

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Bisnis Botolku ini layak dijalankan dengan didukung pelaksanaannya berdasarkan kepada:

- 1. Strategi penjualan yang harus dilakukan oleh Botolku berdasarkan rancangan *Lean Canvas* yang sudah dirancang untuk bisnis Botolku, *customer segment* Penjual minuman, umur 15-65 tahun, maupun pengguna yang membutuhkan botol minumannya, *Problem* yang dihadapi berupa mahalnnya tumbler minuman, *Solution* menjual botol dibawah 5000, gratis ongkir, bentuk botol digunakan banyak cafe terkini *unique value proposition* gratis pengiriman dengan minimum pembelian 1000 pcs botol, *channel* Mulut ke mulut, dari relasi dan kenalan para pemilik usaha Eatlah, Santiago, kopi Kulo, *revenue streams* Pemasukan yang didapatkan oleh botolku didapatkan dari selisih penjualan botol kale ukuran 1 liter yang di beli oleh Botolku dari pabrik. Botolku mendapatkan botol seharga Rp 2.400 dari pabrik dan menjual lagi sebesar Rp 4.000 dan mendapatkan keuntungan kotor sebesar Rp 1.600 per botol yang dijual oleh Botolku, sedangkan biaya yang harus dikeluarkan (*cost structure*) berupa biaya produksi yang naik sebesar 1% pertahun, gaji pegawai, dan promosi, *key metric* bisnis ini adalah menjual produk melalui Instagram dan *e-commerce* dan menjalin hubungan baik dengan semua pihak yang bekerjasama dengan bisnis, terakhir untuk unfair advantage yang tidak dimiliki oleh kompetitor adalah jika ada botol yang penyok atau rusak ataupun cacat dan tidak bisa digunakan bisa ditukar dengan botol yang baru. Jadi, dengan adanya *Lean Canvas* maka dapat membantu dalam pengembangan usaha Botolku.

- 2. Berdasarkan uji kelayakan usaha Botolku dari nilai NPV, PP, PI, IRR untuk jangka waktu 5 tahun kedepan usaha Botolku layak dilakukan atau layak berjalan dengan nilai NPV sebesar Rp 606.642.547, serta periode pengembalian selama 3 bulan 21 hari, nilai PI sebesar 43, dan nilai IRR > 150% sebesar 292%. Karena bisnis ini layak untuk dijalankan, maka bisnis

Botolku dapat melakukan penyewaan tempat untuk penyimpanan botol kale 1 liter.

3. Analisis sensitivitas yang dihitung dari 3 kondisi yaitu *Optimistic*, *Best*, *Pessimistic* untuk jangka waktu 5 tahun kedepan. Pada kondisi *Optimistic* (terjual 180.000 botol) dinyatakan layak karna di dapatkan nilai NPV sebesar Rp 606.642.547, serta periode pengembalian selama 3 bulan 21 hari, nilai PI sebesar 43, dan nilai IRR sebesar 292%. Untuk kondisi *Best* dinyatakan layak juga karena di dapatkan nilai NPV sebesar Rp 1.021.234.841, periode pengembalian selama 3 bulan 18 hari, nilai PI yaitu sebesar 73, dan nilai IRR sebesar 481%. Sedangkan untuk kondisi *Pessimistic* dinyatakan bisnis Botolku tidak layak untuk di jalankan karena mendapataka nilai NPV sebesar Rp. 190.696.773, periode pengembalian selama 4 bulan 24 hari (lebih dari 4 bulan) , PI sebesar 13, nilai IRR < 150% yaitu sebesar 102%.

5.2 Saran

Saran untuk Bisnis Botolku agar mendapatkan keuntungan yang maksimal dan mendapatkan target konsumen yang sesuai antara lain:

1. Pada kondisi *pessimistic*, uji kelayakan Bisnis Botolku dikatakan tidak layak dijalankan. Untuk menghindari kondisi *pessimistic* pada bisnis ini harus dilakukan evaluasi secara berkala dan melakukan promosi yang tepat sasaran dengan target yang sesuai dengan berdasarkan rancangan *Lean Canvas* yang telah dirancang dari wawancara kepada pemilik usaha Botolku.