

## **BAB V**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

Pada bab ini, penulis akan memberikan kesimpulan dari uraian yang telah dikemukakan pada bab-bab sebelumnya. Kemudian dari kesimpulan tersebut, dilanjutkan dengan mengemukakan saran-saran yang diharapkan dapat memberikan masukan bagi pemilik Toko Syafa Collection.

#### **5.1. Kesimpulan**

Berdasarkan analisis studi kelayakan bisnis aspek keuangan di Toko Syafa Collection, maka penulis memiliki kesimpulan sebagai berikut:

##### **1. Analisis Keuangan**

Berdasarkan perhitungan aspek keuangan, kesemua alat ukur kelayakan yang penulis pakai untuk melihat apakah aspek keuangan dalam pengembangan bisnis di Toko Syafa Collection dinyatakan layak. Kelayakan tersebut dengan asumsi; 1) Semua produk terjual di setiap bulannya, 2) Asumsi bunga yang dipakai adalah sebesar 11% yang diperoleh dari Bank Central Asia (BCA), yang merupakan bank yang digunakan oleh pemilik usaha, 3) Asumsi kenaikan harga per tahun adalah sebesar 8,5% yang diperoleh dari Lembaga Investasi Indonesia, 4) Pengujian alat ukur *Internal Rate of Return* menggunakan nilai bunga yang mendekati nilai NPV menjadi nol, yaitu sebesar 35%. Berdasarkan asumsi tersebut, hasil perhitungan kelayakan bisnis aspek keuangan adalah sebagai berikut:

- a. *Payback Period* (PP) selama 2 tahun 3 bulan 14 hari lebih pendek dari perkiraan pengembalian yang diharapkan, yaitu 5 tahun.
- b. *Net Present Value* (NPV) sebesar Rp 707.322.756 dinyatakan layak karena nilai NPV lebih besar dari 0 dan bernilai positif.
- c. *Profitability Index* (PI) sebesar 1,87 dinyatakan layak karena nilai PI lebih besar dari 1.
- d. *Internal Rate of Return* (IRR) sebesar 37,5% dinyatakan layak karena nilai IRR lebih besar dari 35% (ukuran bunga yang menjadi alat ukur uji IRR) dan lebih besar dari bunga tertinggi saat ini yaitu 18%.

- e. *Average Rate of Return* (ARR) sebesar 95,1% dinyatakan layak karena harapan nilai minimum pengembalian buku yang diharapkan oleh pemilik adalah sebesar 50%.
- 2. Keuntungan dan Kelemahan
  - a. Terdapat dua keuntungan yang diperoleh dengan melakukan pengembangan bisnis:
    - 1) Peningkatan skala ekonomis
    - 2) Perluasan Cakupan Usaha
  - b. Kelemahan dari pengembangan usaha adalah sebagai berikut:
    - 1) Memerlukan waktu pengembalian dana investasi
    - 2) Mempengaruhi keuntungan bersih perusahaan

## 5.2. Saran

Studi kelayakan bisnis merupakan gambaran resiko kedepan dengan asumsi-asumsi dan data-data yang diharapkan mampu untuk menanggulangi resiko tersebut dan sebagai acuan untuk menjalani bisnis sesuai target yang telah di tetapkan. Namun, keinginan atau target tersebut tidak akan dapat dicapai apabila pemilik usaha tidak konsisten dalam mengikuti acuan yang telah dibuat tersebut. Konsisten artinya berusaha untuk memenuhi ekspektasi yang telah ditetapkan dalam analisis studi kelayakan bisnis. Hal ini bisa dicapai dengan memaksimalkan strategi pemasaran yang baik, pemasaran yang baik artinya memaksimalkan sumber daya yang ada guna mencapai tujuan perusahaan, serta melakukan *monitoring* terhadap target harian pemasaran dan evaluasi per periode untuk melihat kesalahan maupun peningkatan penjualan per periode pembukuan.