

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan hasil analisis data yang telah disajikan pada bab empat maka pada bab lima ini penulis akan mengambil kesimpulan hasil penelitian yang telah dilakukan. Kesimpulan hasil penelitian tersebut adalah sebagai berikut:

5.1. Kesimpulan

1. Hasil analisis lingkungan:

- a. Endru Cell menetapkan lokasi dibukanya gerai *retail shop* di jalan Perumda II Gergunung Nomor 31, Klaten dengan pertimbangan bahwa lokasi tersebut merupakan daerah yang cukup ramai (padat penduduk) dan tidak membutuhkan uang sewa dikarenakan milik sendiri.
- b. Tata letak gerai Endru Cell telah didesain sebaik mungkin untuk kenyamanan konsumen maupun karyawan.
- c. Untuk memperlancar kegiatan usaha Endru Cell telah melengkapi gerai dengan komputer dan sarana pendukung lainnya (*printer, bluetooth, Infra red port, Cable data, Card reader* dll) yang berteknologi tinggi.
- d. Mayoritas konsumen yang membeli produk aksesoris, *voucher* isi ulang, kartu perdana, *download*, adalah kaum remaja (pelajar/mahasiswa). Mengacu hal tersebut maka pihak manajemen Endru Cell mendesain gerai *retail shop* dengan memperhatikan selera anak muda masa kini.
- e. Berdirinya gerai *retail shop* Endru Cell membawa dampak yang positif baik dari sisi sosial usaha maupun ekonomi usaha. Dampak dari sosial

usaha diwujudkan dalam bentuk pemberian layanan/kemudahan bagi masyarakat untuk membeli produk-produk yang berhubungan dengan telepon seluler (kartu perdana, *voucer*, aksesoris, dan lain sebagainya). Sedangkan dampak ekonomi usaha bagi masyarakat adalah memberikan lapangan kerja bagi masyarakat sekitar gerai *retail shop* Endruw Cell.

2. Analisis Pasar

- a. Berdasarkan data yang diperoleh dari pihak manajemen Endru Cell dapat diketahui bahwa pendapatan kotor selama periode Januari sampai Desember 2005 selalu meningkat. Hasil analisis regresi yang digunakan untuk mengestimasi pendapatan kotor periode Januari sampai Desember 2006 akan mengalami peningkatan.
- b. Biaya tenaga kerja yang dikeluarkan pihak manajemen selama periode Januari sampai Desember 2005 adalah sebesar Rp.11.340.000. Biaya listrik sebesar Rp. 360.000. Biaya iklan sebesar Rp. 2.400.000. Biaya lain-lain (THR, dan *social activity*) sebesar Rp. 1.450.000. Dan penyusutan sebesar Rp. 335.416 per bulan.

3. Analisa persaingan

- a. Pasar telepon seluler maupun aksesoris pendukungnya di kota Klaten sangat menjanjikan. Dimana permintaan konsumen akan kebutuhan sarana telekomunikasi semakin meningkat. Berdasarkan hal tersebut maka bisnis *retail shop* masih menjanjikan keuntungan bagi pengusaha. Berdasarkan hal tersebut maka pihak manajemen Endru Cell memutuskan untuk

menerjuni bisnis tersebut dengan membukai gerai di Jalan Perumda II Gergunung Nomor 31, Klaten.

- b. Endru Cell menetapkannya harga jual aksesoris sebesar modal awal ditambah keuntungan sebesar 15%. Untuk *voucher* isi ulang keuntungan yang diperoleh antara Rp. 500 sampai dengan Rp. 2.000.
- c. Promosi penjualan dilakukan melalui media massa yaitu surat kabar harian Kedaulatan Rakyat.
- d. Pihak manajemen Endru Cell bekerja sama dengan beberapa *suplier* dalam memasok produk-produk yang berhubungan dengan telepon seluler.
- e. Produk yang dijual di Endru Cell adalah aksesoris telepon selular, *voucher* isi ulang, paket perdana (*stater pack*), serta produk jasa berupa *down load* nada dering, *wallpaper*, lagu, dan aplikasi *software*. Pendapatan terbesar dari Endru Cell adalah dari penjualan *voucher* isi ulang, diikuti dengan penjualan aksesoris telepon selular, dan yang terakhir adalah untuk jasa *down load*.
- f. Endru Cell menggunakan strategi harga murah untuk menciptakan image yang baik bagi perusahaan serta untuk menarik minat konsumen.

4. Analisis Industri

a. Aspek Lingkungan Internal-Eksternal Perusahaan (Analisa *SWOT*)

1) Kekuatan Internal

- Letak Endru Cell yang strategis karena berada di jalan utama antara Klaten – Solo, dan Klaten Boyolali yang memiliki mobilitas masyarakat yang besar, serta di daerah/kawasan padat penduduk.

- Modal usaha dari Endru Cell merupakan modal pribadi, sehingga pihak manajemen Endru Cell tidak memiliki kewajiban tertentu pada pihak lain.
- Pihak manajemen Endru Cell selalu melengkapi koleksi aksesoris, *download* nada dering, *wallpaper*, aplikasi *software*, yang *up to date*, dan nominal *vouche* yang bervariasi sehingga menarik minat konsumen untuk datang.

2) Kelemahan Internal

- Sebagai perusahaan perorangan, keterbatasan modal dan keberlangsungan perusahaan tergantung pada pemiliknya.

3) Kesempatan Eksternal

- Semakin berkembangnya dunia telekomunikasi di Indonesia pada umumnya dan Kiaten pada khususnya semakin memperluas kesempatan Endru Cell untuk semakin berkembang.
- Memiliki target pasar yang jelas, terutama dalam memenuhi kebutuhan akan *voucher* isi ulang bagi konsumen sekitar *retail shop*.

4) Ancaman Eksternal

- Adanya pesaing lama yang sudah dikenal oleh konsumen dan memiliki modal yang lebih besar hingga mampu menyediakan koleksi/kebutuhan konsumen secara spesifik.

- Strategi usaha dari pesaing baru yang memiliki modal lebih besar dengan mendirikan usaha serupa yang menyebabkan persaingan semakin keras.

b. Pengawasan Proyek

Pengawasan selama operasional Endru Cell selain dilakukan oleh pihak manajemen sekaligus pemilik juga dilakukan oleh seorang pengelola yang ditunjuk sebagai tangan kanan pemilik untuk mengkoordinasikan semua kegiatan usaha terutama yang berhubungan dengan pengambilan keputusan yang mendesak.

c. Analisa aspek finansial

- 1) Modal kerja yang dibutuhkan oleh manajemen Endru Cell untuk menjalankan usaha bisnis *retail shop* sebesar Rp. 9.050.000, serta harga pokok pembelian barang-barang kebutuhan *retail shop* sebesar Rp. 15.050.000.
- 2) Estimasi pendapatan Endru Cell selama periode Januari sampai Desember 2006 adalah sebesar Rp. 231.633.050.
- 3) Estimasi gaji karyawan selama periode Januari sampai Desember 2006 adalah sebesar Rp. 11.307.343. Estimasi biaya lain-lain (THR, dan *social activity*) selama periode tahun 2006 adalah sebesar Rp. 3.049.563. Estimasi harga pokok penjualan selama periode tahun 2006 adalah sebesar Rp. 191.645.247. Biaya listrik selama periode tahun 2006 adalah sebesar Rp. 360.000. Biaya iklan selama periode tahun 2006 adalah sebesar Rp. 2.400.000.

- 4) Penyusutan peralatan per bulan adalah sebesar Rp. 335.420.
- 5) *Proceeds* dapat diperoleh dari laba ditambah penyusutan. *Proceeds* merupakan aliran kas yang diharapkan masuk sebagai hasil investasi. Hasil perhitungan *proceeds* Endru Cell adalah sebesar Rp. 18.957.618.
- 6) *Payback period* yang dihasilkan dari investasi Endru Cell adalah 6 bulan 4 hari.
- 7) Dari hasil analisa IRR, dapat diketahui bahwa IRR *retail shop* Endru Cell adalah sebesar 26,46%.

5.2. Saran

Berdasarkan hasil analisis data dan kesimpulan di atas maka penulis memberikan saran kepada pihak manajemen Endru Cell yaitu sebagai berikut:

1. Berdasarkan hasil analisis dari berbagai macam aspek (pemasaran, teknis, manajemen, dan finansial) dapat diketahui bahwa *retail shop* pada dasarnya layak untuk dijalankan, Gerai *retail shop* Endru Cell telah berada pada lokasi yang tepat dimana pesaing belum banyak, menjanjikan keuntungan sebesar 26%, dan jenis usaha kecil sistem pengawasan yang dilakukan cukup mudah.
2. Untuk dapat mengembnagkan usaha sebaiknya pihak manajemen Endru Cell mengembangkan usaha dengan melengkapi gerai dengan penjualan produk telepon seluler baik baru maupun bekas, dimana permintaan akan produk telepon seluler semakin besar. Hal ini dengan tujuan untuk semakin meningkatkan volume penjualan perusahaan.

3. Pihak manajemen Endru Cell sebaiknya memiliki tenaga ahli yang mampu memperbaiki (mereparasi) telepon seluler yaitu dengan menyediakan jasa *service* telepon seluler. Cara yang dapat dilakukan oleh pihak manajemen Endru Cell untuk memperoleh tenaga ahli tersebut dapat dilakukan melalui perekrutan tenaga baru maupun memberikan pelatihan (*training*) kepada karyawan yang telah ada.



DAFTAR PUSTAKA

Dharmesta, Basu Swastha, dan Irawan., (1990), *Manajemen Pemasaran Modern*, Cetakan Kedua, Penerbit Alfabeta, Bandung.

Bennet, J, (1998), *Management Strategy*, 11th edition. NJ: Pearson Education Inc.

Kotler, Philip., (1997), *Dasar-Dasar Pemasaran*, Jilid 2, Penerbit PT. Prenhallindo, Jakarta.

Lukas Setia Atmaja., (1997), *Manajemen Keuangan*, Buku 1, Penerbit Andy Offset, Yogyakarta.

Masud, M., (1977), *Manajemen Keuangan*, Edisi Ketujuh, Penerbit Rieneka Cipta, Jakarta.

Sartono, (1998), *Studi Kelayakan Bisnis*, Cetakan Kelima Penerbit Erlangga, Jakarta.

Shimp, Terence A., (2000), *Management Strategy*, 5th Ed. New Jersey: Prentice Hall.

Stanton. J, William, (1997), *Fundamentals of Marketing*, 10th Ed. New York, MC Graw Hill, Inc.

Tjiptono, Fandy., (2002), *Strategi Pemasaran*, Edisi 2, Cetakan 6, Penerbit Andi Offset, Yogyakarta.

serviens in lumine veritatis

LAMPIRAN



**LABA/RUGI PERUSAHAAN
PERIODE JANUARI - DESEMBER 2005**

	Januari	Februari	Maret	April	Mei	Juni	Juli	Agustus	September	Oktober	November	Desember
Penjualan	17,552,750	17,789,500	18,100,500	17,985,700	18,250,200	18,336,000	18,421,520	18,564,500	18,354,200	18,950,400	19,950,100	19,221,400
HPP	15,050,000	15,125,000	15,310,000	15,500,000	15,572,000	15,721,000	15,665,000	15,705,000	15,457,000	15,955,000	16,205,000	15,704,200
Biaya:												
Bi. Tng Kerja	950,000	938,000	950,000	944,000	950,000	944,000	950,000	950,000	944,000	950,000	920,000	950,000
Listrik	30,000	30,000	30,000	30,000	30,000	30,000	30,000	30,000	30,000	30,000	30,000	30,000
Lain-lain	50,000	50,000	50,000	50,000	50,000	50,000	50,000	100,000	50,000	50,000	850,000	50,000
Penyusutan	335,416	335,416	335,416	335,416	335,416	335,416	335,416	335,416	335,416	335,416	335,416	335,416
Iklan	200,000	200,000	200,000	200,000	200,000	200,000	200,000	200,000	200,000	200,000	200,000	200,000
Laba Kotor	2,502,750	2,664,500	2,790,500	2,485,700	2,678,200	2,615,000	2,756,520	2,859,500	2,897,200	2,995,400	3,745,100	3,517,200
Laba bersih	937,334	1,111,084	1,225,084	926,284	1,112,784	1,055,584	1,191,104	1,244,084	1,337,784	1,429,984	1,409,684	1,951,784

Regression: Estimasi Penerimaan Kas

Variables Entered/Removed^b

Model	Variables Entered	Variables Removed	Method
1	X ^a		Enter

a. All requested variables entered.

b. Dependent Variable: Y

Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	,885 ^a	,784	,762	320356.66132

a. Predictors: (Constant), X

ANOVA^b

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	4E+012	1	3.724E+012	36,287	,000 ^a
	Residual	1E+012	10	1.026E+011		
	Total	5E+012	11			

a. Predictors: (Constant), X

b. Dependent Variable: Y

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients		Sig.
		B	Std. Error	Beta	t	
1	(Constant)	18456398	92479,002		199,574	,000
	X	143044.62	23746,416	,885	6,024	,000

a. Dependent Variable: Y

Regression: HPP

Variables Entered/Removed^b

Model	Variables Entered	Variables Removed	Method
1	X ^a		Enter

a. All requested variables entered.

b. Dependent Variable: Y

Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	,821 ^a	,674	,641	195557.54378

a. Predictors: (Constant), X

ANOVA^b

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	8E+011	1	7.894E+011	20,642	,001 ^a
	Residual	4E+011	10	38242752930		
	Total	1E+012	11			

a. Predictors: (Constant), X

b. Dependent Variable: Y

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients		Sig.
		B	Std. Error	Beta	t	
1	(Constant)	15580767	56452,600		275,997	,000
	X	65858,242	14495,690	,821	4,543	,001

a. Dependent Variable: Y

Regression: Gaji Karyawan

Variables Entered/Removed^b

Model	Variables Entered	Variables Removed	Method
1	X ^a		Enter

a. All requested variables entered.

b. Dependent Variable: Y

Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	,213 ^a	,046	-,050	9017,93086

a. Predictors: (Constant), X

ANOVA^b

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	38769231	1	38769230,769	,477	,506 ^a
	Residual	8E+008	10	81323076,923		
	Total	9E+008	11			

a. Predictors: (Constant), X

b. Dependent Variable: Y

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients		Sig.
		B	Std. Error	Beta	t	
1	(Constant)	945000.00	2603,252		363,007	,000
	X	-461,538	668,454	-,213	-,690	,506

a. Dependent Variable: Y

Regression: Biaya Lain-lain

Variables Entered/Removed^b

Model	Variables Entered	Variables Removed	Method
1	X ^a		Enter

a. All requested variables entered.

b. Dependent Variable: Y

Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	,398 ^a	,159	,074	221343.40499

a. Predictors: (Constant), X

ANOVA^b

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	9E+010	1	92362637363	1,885	,200 ^a
	Residual	5E+011	10	48992902930		
	Total	6E+011	11			

a. Predictors: (Constant), X

b. Dependent Variable: Y

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients		Sig.
		B	Std. Error	Beta	t	
1	(Constant)	120833.33	63896,337		1,891	,088
	X	22527,473	16407,065	,398	1,373	,200

a. Dependent Variable: Y

Regression: Estimasi Pendapatan Kotor

Variables Entered/Removed^b

Model	Variables Entered	Variables Removed	Method
1	X ^a		Enter

a. All requested variables entered.

b. Dependent Variable: Y

Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	,811 ^a	,658	,624	237140.06952

a. Predictors: (Constant), X

ANOVA^b

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	1E+012	1	1.084E+012	19,282	,001 ^a
	Residual	6E+011	10	56235412570		
	Total	2E+012	11			

a. Predictors: (Constant), X

b. Dependent Variable: Y

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients		Sig.
		B	Std. Error	Beta	t	
1	(Constant)	2875630.8	68456,441		42,007	,000
	X	77186,374	17577,991	,811	4,391	,001

a. Dependent Variable: Y

TABEL DISTRIBUSI T 5%

DF	10%	5%	DF	10%	5%	DF	10%	5%	DF	10%	5%
1	6.314	12.706	51	1.675	2.008	101	1.660	1.984	151	1.655	1.976
2	2.920	4.303	52	1.675	2.007	102	1.660	1.983	152	1.655	1.976
3	2.353	3.182	53	1.674	2.006	103	1.660	1.983	153	1.655	1.976
4	2.132	2.776	54	1.674	2.005	104	1.660	1.983	154	1.655	1.975
5	2.015	2.571	55	1.673	2.004	105	1.659	1.983	155	1.655	1.975
6	1.943	2.447	56	1.673	2.003	106	1.659	1.983	156	1.655	1.975
7	1.895	2.365	57	1.672	2.002	107	1.659	1.982	157	1.655	1.975
8	1.860	2.306	58	1.672	2.002	108	1.659	1.982	158	1.655	1.975
9	1.833	2.262	59	1.671	2.001	109	1.659	1.982	159	1.654	1.975
10	1.812	2.228	60	1.671	2.000	110	1.659	1.982	160	1.654	1.975
11	1.796	2.201	61	1.670	2.000	111	1.659	1.982	161	1.654	1.975
12	1.782	2.179	62	1.670	1.999	112	1.659	1.981	162	1.654	1.975
13	1.771	2.160	63	1.669	1.998	113	1.658	1.981	163	1.654	1.975
14	1.761	2.145	64	1.669	1.998	114	1.658	1.981	164	1.654	1.975
15	1.753	2.131	65	1.669	1.997	115	1.658	1.981	165	1.654	1.974
16	1.746	2.120	66	1.668	1.997	116	1.658	1.981	166	1.654	1.974
17	1.740	2.110	67	1.668	1.996	117	1.658	1.980	167	1.654	1.974
18	1.734	2.101	68	1.668	1.995	118	1.658	1.980	168	1.654	1.974
19	1.729	2.093	69	1.667	1.995	119	1.658	1.980	169	1.654	1.974
20	1.725	2.086	70	1.667	1.994	120	1.658	1.980	170	1.654	1.974
21	1.721	2.080	71	1.667	1.994	121	1.658	1.980	171	1.654	1.974
22	1.717	2.074	72	1.666	1.993	122	1.657	1.980	172	1.654	1.974
23	1.714	2.069	73	1.666	1.993	123	1.657	1.979	173	1.654	1.974
24	1.711	2.064	74	1.666	1.993	124	1.657	1.979	174	1.654	1.974
25	1.708	2.060	75	1.665	1.992	125	1.657	1.979	175	1.654	1.974
26	1.706	2.056	76	1.665	1.992	126	1.657	1.979	176	1.654	1.974
27	1.703	2.052	77	1.665	1.991	127	1.657	1.979	177	1.654	1.973
28	1.701	2.048	78	1.665	1.991	128	1.657	1.979	178	1.653	1.973
29	1.699	2.045	79	1.664	1.990	129	1.657	1.979	179	1.653	1.973
30	1.697	2.042	80	1.664	1.990	130	1.657	1.978	180	1.653	1.973
31	1.696	2.040	81	1.664	1.990	131	1.657	1.978	181	1.653	1.973
32	1.694	2.037	82	1.664	1.989	132	1.656	1.978	182	1.653	1.973
33	1.692	2.035	83	1.663	1.989	133	1.656	1.978	183	1.653	1.973
34	1.691	2.032	84	1.663	1.989	134	1.656	1.978	184	1.653	1.973
35	1.690	2.030	85	1.663	1.988	135	1.656	1.978	185	1.653	1.973
36	1.688	2.028	86	1.663	1.988	136	1.656	1.978	186	1.653	1.973
37	1.687	2.026	87	1.663	1.988	137	1.656	1.977	187	1.653	1.973
38	1.686	2.024	88	1.662	1.987	138	1.656	1.977	188	1.653	1.973
39	1.685	2.023	89	1.662	1.987	139	1.656	1.977	189	1.653	1.973
40	1.684	2.021	90	1.662	1.987	140	1.656	1.977	190	1.653	1.973
41	1.683	2.020	91	1.662	1.986	141	1.656	1.977	191	1.653	1.972
42	1.682	2.018	92	1.662	1.986	142	1.656	1.977	192	1.653	1.972
43	1.681	2.017	93	1.661	1.986	143	1.656	1.977	193	1.653	1.972
44	1.680	2.015	94	1.661	1.986	144	1.656	1.977	194	1.653	1.972
45	1.679	2.014	95	1.661	1.985	145	1.655	1.976	195	1.653	1.972
46	1.679	2.013	96	1.661	1.985	146	1.655	1.976	196	1.653	1.972
47	1.678	2.012	97	1.661	1.985	147	1.655	1.976	197	1.653	1.972
48	1.677	2.011	98	1.661	1.984	148	1.655	1.976	198	1.653	1.972
49	1.677	2.010	99	1.660	1.984	149	1.655	1.976	199	1.653	1.972
50	1.676	2.009	100	1.660	1.984	150	1.655	1.976	200	1.653	1.972