

BAB 5

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan, maka dapat disimpulkan bahwa:

1. Uji kelayakan yang dilakukan untuk usaha Toko Bintang CCTV yang ditinjau dari aspek finansial berdasarkan nilai BEP, NPV, PP, IRR, dan PI untuk jangka waktu lima tahun ke depan, usaha Toko Bintang CCTV layak untuk dijalankan dengan nilai BEP Rp62,142,023, NPV sebesar Rp236,483,715, PP selama 2 tahun 7 bulan, IRR sebesar 78,8%, dan PI sebesar 1,51. Jika ditinjau dari aspek non-finansial, Toko Bintang CCTV dinilai layak untuk dijalankan.
2. Perhitungan aspek finansial diterapkan pada tiga kondisi sensitivitas, yaitu kondisi *optimistic* yang diasumsikan penjualan mencapai 100% setiap tahunnya, kondisi *best* diasumsikan penjualan mencapai 75% pada tahun pertama lalu meningkat menjadi 100% pada tahun berikutnya, dan kondisi *pessimistic* diasumsikan penjualan mencapai 50% pada tahun pertama lalu meningkat menjadi 100% pada tahun berikutnya. Penjualan kondisi *optimistic* dan *best* dinilai layak karena memenuhi persyaratan, namun penjualan kondisi *pessimistic* dinilai tidak layak karena tidak memenuhi persyaratan.
3. Berdasarkan hasil dari rancangan *Business Model Canvas*, pada *customer segment* Toko Bintang CCTV menargetkan: *installer* CCTV, pemilik usaha ruko, dan pengguna umum untuk pemasangan di rumah. Pada *value propositions* melibatkan penawaran harga bersaing, suasana toko yang nyaman, dan layanan instalasi. *Customer relationship* diperkuat melalui potongan harga dan interaksi personal. Pada *channels* adalah penjualan dilakukan *offline* dengan pemasaran melalui mulut ke mulut. Pada *key activities* yang dilakukan mencakup penjualan, pengecekan stok, pencatatan penjualan, pelayanan pelanggan, dan instalasi kamera. *Key resources*nya adalah pekerja kompeten, termasuk

penjaga toko dan *installer*. Pada *key partners* melibatkan *supplier* kamera CCTV, dan *revenue stream* diperoleh dari penjualan produk. Pada *cost structures* mencakup investasi awal, biaya variabel seperti pembelian kamera, dan biaya tetap seperti sewa bangunan dan gaji karyawan.

5.2 Saran

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan, peneliti memiliki beberapa saran untuk usaha Toko Bintang CCTV agar mendapatkan keuntungan yang maksimal dan mendapatkan target yang sesuai serta unggul dalam persaingan, yaitu:

1. Sebagai penjual produk non-primer, peneliti menyarankan agar Toko Bintang CCTV memanfaatkan teknologi, khususnya sosial media, sebagai alat promosi. Strategi ini mencakup penggunaan *digital ads* dan pembukaan toko online di *e-commerce*. Dengan demikian, toko dapat meningkatkan visibilitas, mengakses pasar yang lebih luas, dan memberikan kenyamanan berbelanja bagi konsumen. Hal ini diharapkan dapat membuka peluang penjualan yang lebih besar dan meningkatkan keinginan konsumen terhadap Toko Bintang CCTV.
2. Toko Bintang CCTV diharapkan memiliki motivasi untuk terus beradaptasi dengan perubahan dalam pasar dan bertahan secara efektif melalui kegiatan analisis pasar, *benchmarking*, dan inovasi. Usaha dalam mengembangkan produk dapat diwujudkan dengan menyertakan beragam kamera dari berbagai merek, sehingga dapat memperluas opsi bagi pelanggan dan menciptakan keunggulan bersaing. Langkah-langkah ini diharapkan dapat memastikan bahwa Toko Bintang CCTV tetap relevan, menarik, dan mampu bersaing dalam lingkungan pasar.