

## ABSTRAK

Bagi suatu perusahaan yang sedang berkembang, dituntut untuk dapat secara bertahap mengembangkan perusahaan. Salah satunya adalah dengan mendirikan kantor-kantor perwakilan di daerah-daerah yang dianggap potensial, sehingga diharapkan dapat lebih meningkatkan omset penjualan serta memperbesar perolehan pangsa pasar di daerah yang bersangkutan. Tetapi seiring dengan keadaan saat ini yang semakin kompleks, gejala perekonomian yang tidak menentu dan daya beli masyarakat yang cenderung menurun, serta kompetisi yang semakin ketat, maka kita dituntut mampu mengambil keputusan dengan tepat apakah layak menambah kantor perwakilan lagi?. Oleh sebab itu dibuatlah tugas akhir ini dengan tujuan merancang dan mengimplementasikan suatu SPK (Sistem Penunjang Keputusan) untuk mendukung menentukan kelayakan pembukaan kantor perwakilan pada suatu daerah. Sistem ini dibuat dengan menggunakan studi kasus pada sebuah perusahaan air minum, sehingga SPK yang dibuat masuk dalam kategori SPK khusus. Disini digunakan metode peramalan untuk meramalkan omset penjualan pada kota yang hendak dievaluasi, kemudian dibuatkan laporan aliran kas dari hasil peramalan tersebut sehingga dapat diperoleh pendapatan bersih dari aliran kas. Dengan menggunakan rumus suku bunga, pendapatan bersih aliran kas tersebut nilainya di-*present*-kan. Kemudian investasi awal dikurangi dengan *present value* tersebut, jika hasil pengurangan belum sama dengan nol atau belum lebih kecil dari nol, ulangi mulai dari proses peramalan untuk tahun berikutnya. Hasil dari program ini adalah perkiraan lama waktu yang dibutuhkan agar investasi awal yang ditanamkan dapat kembali seluruhnya, dalam satuan tahun.