

BAB VI

PENUTUP

6.1. Kesimpulan

1. Analisis Internal dan Eksternal

Berdasarkan hasil penelitian, dapat disimpulkan bahwa Xclean Lab and Care Ciumbuleuit memiliki berbagai analisis mulai dari analisis internal yang memiliki 5 aspek yaitu aspek pemasaran, aspek

A. Analisis Internal

- Aspek Pemasaran

Xclean Lab and Care Ciumbuleuit menggunakan Facebook, Instagram, Line dan WhatsApp sebagai media pemasaran produk perusahaan. Pemasaran juga dilakukan dengan cara promosi khususnya penyebaran flyer berupa promo untuk meningkatkan eksistensi perusahaan.

- Aspek Keuangan dan Akuntansi

Setelah melakukan penelitian dengan menggunakan 4 metode perhitungan yaitu BEP, *Payback Period*, IRR dan NPV diperoleh hasil sebagai berikut. Untuk perhitungan BEP, Xclean Lab and Care Ciumbuleuit akan mencapai BEP apabila penjualan mencapai 139 unit per bulan atau penjualan mencapai Rp. 5.568.000 per bulannya. Untuk perhitungan *Payback Period*, Xclean Lab and Care Ciumbuleuit akan balik modal setelah 5 bulan. Untuk perhitungan IRR, hasil yang didapatkan adalah 206% apabila dibandingkan dengan suku bunga

bank yang dikeluarkan oleh Bank Indonesia pada tahun 2018 bulan Juli tanggal 2 yaitu 5,7% maka dapat disimpulkan bahwa perusahaan Xclean Lab and Care Ciumbuleuit bukan hanya sudah mencapai titik balik tetapi sudah mendapatkan profit dikarenakan persentase IRR sudah melebihi 100%. Untuk perhitungan NPV, hasil yang didapatkan adalah Rp. 365.018.030.

- Aspek Sumber Daya Manusia

Xclean Lab and Care Ciumbuleuit melakukan pelatihan kepada pegawai agar dapat mengetahui cara meng-*treat* sepatu konsumen dan cara menyapa konsumen dengan baik.

- Aspek Operasi

Proses aktivitas seluruh produk Xclean Lab and Care Ciumbuleuit dilakukan dengan berbagai tahap, mulai dari penerimaan sepatu, mencuci sepatu, mengeringkan sepatu, mengecek kebersihan sepatu, hingga proses pengemasan sepatu.

- Aspek Sistem Informasi

Xclean Lab and Care Ciumbuleuit menggunakan Microsoft Excel sebagai pusat *database* seluruh transaksi penjualan yang terjadi setiap harinya. Tetapi, sebelum dimasukkan kedalam Microsoft Excel, perusahaan menggunakan nota untuk merekap transaksi.

B. Analisis Eksternal

- *Porter's Five Forces Analysis*

Ada 5 aspek yang ada yaitu yang pertama untuk hambatan bagi pendatang baru scorenya *high*, untuk daya tawar pemasok scorenya *high*, daya tawar pembeli *low*, hambatan bagi produk pengganti *high*, dan untuk persaingan dengan kompetitor *low*.

2. Analisis SWOT dan 4P

- SWOT Matriks

Ada 4 aspek yang saling berhubungan yaitu kekuatan, kelemahan, peluang dan tantangan. Untuk kekuatan yang paling utama dari Xclean Lab and Care Ciumbuleuit adalah harga yang terjangkau. Untuk kelemahan yang paling utama adalah kurangnya promosi, untuk peluang yang paling besar adalah usaha yang masih sedikit di pasaran. Dan untuk ancaman terbesar perusahaan adalah edukasi pasar yang gagal.

- 4P

Ada 4 komponen dalam 4P yaitu *Products*, *Price*, *Place* dan *Promotions*. Untuk *Products* yang ditawarkan Xclean Lab and Care adalah pencucian sepatu, maka *outputnya* adalah sepatu yang bersih, wangi dan terawat kembali. Untuk *Price* perusahaan menawarkan harga yang relatif murah dengan kualitas yang tidak kalah baik dengan harga yang lebih mahal. Untuk *Place* perusahaan berlokasi di lokasi yang sangat strategis berada di jalan utama yaitu Jalan

Ciumbuleuit dan berada di seberang UNPAR. Untuk *Promotions* perusahaan menggunakan media sosial untuk memasarkan produk serta melakukan edukasi kepada pasar.

3. Analisis Kelayakan Bisnis

Hasil yang diperoleh perusahaan adalah sebagai berikut, untuk BEP atau titik imbal balik akan dicapai ketika penjualan perusahaan mencapai 139 produk atau ketika perusahaan mencapai penjualan berjumlah Rp. 5.568.000 per bulannya, perhitungan *Payback Period* dengan pengembalian maksimum 5 bulan dan dikatakan bisnis diterima dikarenakan menurut wawancara dengan *founder* Xclean Lab and Care maksimal titik imbal balik perusahaan adalah 1 tahun, IRR pada tingkat 206% dan NPV pada hasil Rp. 365.018.000 setelah 5 tahun apabila dibandingkan dengan suku bunga bank yang dikeluarkan oleh Bank Indonesia pada tahun 2018 bulan Juli tanggal 2 yaitu 5,7% maka dapat disimpulkan bahwa perusahaan Xclean Lab and Care Ciumbuleuit bukan hanya sudah mencapai titik balik tetapi sudah mendapatkan profit dikarenakan persentase IRR sudah melebihi 100%. Untuk perhitungan NPV, hasil yang didapatkan adalah Rp. 365.018.030.

4. Hasil dari Analisis Kelayakan Bisnis dan Langkah Perbaikan yang Harus Dilakukan.

Berdasarkan hasil penelitian, peneliti dapat menyimpulkan bahwa Xclean Lab and Care sangat layak untuk dijalankan berdasarkan dari hasil analisis perhitungan yang sudah dilakukan. Hanya saja kelayakan bisnis ini harus diikuti dengan berbagai pengembangan dan perbaikan yang harus dilakukan oleh perusahaan. Berikut merupakan beberapa langkah perbaikan yang diberikan oleh peneliti untuk perusahaan agar dapat mengembangkan perusahaan kearah yang lebih baik:

- Memaksimalkan penggunaan media sosial sebagai media pemasaran untuk memperkenalkan perusahaan lebih jauh.
- Melakukan promosi secara berkala untuk terus memasarkan produk dan membangun *brand image* perusahaan.
- Melakukan inovasi produk sehingga bukan saja hanya menyediakan layanan pencucian sepatu tetapi bisa merambah ke layanan pencucian produk fashion lainnya.

6.2. Saran

Selain beberapa langkah perbaikan yang sudah ditulis oleh peneliti dibagian kesimpulan nomor 4, peneliti juga memberikan saran kepada perusahaan untuk melakukan edukasi pasar sehingga masyarakat dapat mengerti seberapa penting pemeliharaan sepatu yang mereka punya, selain itu perusahaan juga dapat melakukan promosi bukan hanya melalui media sosial, atau pembagian *flyer* saja. Tetapi, perusahaan dapat melakukan pemasaran dengan cara mengikuti acara-acara

yang berkaitan dengan sepatu atau fashion. Seperti, mengikuti acara *sneakers* untuk memperkenalkan *brand* Xclean Lab and Care Ciumbuleuit Bandung dan juga dapat melakukan edukasi pasar sehingga masyarakat atau pecinta *sneakers* dapat lebih memperhatikan dan merawat sepatu yang mereka miliki.

DAFTAR PUSTAKA

- APJII. (2018, Juni 2). *Survei Internet APJII 2016*. Diambil kembali dari <https://www.apjii.or.id/content/read/39/264/Survei-Internet-APJII-2016>.
- Arikunto, S. (2010). *Prosedur Penelitian : Suatu Pendekatan Praktik*. Jakarta: Rineka Cipta.
- Badriyah, M. (2015). *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Bandung: CV Pustaka Setia.
- Bungin, B. (2011). *Penelitian Kualitatif*. Jakarta: Kencana.
- Hasibuan, M. (2007). *MANAJEMEN: Dasar, Pengertian, dan Masalah*. Jakarta: PT Rajafindo Persada.
- Jatmiko, R. D. (2004). *Manajemen Strategik*. Malang: UMM Press.
- Kasmir, & Jakfar. (2012). *Studi Kelayakan Bisnis*. Jakarta: Kencana.
- Kotler, P., & Armstrong, G. (2014). *Principle of Marketing, 15th Edition*. New Jersey: Pearson Prentice Hall.
- Mulyadi. (2001). *Sistem Akuntansi Edisi Tiga*. Jakarta: Salemba Empat.
- Nasution. (2003). *Metode Penelitian Naturalistik Kualitatif*. Bandung: Tarsito.
- Osterwalder, A. (2010). *Business Model Generation*. New Jersey: John Wiley & Sons, Inc.
- Porter, M. E. (2008). *Strategi Bersaing*. Tangerang: Karisma Publishing Group.
- Prawirosentono. (2010). *Manajemen Operasi*. Yogyakarta: BPFE.
- Rangkuti, F. (2013). *Analisis SWOT: Teknik Membelah Kasus Bisnis*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama.
- Subagyo, P. J. (2011). *Metode Penelitian dalam Teori dan Praktek*. Jakarta: Rineka Cipta.
- Sugiyono. (2014). *Metode Penelitian Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta.