

ABSTRAK

Penelitian ini mengkaji secara mendalam pengembangan bisnis pada usaha bengkel las dengan tujuan untuk mengevaluasi keberlanjutan, keberhasilan, dan potensi pengembangan bisnis. Metodologi penelitian ini mencakup analisis dokumen rencana bisnis, wawancara dengan pemilik bengkel, serta penilaian kinerja keuangan. Penelitian ini difokuskan pada tiga aspek utama, yaitu analisis SWOT (Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats), strategi pemasaran, dan proyeksi keuangan.

Pertama, melalui analisis SWOT, studi yang dilaksanakan melakukan identifikasi kekuatan internal, kelemahan, peluang, serta risiko yang dihadapi oleh bengkel las. Hasil analisis ini memberikan pandangan holistik terhadap posisi bisnis dan memberikan dasar untuk pengembangan strategi yang efektif.

Kedua, penelitian ini mengevaluasi strategi pemasaran yang diusulkan dalam rencana bisnis. Ini mencakup analisis target pasar, promosi, dan penyebaran merek. Penelitian ini bertujuan untuk menilai sejauh mana rencana pemasaran dapat mendukung pertumbuhan bisnis dan meningkatkan kapasitas bengkel las untuk menarik pelanggan baru.

Terakhir, penelitian ini melakukan proyeksi keuangan berdasarkan asumsi-asumsi yang tercantum dalam rencana bisnis. Analisis ini memberikan gambaran tentang kelayakan finansial usaha bengkel las dalam jangka waktu tertentu dan mengidentifikasi area-area potensial yang memerlukan perhatian lebih lanjut.

Kata Kunci: Analisis SWOT, Bengkel Las, Keberlanjutan Bisnis, Pengembangan Bisnis, Proyeksi Keuangan, Rencana Bisnis, Strategi Pemasaran.