

## BAB 5

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### 5.1 Kesimpulan

Dari pembahasan dan hasil penelitian yang telah dibuat pada bab sebelumnya, dapat disimpulkan beberapa hal sebagai berikut:

1. Berdasarkan hasil analisis kelayakan usaha secara finansial dan non-finansial, dapat diketahui bahwa usaha termasuk layak untuk dilanjutkan. Hasil analisis kelayakan finansial menunjukkan hasil layak, dengan perolehan NPV sebesar Rp180.435.537, PBP terjadi pada bulan ke-11 atau sekitar Juni 2023, dan PI menunjukkan skor 1,070685321. Selain itu, untuk mencapai titik impas, usaha harus memperoleh 62,47% penjualan tiap periodenya. Terlebih lagi, analisis aspek non-finansial menunjukkan bahwa usaha memiliki strategi pemasaran dan target pasar yang baik, memiliki lokasi yang baik dan memanfaatkan tenaga kerja dengan baik, serta memiliki proses manajemen yang terstruktur.
2. *Switching Value* menunjukkan bahwa ketiga parameter masih layak untuk dijalankan karena hasil NPV positif, PBP masih berada pada periode proyeksi kelayakan, dan PI lebih dari satu untuk persentase yang berbeda pada tiap parameter. Dari perhitungan *Switching Value*, diperoleh batas persentase sensitivitas kelayakan usaha hingga NPV mendekati atau sama dengan nol. Pada parameter kenaikan harga bahan baku, usaha sensitif jika harga bahan baku naik 8,4531935% dari harga sekarang. Pada parameter penurunan harga jual, usaha sensitif jika harga jual diturunkan 5,78613135% dari harga normal. Pada perubahan volume penjualan, usaha sensitif jika penjualan hanya mencapai 68,1558167% dari proyeksi penjualan normal.
3. Hasil analisis matriks BCG menunjukkan posisi usaha Ayam Geprek Bu Endang berada di kuadran I (Tanda Tanya) dengan perolehan TPP sebesar 4,98% dan perolehan PPR sebesar 0,312. Berdasarkan hasil kuadran BCG, strategi yang sesuai untuk diterapkan pada usaha Ayam Geprek Bu Endang adalah melakukan penetrasi pasar, pengembangan pasar, pengembangan produk, atau divestasi.

## 5.2 Saran

Berdasarkan analisis dan perhitungan yang telah dilakukan, dapat diberikan beberapa saran untuk usaha, yaitu:

1. Usaha dapat menggunakan proyeksi penjualan sebagai target untuk mempertahankan kelayakan usaha dan memperoleh keuntungan sesuai perhitungan proyeksi arus kas. Usaha juga dapat menetapkan sasaran target dan menggunakan media sosial untuk mempromosikan produk agar menjangkau lebih banyak pelanggan secara luas. Dari aspek teknis, usaha dapat mempertimbangkan pemakaian teknologi seperti QRIS yang mampu memudahkan pembayaran pelanggan dan mencoba aplikasi manajemen persediaan untuk memudahkan dalam mengetahui stok yang tersedia.
2. Jika harga bahan baku naik melebihi batas, pemilik usaha dapat meningkatkan harga jual agar mampu menutup biaya variabel per produk. Selain itu, jika ingin menurunkan harga jual agar lebih unggul dari pesaing, batas penurunan yang disarankan berada pada kisaran di bawah 5%. Lalu, jika terjadi ketidakstabilan volume penjualan dan penjualan turun atau penjualan hanya mencapai batas *Switching Value*, pemilik usaha dapat mengembangkan strategi pemasaran agar mampu menggapai lebih banyak pelanggan dan meningkatkan jumlah pelanggan setia. Selain itu, usaha harus mengkaji kembali komponen biaya dalam HPP, seperti biaya bahan baku, biaya overhead, atau biaya tenaga kerja. Evaluasi ini diperlukan untuk mengidentifikasi biaya yang merugikan bisnis.
3. Untuk mengembangkan bisnis dan meningkatkan penjualan, pemilik usaha dapat melakukan penetrasi pasar dengan mempromosikan produk dan membuat iklan, mengembangkan pasar dengan menjual produk ke wilayah lain, atau mengembangkan produk dengan melakukan inovasi yang sedang diminati seperti penambahan jenis sambal atau saus, penambahan keju, dan pemakaian kemasan dengan stiker khas usaha. Selain itu, usaha juga dapat melakukan divestasi dengan memberhentikan penjualan suatu produk dan melakukan penjualan produk baru yang lebih menarik atau dapat menerapkan strategi pemasaran agar penjualan produk tersebut meningkat.