

BAB V PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Kesimpulan yang didapat dari penelitian mengenai analisis kelayakan usaha rumahan Berdikari Bako Bekasi cabang Chandrabaga, yaitu :

1. Berdasarkan analisis terhadap aspek finansial menggunakan Analisis Arus Kas, Perhitungan *NVP*, Analisis Laba Rugi, dan perhitungan *Payback Periode* diketahui bahwa kondisi Berdikari Bako Bekasi cabang Chandrabaga dalam keadaan sangat baik dan kegiatan usaha dinyatakan layak untuk dijalankan
2. Berdasarkan analisis terhadap aspek *Non-Finansial* menggunakan penerapan SWOT terhadap Aspek Pasar, Aspek Teknis, dan Aspek Manajemen yang dimiliki Berdikari Bako Bekasi cabang Chandrabaga dapat diketahui bahwa :
 - 1) Kondisi Aspek Pasar yang dimiliki Berdikari Bako Bekasi cabang Chandrabaga berada dalam kuadran I (*Agresive*), ini menandakan aspek pasar cabang Chandrabaga memiliki kekuatan internal dan peluang besar untuk bertahan dan berkembang serta berkelanjutan pada masa mendatang.
 - 2) Kondisi Aspek Teknis yang dimiliki Berdikari Bako Bekasi cabang Chandrabaga berada dalam kuadran I (*Agresive*), menandakan aspek teknis cabang Chandrabaga memiliki kekuatan internal dan peluang yang bagus untuk dapat bertahan dan berkembang serta berkelanjutan di masa mendatang.
 - 3) Kondisi Apek Manajemen yang dimiliki Berdikari Bako Bekasi cabang Chandrabaga berada dalam kuadran III (*Turn Around*), ini menandakan pihak Berdikari Bako Bekasi perlu melakukan perubahan pada sistem manajemen cabang Chandrabaga karena dinilai tidak memiliki kekuatan internal yang cukup dan memaksimalkan peluang yang dimiliki untuk dapat bertahan serta berkembang dimasa mendatang

Dari pemaparan hasil penerapan SWOT di atas dapat disimpulkan bahwa Aspek *Non-Finansial* yang dimiliki pihak cabang Chandrabaga perlu

mendapatkan tindakan perbaikan dan pengembangan pada aspek manajemen sebagai langkah untuk bertahan dan memaksimalkan peluang yang ada di masa mendatang.

3. Berdasarkan penerapan metode *Forecasting* terhadap peluang yang dimiliki cabang Chandrabaga dapat diketahui bahwa beberapa produk di prediksi mempunyai *trend* positif kecuali produk alat linting karena memiliki *trend* negatif yaitu mengalami penurunan *Demand* sebesar 3 unit untuk setiap bulannya
4. Berdasarkan analisis *Forecasting* produk tembakau akan memiliki kenaikan *Demand* sebesar 126 pcs pada setiap bulan, untuk produk busa akan memiliki peningkatan *Demand* sebesar 4 pcs pada setiap bulan, dan untuk produk paper akan memiliki peningkatan *Demand* sebesar 64 pcs, sedangkan

5.2 Saran

Saran yang diajukan penulis untuk pihak Berdikari Bako Bekasi cabang Chandrabaga diantaranya :

1. Berdasarkan penerapan SWOT terhadap aspek *Non-Finansial* yang dimiliki pihak cabang Chandrabaga terkait perbaikan dan pengembangan aspek manajemen, disarankan untuk pihak cabang menerapkan strategi *Weakness Opportunity (WO)* sebagai langkah dalam usaha meminimalisir *Weakness factor* agar dapat memaksimalkan *Opportunity Factor* yang dimiliki, adapun strategi yang dimaksud adalah sebagai berikut :
 - 1) Membuat pengembangan organisasi yang efisien dan efektif (W2O1)
Penerapan strategi diatas diharapkan dapat meminimalisir *Weakness Factor* sehingga diharapkan nantinya pihak cabang dapat memaksimalkan *Opportunity Factor* yang ada untuk dapat bertahan dan berkembang di masa mendatang.
 - 2) Melakukan penambahan tenaga kerja guna memaksimalkan kegiatan usaha sesuai bidang keahliannya (W1O2)
 - 3) Melakukan pengawasan secara teratur untuk mempertahankan etos kerja dan mendapatkan hasil yang maksimal.

2. Pada teknis penjualan penulis memiliki 1 ide untuk kegiatan usaha Berdikari Bako Bekasi cabang Chandrabaga yaitu penambahan sistem penjualan pada teknis pemasaran, daftar kebutuhan ide usaha rumahan Berdikari Bako Bekasi dapat dilihat pada Tabel dibawah ini :

Variable Cost				
Variable tetap	Nilai	Variable tidak tetap	Nilai	
Meja	80.000	Modal Bahan Baku :		
Timbangan Digital	30.000		1. Tembakau	58.800.000
Lampu	100.000		2. Alat Linting	6.000.000
Tas/ Koper	120.000		3. Busa	3.600.000
Cotainer	50.000		4. Paper	12.000.000
Baner	150.000			
Karyawan	4.600.000			
Transport	100.000			
Total :	5.230.000			80.400.000

Tabel 5.1 Nilai Tabel Kebutuhan

Pada Tabel diatas nilai dari variable data diasumsikan untuk kebutuhan 4 tim selama kegiatan usaha 30 hari dalam satau bulan, Asumsi pada variable data didasarkan dengan beberapa ketetapan ide pendirian sistem seles yaitu sebagai berikut :

- 1) Sistem seles terdiri dari 4 tim dengan masing-masing tim beranggota 2 orang
- 2) Tim sales diawasi langsung oleh *Head Marketing* sebagai penganggung jawab
- 3) Setiap tim memiliki target yang sama, target setiap tim dapat dilihat pada Tabel dibawah :

Target penjualan Harian		
Variable Target	Target	Nilai
Temabakau	70	1.190.000
Alat Linting	10	120.000
Busa	15	90.000
Paper	100	200.000
Total	195	1.600.000

Tabel 5.2 Target Penjualan

Jika sistem seles ini berjalan sesuai rencana makan diprediksikan akan menambah keuntungan yang diperoleh usaha rumahan Berdikari Bako Bekasi cabang Chandrabaga sebesar 27.900.000 untuk setiap tim dalam waktu 1 bulan, hitungan terperinci dapat dilihat pada Tabel di bawah ini :

Estimasi Pendapatan perbulan untuk 1 tim			
Variable	Laba	Modal	Laba Bersih
Tembaku	35.700.000	14.700.000	21.000.000
Alat	3.600.000	1.500.000	2.100.000
Busa	2.700.000	900.000	1.800.000
Paper	6.000.000	3.000.000	3.000.000
Total	48.000.000	20.100.000	27.900.000

Tabel 5.3 Tabel Pendapatan

