Bab 6
Kesimpulan dan Saran

Bab ini menjelaskan tentang kesimpulan dan saran yang diberikan terhadap hasil penelitian mengenai studi kelayakan dan senstitivitas usaha pada studi kasus UD Pratama@Com.

6.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil pengolahan data dan analisis yang telah dilakukan pada bab-bab sebelumnya maka dapat ditarik kesimpulan sesuai dengan masing-masing aspek yang digunakan. Kesimpulan yang didapatkan adalah sebagai berikut:

1. Aspek Finansial

Pada aspek finansial dilakukan beberapa metode perhitungan, diantaranya menghitung NPV dengan hasil sebesar Rp 45,433,861, IRR dengan hasil 29.3%, *Net* B/C *Ratio* dengan hasil 1.036, *Payback Periode* selama selama 3 tahun 7 bulan dan *Break Event Point* dengan hasil Rp 287,862,608. Hasil perhitungan tersebut telah dianalisis pada bab sebelumnya dan memiliki hasil yang positif dari semua metode yang digunakan. Artinya usaha tersebut memenuhi kriteria kelayakan usaha dan dapat dijalankan.

2. Sensitivitas Usaha

Perhitungan dan analisis sensitivitas usaha telah dilakukan pada bab-bab sebelumnya. Dari hasil tersebut dapat disimpulkan bahwa usaha tersebut akan layak dijalankan apabila kenaikan harga beli produk masih di bawah 14% dengan asumsi pendapatan sama seperti sebelumnya atau pendapatan usaha tersebut mengalami penurunan kurang dari 6% dengan asumsi pengeluaran sama seperti sebelumnya.

6.2 Saran

Dari hasil penelitian yang telah dilakukan, peneliti memiliki beberapa saran yang akan menjadi bahan pertimbangan untuk UD Pratama@Com yaitu:

1. UD Pratama@Com lebih baik apabila tidak menyediakan pelayanan pengantar barang ke tempat konsumen, karena produk yang konsumen beli biasanya hanya berupa perangkat-perangkat dengan jumlah kecil yang sebenarnya dapat konsumen bawa sendiri. Ongkos pengiriman barang tersebut cukup mempengaruhi neraca keuangan usaha.
2. Bila memungkinkan pekerjakan teknisi dan kasir masing-masing satu orang (merekruk lebih selektif) untuk meminimalisir gaji atau pengeluaran yang dilakukan oleh perusahaan.
3. Perusahaan akan lebih baik jika melakukan promosi tentang UD Pratama@Com seperti membuat kartu diskon apabila sudah bertransaksi 10 kali atau membuat *fanspage* di media sosial untuk popularitas usaha, karena sejauh ini promosi yang dilakukan oleh usaha tersebut masih minim.
4. Apabila ada kenaikan harga beli dari komponen LED Acer, *Harddisk* Tohsiba, *Keyboard* Logitech, *Mouse* Votre, *Mousepad* Rapiztor, Biostar Geforce, Ram *Kingstone* sebesar 14% lebih baik tidak membeli produk tersebut agar tidak mengalami kerugian.
5. Apabila memungkinkan, berpindah lokasi ke kota atau tempat dimana lebih sedikit kopetitor dibandingkan dengan lokasi saat ini.