

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 Noor Salon Palembang.

1.1. Kesimpulan

1. Hasil Studi Kelayakan Bisnis dari aspek keuangan pada Noor Salon Palembang menunjukkan Payback Periode selama 1 tahun 1 bulan lebih singkat dari perkiraan pengembalian yang telah ditetapkan selama 5 tahun, sedangkan untuk Nilai Net Present Value (NPV) lebih besar dari 0 dan bernilai positif dengan nilai NPV sebesar 753.268.832. lalu Profitability Index (PI) dinyatakan layak karena nilai PI lebih besar dari 1 yakni 2,13 dan untuk ROI tidak ditentukan berapa besar dan berapa lama investasi yang harus dikembalikan dengan nilai ROI pada tahun 2014 sebesar 25%, tahun 2015 sebesar 23%, tahun 2016 sebesar 21%, tahun 2017 sebesar 20% dan tahun terakhir yaitu tahun 2018 sebesar 19%
2. Keuntungan yang dapat diperoleh dengan melakukan pengembangan bisnis yakni peningkatan skala ekonomi dan perluasan usaha, sedangkan kelemahan dari pengembangan usaha adalah memerlukan waktu pengembalian dan investasi yang cukup lama hal ini dapat mempengaruhi keuntungan bersih Perusahaan.

5.2. Saran

1. Berdasarkan Analisis Studi Kelayakan Bisnis ditinjau dari Aspek Keuangan Noor Salon Palembang dapat dinyatakan Layak, dengan dinyatakan layak pastinya Noor Salon Layak untuk Pengembangan Usaha, Pengembangan Usaha Noor Salon dapat dilakukan dengan cara memperluas atau memperbanyak cabang Noor Salon dengan menggunakan acuan-acuan yang sudah ada berdasarkan Aspek-Aspek Keuangan, dan juga Noor Salon dapat dikembangkan dengan cara *Franchise* (Waralaba) dengan syarat-syarat yang dapat ditentukan pada setiap perjanjiannya.
2. 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, memanfaatkan teknologi yang sudah ada guna mencapai tujuan perusahaan, serta melakukan monitoring terhadap target harian pemasaran dan evaluasi per periode untuk melihat kesalahan maupun peningkatan dalam pembuatan laporan keuangan.

