BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

Sebagai penutup dalam skripsi ini , penulis akan menyampaikan kesimpulan dan saran sebagai berikut dengan merujuk kepada hasil penelitian dan pembahasan pada bab sebelumnya, yaitu:

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis dan penelitian terhadap Lapangan Futsal BNZ, maka perencanaan bisnis yang dapat diterapkan oleh Lapangan Futsal BNZ antara lain :

1. Melakukan sejumlah kegiatan pemasaran melalui promosi dengan cara pemberian harga spesial bagi konsumen yang melakukan pengambilan keramik dalam jumlah tertentu.
2. Memberikan kualitas pelayanan yang maksimal terhadap konsumen dengan cara memberikan pelayanan yang cepat , ramah serta tepat.
3. Memilih lokasi tempat bisnis yang dapat dijangkau dengan mudah oleh konsumen
4. Memilih segmen konsumen yang paling potensial.
5. Melakukan Pra perkiraan keuangan terlebih dahulu apakah bisnis Lapangan Futsal BNZ ini akan menghasilkan keuntungan atau tidak.

5.2. Saran

Bisnis lapangan Futsal BNZ yang penulis ajukan di sini memang tidak layak, berdasarkan tinjauan dari analisis kelayakan yang mencakup berbagai aspek keuangan, dan aspek-aspek penunjang yang lain. Hal ini semata-mata hanya disebabkan lokasi yang penulis pilih memang termasuk daerah yang elit, sehingga harga tanahnya sangat mahal.Lokasi ini tetap penulis gunakan, karena memang sudah menjadi tujuan dari pemilik lapangan Futsal BNZ.

Usaha bisnis lapangan futsal ini, tetap merupakan bisnis yang sangat bagus dan menjanjikan, berdasarkan pola hidup masyarakat perkotaan, yang sangat mementingkan olah raga sebagai penunjang hidup sehat. Selain itu masyarakat membutuhkan tempat untuk bersosialisasi dan juga melakukan berbagai hubungan bisnis. Olah raga futsal memenuhi kebutuhan masyarakat ini, sehingga kebutuhan akan lapangan futsal yang nyaman dan elegan sangat besar.

Berdasarkan hal-hal tersebut di atas, penulis meyakini bahwa bisnis ini sangat layak dan menjanjikan, dengan memperhatikan beberapa hal berikut ini.

1. Mencari lokasi tanah yang strategis, dalam arti mudah dijangkau, tetapi dengan harga yang tidak terlalu tinggi.
2. Membangun lebih dari satu lapangan, sehingga pemasukkan dari persewaan lapangan bisa lebih maksimal, tetapi dengan lokasi harga tanah yang harga nya lebih terjangkau
3. Bila memungkinkan, lapangan dibangun ditempat bekas gudang barang yang memiliki tanah yang cukup luas utuk dapat dibangun lapangan futsal dan sudah tidak terpakai, sehingga menghemat biaya dalam pembangunan lapangan futsal (biaya keluar hanya untuk pembangunan lapangan futsal, tanpa harus membeli tanah).

4. Pemilihan karyawan yang ramah dan sigap sehingga memberi rasa nyaman dan betah bagi para konsumen
5. Bila memungkinkan, bisnis ini juga dilengkapi sarana untuk keperluan bisnis, atau ruangan yang bisa digunakan untuk para pelajar untuk belajar dan mengerjakan tugas-tugas mereka.

UNIVERSITAS KATOLIK SOEGIJAPRANATA