

BAB 5

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian maka dapat disimpulkan:

1. Setelah uji kelayakan dilakukan untuk bisnis Meeroket, Ditinjau dari aspek finansial berdasarkan nilai NPV, PP, PI, dan IRR untuk jangka waktu 5 tahun kedepan, Meeroket layak untuk dijalankan dengan nilai NPV sebesar Rp2.022.520.339,56, PP selama 1 tahun 8 bulan, nilai PI sebesar 1,30 dan nilai IRR sebesar 86,996%. Selanjutnya, ditinjau dari aspek non-finansial Meeroket dinilai layak dijalankan.
2. Setelah diterapkan pada 3 kondisi yaitu, penjualan optimis diasumsikan terjual 100% setiap tahunnya, pada kondisi moderat penjualan hanya 80% dari target penjualan pada tahun pertama lalu di tahun selanjutnya naik 100% sampai tahun kelima, dan kondisi pesimis produk yang terjual hanya 60% di tahun pertama lalu tahun kedua naik 100% sampai tahun kelima. Penjualan optimis dan moderat dinilai layak karena memenuhi persyaratan dan penjualan pesimis ditolak, dinilai tidak layak karena nilai NPV dan IRR tidak memenuhi persyaratan.
3. Berdasarkan hasil rancangan *Business Model Canvas* yang sudah dirancang, perencanaan terbaik yang dapat dilakukan Meeroket pada *customer segments* adalah kaum muda sampai tua disekitar restoran dari usia sekitar 15 sampai 44 tahun. Pada *value propositions*, membuat konsep kekinian yaitu unfinished dan harga produk terjangkau. Pada *customer relationships*, memberikan *discount* saat hari-hari tertentu dan menjaga hubungan dengan pelanggan melalui platform Instagram. Pada *channels*, melalui platform Instagram, dan toko. Pada *revenue stream*, penjualan produk berbagai menu Meeroket. Pada *key resources*, pekerja yang sesuai dengan kriteria. Pada *key activities*, menjamin ketersediaan bahan baku melakukan pencatatan administrasi, dan memberikan pelayanan kepada setiap pelanggan. Pada *key partners* yaitu para supplier, Pada *cost structure*, biaya tetap yaitu sewa bangunan dan biaya variabel yang dikeluarkan Meeroket meliputi Bahan

baku, gaji karyawan, listrik dan air, *wifi*, kebersihan dan keamanan, transportasi, sumpit, *paper lunch box*, gelas plastik, sedotan, gas.

5.2 Saran

Saran untuk bisnis Meeroket agar mendapat keuntungan yang maksimal dan mendapat target yang sesuai serta unggul dalam persaingan sebagai berikut:

1. Sebagai bisnis yang baru mulai merintis, Meeroket harus giat melakukan promosi dengan berbagai sarana seperti sosial media maupun langsung. Saran dari penulis ialah menggunakan digital *ads*, menjual produk secara *online* dan mengadakan paket bundling untuk pembelian melalui ojek *online*, dan mengadakan potongan harga saat waktu tertentu.
2. Selalu *benchmarking* dengan menganalisis pasar untuk mengetahui pergerakan kompetitif serta selalu berinovasi dengan menambahkan menu lain seperti kopi atau bisa juga dengan mengadakan *live music* pada hari libur