

BAB 5

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil pengolahan data dan analisis yang telah dilakukan, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Berdasarkan uji kelayakan yang ditinjau dari nilai NPV, PP, PI, dan IRR untuk jangka waktu 5 tahun ke depan dapat diketahui bahwa usaha PT Spora Cahaya dalam unit bisnis *Micro Mobility* (MiMo) layak untuk dijalankan dengan nilai NPV sebesar Rp89.334.018.166, PP selama 1,52 tahun, IRR sebesar 657,29%, dan PI sebesar 1,203.
2. Perhitungan aspek finansial diterapkan tiga kondisi sensitivitas yaitu *optimistic*, *best*, dan *pessimistic*. Pada kondisi *optimistic* diasumsikan penjualan mencapai 75% setiap tahunnya, kondisi *best* diasumsikan penjualan mencapai 100% setiap tahunnya, dan kondisi *pessimistic* diasumsikan penjualan mencapai 50% setiap tahunnya. Hasil perhitungan pada ketiga kondisi tersebut dinilai layak karena memenuhi persyaratan dimana nilai $NPV > 1$, $PP < 5$ tahun, $PI > 1$, dan $IRR > \text{Disc Rate}$ (6,25%).
3. Berdasarkan hasil rancangan *lean canvas* untuk PT Spora Cahaya dapat diketahui strategi penjualan produk MiMo. Pada *customer segment* PT Spora Cahaya menargetkan: pengguna motor listrik, perusahaan logistik, dan generasi muda yang peduli lingkungan. *Problem* yang dihadapi yaitu kurangnya pemahaman masyarakat tentang produk MiMo dan pemasaran yang kurang efektif. *Unique value proposition* dari produk MiMo yaitu dapat digunakan untuk berbagai keperluan dan dapat didesain sesuai keinginan pelanggan. *Solution* dari permasalahan yaitu melakukan edukasi dan promosi terkait keunggulan produk MiMo dengan memanfaatkan berbagai *platform* serta mempromosikan *pre-order* dan *custom design* kepada pelanggan. *Channel* yang digunakan yaitu *online store* melalui

website resmi dan *e-commerce*, pembuatan *showroom* dan toko fisik, serta melakukan kemitraan dan afiliasi. *Revenue stream* didapatkan dari penjualan produk MiMo dengan target sebesar 5% dari jumlah penjualan motor listrik di Indonesia. *Cost structure* yang dikeluarkan mencakup biaya bahan baku, biaya tahunan, dan biaya penyusutan. *Key metrics* yaitu jumlah unit yang terjual berdasarkan target, kepuasan pelanggan, serta jumlah pre-order. *Unfair advantage* yang tidak dimiliki pesaing lain yaitu adanya *custom design* yang dapat disesuaikan dengan keinginan pelanggan.

5.2 Saran

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan, maka saran yang dapat diberikan adalah sebagai berikut:

1. Sebaiknya PT Spora Cahaya melakukan pendekatan lain untuk mempromosikan produk yang dijualnya. Adapun contoh promosi yang dapat dilakukan adalah dengan menggunakan *tagline* tertentu seperti "Motor custom, suka-suka lo!" untuk menarik atensi pelanggan dan mencapai target yang ditentukan.
2. PT Spora Cahaya dapat melakukan segmentasi pelanggan terlebih dahulu pada awal penjualan motor ini. Adapun misalnya melakukan penjualan motor dengan sistem B2B ataupun edukasi pentingnya penggunaan motor listrik serta hebatnya Moped dengan melakukan edukasi di sekolah ataupun universitas.
3. Untuk penelitian selanjutnya dengan menggunakan objek yang sama yaitu PT Spora Cahaya, dapat mengukur kelayakan usaha berdasarkan aspek finansial dengan menggunakan metode yang lebih beragam selain NPV, PP, PI, dan IRR.