

BAB 5

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan perhitungan yang sudah dilakukan di pengolahan data pada bab sebelumnya, maka dapat diambil kesimpulan untuk usaha Kenta Martial Arts Equipments layak dijalankan yang berdasarkan pada:

1. Berdasarkan uji kelayakan ditinjau dari nilai NPV, PP, IRR, dan PI untuk jangka waktu 5 tahun ke depan bahwa usaha layak dijalankan dengan nilai *net present value* yang sebesar Rp 549.653.123, *payback period* selama 8 bulan 22 hari, nilai *internal rate of return* sebesar 128,66%, dan nilai *profitability index* dengan nilai 13,52.
2. Analisis sensitivitas dengan menerapkan tiga kondisi, yaitu *optimistic*, *best*, dan *pessimistic* yang penjualannya diasumsikan untuk kondisi *optimistic* produk yang terjual 100% setiap tahunnya dengan produk yang terjual sebanyak 192 buah per tahun, untuk kondisi *best* penjualan diasumsikan produk yang terjual 75% pada tahun pertama sampai ketiga atau sebanyak 144 buah per tahunnya, dan untuk kondisi *pessimistic* diasumsikan penjualan produk sebanyak 50% pada tahun pertama sampai ketiga atau 96 buah per tahunnya. Pada kondisi *pessimistic*, dinyatakan tidak layak dilakukan sebab nilai *net present value* diperoleh sebesar Rp 15.350.486, *payback period* dengan nilai negatif selama -11 tahun 5 bulan 13 hari, nilai *internal rate of return* sebesar 11,60%, dan nilai *profitability index* dengan nilai 2,14. Pada kondisi *best*, dinyatakan layak dilakukan sebab nilai *net present value* yang positif sebesar Rp 293.619.295, *payback period* dengan nilai positif selama 1 tahun 2 bulan 5 hari, nilai *internal rate of return* positif sebesar 69,90%, dan nilai *profitability index* dengan nilai 8,11. Pada kondisi *optimistic*, dinyatakan layak dilakukan sebab nilai *net present value* yang positif sebesar Rp 549.653.123, *payback period* dengan nilai positif selama 8 bulan 22 hari, nilai *internal rate of return* positif sebesar 128,66%, dan nilai *profitability index* dengan nilai 13,52.

3. Strategi penjualan berdasarkan *lean canvas* yang sudah dirancang untuk Kenta Martial Arts Equipments, *customer segments* usaha ini adalah perkumpulan bela diri, tempat gym, toko peralatan olahraga, dan masyarakat yang suka melakukan kegiatan olahraga dan dengan gaya hidup yang sehat. *Problem* yang dihadapi yaitu promosi yang dilakukan belum optimal dan perbedaan harga dengan kompetitor. *Unique value proposition* usaha ini adalah produk yang awet dan perawatan produk mudah dilakukan. *Solution* dari masalah lebih mengoptimalkan promosi dengan memanfaatkan berbagai *e-commerce* dan sosial media yang digunakan dan produk dari Kenta menggunakan bahan baku yang berkualitas sehingga akan awet digunakan. *Channel* yang digunakan *e-commerce* ada Tokopedia, Shopee, Bukalapak, Lazada, dan Blibli, sosial media Instagram dan Facebook, promosi dari mulut ke mulut, dan *Whatsapp business*, kerja sama dengan tempat gym dan perkumpulan bela diri dan menjadi *sponsorship* di kejuaraan bela diri. *Revenue streams* dari penjualan samsak dengan target 16 buah per bulannya. *Cost structure* yaitu biaya pengeluaran usaha mencakup biaya bahan baku, biaya produksi, biaya operasional, dan biaya lainnya. *Key metrics* usaha ini produk yang terjual sesuai dengan target penjualan, menjual produk secara *online* dan *offline*, juga kepuasan konsumen. *Unfair advantage* yang tidak dimiliki oleh pesaing yaitu produk terdiri dari tiga lapis bahan kulit berkualitas dan sarung samsak bisa diganti sehingga mudah untuk perawatan produk.

5.2 Saran

Berdasarkan kesimpulan dari analisis sebelumnya, kemudian dapat diuraikan beberapa saran sebagai berikut:

1. Lebih meningkatkan kegiatan promosi produk sehingga lebih banyak masyarakat yang mengetahui merek Kenta agar permintaan produk dapat meningkat. Dengan semakin berkembangnya teknologi, maka informasi lebih mudah didapatkan dan hal ini bisa dimanfaatkan untuk melakukan kegiatan promosi dengan semua media yang dimiliki Kenta Martial Arts Equipments.

2. Pemilik usaha bisa menambah pekerja untuk membantu berjalannya bisnis. Pekerja yang dapat membantu pemasaran produk atau pekerja untuk penyiapan pesanan agar konsumen merasa puas dengan pelayanan yang diberikan.