2 Bentuk Kepemilikan dan Perizinan.....	7
1.2.3 Logo.....	8
1.2.4 Visi dan Misi Perusahaan.....	9

BAB II : ANALISA PELUANG BISNIS DAN IDE PRODUK.....	10
2.1 Analisis Peluang.....	10
2.1.1 Analisis SWOT.....	10
2.2 Analisis Ide Produk dan Pasar.....	14
 BAB III : ASPEK PEMASARAN.....	22
3.1 Strategi Pemasaran.....	22
3.1.1 Segmentasi dan Target Pasar.....	22
3.2 Bauran Pemasaran.....	27
3.3 Perkiraan Penjualan.....	32
 BAB IV : ASPEK OPERASIONAL.....	37
4.1 Peralatan dan Kapasitas Produksi/Operasi.....	36
4.2 Proses Produksi/Operasi.....	39
4.3 Lokasi dan Tata Letak (<i>Lay Out</i>).....	45
 BAB V : ASPEK SUMBER DAYA INSANI DAN MANAJEMEN.....	47
5.1 Struktur Organisasi.....	47
5.1.1 Job Description.....	49
5.2 Waktu Kerja dan Kompensasi.....	51
5.4 <i>Standard Operating Procedure</i>	51
 BAB VI : ASPEK KEUANGAN.....	56

DAFTAR PUSTAKA.....	65
GAMBAR.....	66
LAMPIRAN	67



DAFTAR TABEL

TABEL 1	Tabel Proyeksi Peningkatan Konsumen Potensial.....	21
TABEL 2	Tabel Segementasi Pasar Konsumen	25
TABEL 3	Tabel Perkiraan Penjualan Tahun 2014.....	33
TABEL 4	Tabel Perkiraan Penjualan Tahun 2015.....	34
TABEL 5	Tabel Perkiraan Penjualan Tahun 2016.....	35
TABEL 6	Tabel Perkiraan Penjualan Tahun- tahun Berikutnya.....	36
TABEL 7	Tabel Peralatan Produksi.....	37
TABEL 8	Tabel <i>Standard Operating Procedure</i>	52
TABEL 9	Tabel Modal Kerja Awal.....	56
TABEL 10	Tabel Proyeksi Laba Rugi.....	56
TABEL 11	Tabel <i>Operational Cash Flow</i>	60
TABEL 12	Tabel <i>Net Present Value</i>	62
TABEL 13	Tabel <i>Payback Period</i>	63
TABEL 14	Tabel <i>Profitability Index</i>	64

DAFTAR GAMBAR

GAMBAR 1	Kantor dan Prasarana.....	67
GAMBAR 2	Gudang.....	69
GAMBAR 3	Bahan Sebelum Diolah.....	71
GAMBAR 4	Bahan Sesudah Diolah.....	73
GAMBAR 5	Mesin Produksi.....	75

