

BAB 5

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Bisnis KBMCLOTH ini layak dijalankan dengan didukung pelaksanaannya berdasarkan kepada:

1. Analisa dari usaha KBMCLOTH berdasarkan rancangan *Lean Canvas* yang sudah dirancang untuk bisnis KBMCLOTH, *customer segment* yaitu konsumen remaja awal hingga dewasa akhir yang berumur 12 – 35 tahun dan pelajar, mahasiswa, pekerja, dan masyarakat di semua kalangan. *Problem* yang dihadapi berupa mahalnya jaket-jaket branded, sulitnya mendapatkan jaket dengan desain *custom*, dan mahalnya pembuatan jaket custom. *Solution* menjual jaket dibawah Rp 200.000, harga jika membeli jaket dalam jumlah banyak, dan KBMCLOTH menawarkan pengantaran jaket ke luar kota. *unique value proposition* Contact Person aktif yang siap memberikan informasi kepada calon pembeli, untuk pengiriman menggunakan jasa ekspedisi, untuk dalam jumlah banyak terdapat potongan harga yang menyebabkan harga yang dikeluarkan lebih murah dari harga asli. *channel* Media Sosial melalui Instagram, Market place melalui Shopee, Ads melalui Instagram. Pemasukan yang didapatkan oleh KBMCLOTH didapatkan dari selisih penjualan jaket yang di beli oleh KBMCLOTH dari pabrik kain. KBMCLOTH mendapatkan jaket seharga Rp 60.000 dari pabrik dan menjual lagi sebesar Rp 175.000 dan mendapatkan keuntungan kotor sebesar Rp 115.000 per jaket yang dijual oleh KBMCLOTH., sedangkan biaya yang harus dikeluarkan (*cost structure*) berupa Biaya variabel terdiri dari Biaya transportasi Rp 300.000/bulan, Harga jaket/pcs Rp 175.000 dan Biaya iklan Rp 400.000/bulan. Serta biaya tetap yang terdiri dari Gaji karyawan Rp 4.000.000/bulan, Biaya sewa tempat Rp 3.000.000/bulan. Total pengeluaran per bulan bisnis KBMCLOTH Rp 7.700.000, *key metric* bisnis ini adalah Jumlah keuangan yang masuk perbulan sebesar Rp 43.750.000, Jumlah jaket yang terjual dengan rata-rata 250pcs. Jadi, dengan adanya *Lean Canvas* maka dapat membantu dalam pengembangan usaha KBMCLOTH.

2. Berdasarkan uji kelayakan usaha KBMCLOTH dari nilai NPV, PP, PI, IRR untuk jangka waktu 5 tahun kedepan usaha KBMCLOTH layak dilakukan atau layak berjalan dengan nilai NPV sebesar Rp Rp 484.432.202, serta periode pengembalian selama 4 bulan 16 hari, nilai PI sebesar 21, dan nilai IRR $> 100\%$ sebesar 249%. Karena bisnis ini layak untuk dijalankan, maka bisnis KBMCLOTH dapat melakukan penyewaan tempat untuk penyimpanan jaket.

3. Analisis sensitivitas yang dihitung dari 3 kondisi yaitu *Optimistic*, *Best*, *Pessimistic* untuk jangka waktu 5 tahun kedepan. Pada kondisi *Optimistic* (terjual 3.000 jaket) dinyatakan layak karna di dapatkan nilai NPV sebesar Rp 484.432.202, serta periode pengembalian selama 4 bulan 16 hari, nilai PI sebesar 21, dan nilai IRR sebesar 249%. Untuk kondisi *Best* dinyatakan layak juga karena di dapatkan nilai NPV sebesar Rp 966.075.386, periode pengembalian selama 3 bulan 15 hari, nilai PI yaitu sebesar 42, dan nilai IRR sebesar 463%. Sedangkan untuk kondisi *Pessimistic* dinyatakan bisnis KBMCLOTH tidak layak untuk di jalankan karena mendapacka nilai NPV sebesar Rp. 178.255.327, periode pengembalian selama 5 bulan 9 hari (lebih dari 4 bulan) , PI sebesar 7, nilai IRR $< 100\%$ yaitu sebesar 99%.

5.2 Saran

Saran untuk Bisnis KBMCLOTH agar mendapatkan keuntungan yang maksimal dan mendapatkan target konsumen yang sesuai antara lain:

1. Pada kondisi *pessimistic*, uji kelayakan Bisnis KBMCLOTH dikatakan tidak layak dijalankan. Untuk menghindari kondisi *pessimistic* pada bisnis ini harus dilakukan evaluasi secara berkala dan melakukan promosi yang tepat sasaran dengan target yang sesuai dengan berdasarkan rancangan *Lean Canvas* yang telah dirancang dari wawancara kepada pemilik usaha KBMCLOTH.