

## **BAB VI**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

Dari hasil pengolahan data dan analisis data yang telah dilakukan pada bab sebelumnya maka dapat ditarik kesimpulan dari hasil analisis hasil penelitian dan saran dari hasil penelitian yang telah dilakukan.

#### **6.1 Kesimpulan**

Berdasarkan hasil penelitian, pengolahan data dan analisis data pada bab sebelumnya maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Dari hasil aspek pemasaran sudah bagus karena antusias sebuah komunitas *skateboard* terhadap pembangunan usaha *skateshop* sangat dibutuhkan dalam transaksi ataupun pembelian *sparepart skateboard*.
2. Kemudian dari hasil perbandingan tempat dan juga perlengkapan toko dalam mendukung operasional pelayanan dan juga display *sparepart* sangat memenuhi kriteria dalam aspek teknis, karena tempat rencana usaha berada di tempat strategis selain itu perlengkapan juga tidak terlalu penuh.
3. Dari hasil aspek keuangan sangat mendukung dalam jangka waktu 4 tahun karena dalam jangka 4 tahun perusahaan tidak mengalami kerugian, namun dalam perbandingan bunga deposit sangat tinggi maka dari aspek keuangan tidak layak karena dalam jangka 4 tahun bunga deposit lebih tinggi dari pada laba usaha *skateshop*.
4. Dari hasil aspek sosial sangat mendukung adanya usaha *skateshop* karena banyaknya masyarakat yang mengetahui olah raga *skateboard* adalah olah raga positif dan sebagian besar masyarakat tertarik pada produk yang berhubungan dengan *skateboard* baik dari gambar ataupun merk.
5. Dalam manajemen risiko dapat dikatakan layak karena penanganan risiko dapat menutup kerugian *skateshop* walaupun produk tidak laku sama sekali. Selain mengatasi risiko, pembatan merk berupa kaos juga dapat mendapatkan keuntungan 55% dari pembuatan merk tersebut. dalam diskon 20% juga tidak mengalami kerugian walaupun keuntungan tidak terlalu besar

## 6.2 Saran

Berdasarkan kesimpulan tersebut, maka saran yang dapat diberikan dalam pembangunan *skateshop* di kota Madiun adalah sebagai berikut:

1. Pada aspek keuangan sangat tidak mendukung karena bunga deposit bank lebih tinggi di bandingkan dari laba usaha *skateshop*. Oleh karena itu usaha atau penelitian diharapkan memperhitungkan laba bersih *skateshop* melebihi 4 tahun waktu usaha.
2. Hendaknya memeperhitungkan pajak usaha pertahun, dan juga rata-rata biaya biaya listrik dan air dalam satu tahun agar perhitungan lebih menyeluruh dalam segi aspek finansial.
3. Memperhitungkan harga sewa tempat pertahun apakah nominal sewa mengalami kenaikan tiap tahun
4. Jika pendapatan pertahun masih belum memenuhi target hendaknya memperluas pasar dengan menggunakan sistem *online*.

## DAFTAR PUSTAKA

- Anityasari, Wessiani. 2011. Analisa Kelayakan Usaha Dilengkapi Kajian Manajemen Risiko. Edisi pertama. Penerbit: Guna Widya. Surabaya.
- Fahmi. 2014. Manajemen Resiko. Edisi kelima. Penerbit: ALFABETA. Bandung.
- Husnan, Muhammad. 2014. Studi Kelayakan Proyek Bisnis. Edisi kelima. Penerbit: Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen YKPN. Yogyakarta
- Kotler, Philip. 2000. Manajemen Pemasaran. Edisi Milenium. Penerbit: Prenhallindo. Jakarta.
- Ma'ruf. 2006. Pemasaran Ritel. Cetakan kedua. PT Gramedia Pustaka Utama. Jakarta.
- Nugroho, 2014. "Analisis Kelayakan Usaha Pencucian Kendaraan Bermotor Studi Kasus Purwokerto Timur Jawa Tengah". Jurusan Teknik Industri Insitut Teknologi Nasional (Itenas) Bandung Vol. 1. No. 3. Januari 2014.
- Sapoetra. 2015. Cara Menghitung Kuesioner Skala Likert. <http://naufansapoetra.blogspot.co.id/2015/11/cara-menghitung-kuesioner-skala-likert.html>. diunduh pada tanggal 10 desember 2016
- Setiadi. 2003. Perilaku Konsumen. Edisi pertama. Penerbit: Predana Media. Jakarta Timur.
- Sundjaja, Ridwan. 2003. Manajemen Keuangan Satu. Edisi Kelima, Literata Lintas Media. Jakarta.
- Sutojo. 2002. Sudi Kelayakan Proyek. Edisi Baru. Penerbit: PT Damar Mulya Pustaka. Jakarta
- Tjiptono. 2008. Strategi Pemasaran. Edisi ketiga. Penerbit: CV ANDI OFFET. Yogyakarta.
- Umar. 2002. Riset Pemasaran Dan Perilaku Konsumen. Cetakan kedua. Penerbit: PT Gramedia Pustaka Utama. Jakarta.
- Utami, 2012. Manajemen Ritel. Edisi kedua. Penerbit: Salemba empat. Jakarta.
- Vinci. 2009. Manajemen Bisnis Eceran. Cetakan pertama. Penerbit: Sinar Baru Algensindo. Bandung.