

ABSTRAK

Penelitian ini menyusun rencana pengembangan bisnis CV. Adi Prima Jaya, produsen tepung tapioka di Kabupaten Pati, Jawa Tengah, agar mampu bertahan dalam persaingan, memperluas pasar, dan tumbuh secara berkelanjutan. Menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif yang dipadukan dengan analisis SWOT, penelitian ini mengkaji aspek pemasaran, sumber daya manusia, operasional, legalitas, dan keuangan perusahaan. Hasil menunjukkan pasar tepung tapioka terus berkembang didukung besarnya pasokan ubi kayu Indonesia, dengan CV. Adi Prima Jaya memiliki basis pelanggan B2B yang stabil dari produsen kerupuk di Jawa Timur dan Jawa Barat, meski penjualan berfluktuasi musiman. Kekuatan utama meliputi harga bersaing dan kualitas produk, sementara metode pengeringan tradisional dan belum adanya SOP menjadi kelemahan. Strategi yang diusulkan berfokus pada perluasan pemasaran digital, modernisasi operasional, dan penguatan pencatatan keuangan. Analisis kelayakan menunjukkan investasi awal Rp149.483.774, NPV Rp126.815.541, IRR 39,32%, PI 1,85, dan payback period 2,22 tahun, yang menandakan rencana ini layak secara finansial.

Kata Kunci: *business plan*, tepung tapioka, analisis SWOT, pengembangan bisnis, kelayakan keuangan