

KESIMPULAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan, maka bisa disimpulkan jika:

1. Total biaya investasi untuk membuka usaha Sego Ndok Mbak Asih sejumlah Rp 160.903.000, yang dialokasikan pengadaan peralatan toko Rp 63.923.000, renovasi tempat Rp 69.375.000, pengadaan peralatan makan Rp 7.205.000, peralatan dapur Rp 17.350.000, serta alat kebersihan Rp 3.050.000. Untuk struktur biaya operasional, terdapat dua jenis biaya yakni biaya tetap terdiri dari biaya sewa bangunan tahunan sejumlah Rp 180.000.000 serta gaji karyawan Rp 552.000.000 per tahun serta biaya variabel terdiri dari biaya bahan baku serta biaya *overhead*. Biaya bahan baku per tahun berkisar antara Rp 1,744 miliar hingga Rp 1,773 miliar, sedangkan biaya overhead berkisar antara Rp 168 juta hingga Rp 171 juta per tahun.
2. Sego Ndok Mbak Asih dinilai layak dijalankan dari aspek non finansial. Lokasi usaha strategis, proses produksi efisien dengan sistem *make to order*, serta operasional harian sudah terstruktur. Pasar mempunyai peluang besar, meskipun pemanfaatan teknologi serta promosi terintegrasi perlu ditingkatkan. SDM dikelola dengan baik melalui pelatihan serta pembagian tugas yang jelas untuk menjaga kualitas produk serta layanan. Uji kelayakan dari aspek finansial berdasarkan nilai BEP, NPV, PP, serta PI untuk jangka waktu lima tahun ke depan, usaha Sego Ndok Mbak Asih layak untuk dijalankan dengan nilai BEP Rp 1,489,114,584, NPV sejumlah Rp2,930,090,489, PP selama 4 bulan 30 hari, serta PI sejumlah 1,42.
3. Berdasarkan hasil analisis sensitivitas pada kenaikan harga bahan baku, bisa disimpulkan jika usaha Sego Ndok Mbak Asih tetap layak untuk dijalankan pada berbagai skenario yang dianalisis. Nilai NPV pada seluruh skenario, baik kondisi normal maupun pada kenaikan bahan baku sejumlah 5%, 10%, serta 15%, tetap positif dengan nilai tertinggi sejumlah Rp 2.930.090.489 pada kondisi normal serta terendah sejumlah Rp1.810.472.293 pada

skenario kenaikan bahan baku 15%. Hal ini memperlihatkan jika usaha tetap memberi nilai tambah bagi investasi. *Payback period* (PP) juga masih berada di bawah batas maksimal lima tahun, dengan waktu pengembalian modal tercepat 4 bulan 30 hari pada kondisi normal, serta terlama 7 bulan 29 hari pada skenario kenaikan bahan baku 15%. Sementara itu, *Profitability Index* (PI) pada seluruh skenario tetap lebih besar dari 1, yang berarti usaha masih menghasilkan keuntungan meskipun terjadi penurunan profitabilitas pada skenario dengan biaya bahan baku yang lebih tinggi.

4. Berdasarkan analisis BMC, SWOT, serta metode TOPSIS, strategi penjualan utama yang perlu dilakukan Sego Ndok Mbak Asih ialah mengoptimalkan media sosial serta platform pesan-antar online (GoFood, GrabFood, ShopeeFood) sebagai saluran utama untuk menjangkau pelanggan digital, dengan nilai preferensi tertinggi 0,568. Strategi selanjutnya ialah membuat menu paket makan siang dengan harga promo (nilai 0,489) serta memanfaatkan layanan pesan antar sebagai tambahan pemasukan (nilai 0,462). Fokus pada strategi berbasis teknologi digital dinilai paling tepat untuk meningkatkan penjualan serta menjangkau pasar yang lebih luas.

5.2 Saran

Berdasarkan hasil penelitian serta analisis yang telah dilakukan, penulis memberi beberapa saran yang bisa dijadikan masukan bagi Sego Ndok Mbak Asih maupun penelitian selanjutnya, seperti berikut:

1. Kajian ini menggunakan data penjualan selama 1 tahun. Penelitian selanjutnya bisa menggunakan data penjualan dengan rentang waktu yang lebih panjang untuk memperoleh hasil peramalan serta analisis sensitivitas yang lebih akurat.
2. Penelitian mendatang bisa mengembangkan analisis sensitivitas dengan memasukkan variabel skenario ekonomi makro, seperti inflasi, kenaikan UMR, maupun perubahan pajak, untuk melihat dampak pada kelayakan usaha secara lebih komprehensif