

## BAB V

### PENUTUP

#### 5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang sudah dilakukan mengenai perencanaan bisnis politur pada perusahaan Politur Gazebo Semarang dilihat dari aspek hukum, aspek pemasaran, aspek operasi, aspek sumber daya manusia dan aspek keuangan, kesimpulan yang dapat diambil adalah:

1. Berdasarkan seluruh rencana dan seluruh aspek hukum, aspek pemasaran, aspek operasi, aspek sumber daya manusia dan aspek keuangan yang ada menunjukkan nilai positif, maka rencana bisnis Politur Gazebo layak untuk dijalankan karena dapat memberikan pengembalian nilai investasi yang layak
2. Berdasarkan aspek hukum, Badan usaha yang dipilih oleh Politur Gazebo untuk produk politur ini adalah CV. Untuk mengajukan izin ini ada persyaratan yang diberikan antara lain identitas diri, akta notaris, Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP), Surat Keterangan Domisili Usaha (SKDU), Nomor Ijin Berusaha (NIB). SKDU adalah izin usaha yang dikeluarkan oleh kantor kelurahan di mana tempat usaha Anda berada. Dokumen ini dibuat untuk mengurus berbagai dokumen terkait pendirian sebuah badan usaha, seperti SIUP, NPWP, NIB. Kepengurusan SIUP dilakukan di Kantor Dinas Perdagangan atau Kantor Pelayanan Perizinan setempat. NIB dapat diurus di Dinas Penanaman Modal dan Pelayanan Terpadu Satu Pintu Kota Semarang di balai kota Semarang.
3. Berdasarkan aspek pemasaran, segmentasi pasar dari Politur Gazebo adalah konsumen dengan usia 20-30 tahun, memiliki pekerjaan sebagai karyawan swasta serta memiliki pendapatan per bulan Rp 2.500.000-5.000.000 Fokus Politur Gazebo diposisikan sebagai politur yang memiliki ukuran kecil yaitu 250 ml. Harga jual dari Politur Gazebo dengan kemasan 250 ml adalah Rp

15.000 per botol. Tempat produksi Politur Gazebo adalah di kawasan Genuk karena truk pengangkut bahan baku mudah mencapai lokasi dari Politur Gazebo. Promosi yang dilakukan adalah melalui media sosial dan brosur. Permintaan Politur Gazebo dari perhitungan jumlah permintaan produk pesaing adalah sebanyak 36.000 botol per tahun.

4. Berdasarkan aspek operasi, Politur Gazebo akan beroperasi di Semarang Timur. Pemilihan lokasi ini adalah karena lokasi Semarang Timur mudah dijangkau oleh angkutan bahan baku. Jumlah kapasitas produksi maksimal Politur Gazebo adalah 5.000 botol dalam sebulan sehingga untuk harian adalah sebanyak 200 botol dalam satu hari dengan 25 hari kerja. Namun permintaan pasar diasumsikan sebanyak 100 botol dalam satu hari yaitu 50% dari kapasitas produksi. Pengadaan bahan baku sherlak, thinner, pasta resin Br 106, ZNO dan pigmen akan dilakukan dengan cara mengambil dari supplier bahan baku sherlak, thinner, pasta resin Br 106, ZNO dan pigmen yang dapat memberikan jaminan penyediaan secara kontinu dalam periode satu tahun kontrak
5. Berdasarkan aspek segi sumber daya manusia, yang dapat memberikan jaminan penyediaan secara kontinu dalam periode satu tahun kontrak yang akan dilatih langsung oleh pemilik yaitu dengan on the job training dengan trial dan error. Keamanan dan keselamatan kerja pegawai Politur Gazebo juga diperhatikan dengan cara diwajibkan menggunakan sarung tangan, sepatu boot, masker dan penutup rambut.
6. Berdasarkan aspek keuangan, rencana bisnis Politur Gazebo layak untuk dijalankan karena nilai NPV yang positif, PI lebih besar dari 1, IRR yang lebih besar dari bunga bank dan pengembalian modal dalam empat bulan.

## 5.2 Saran

Berdasarkan hasil penelitian, saran yang dapat diberikan untuk rencana bisnis Politur Gazebo adalah sebagai berikut:

1. Politur Gazebo perlu untuk melakukan pemetaan pada toko besi, cat maupun toko penjual sangkar di daerah Semarang untuk melakukan distribusi secara efektif. Agar sales dapat menjual politur dengan merata pada setiap daerah semarang dengan membuat list sesuai letak lokasi toko sehingga lebih mudah dan hemat waktu.
2. Politur Gazebo perlu untuk memberikan pengetahuan kepada toko besi, cat maupun sangkar burung mengenai kelebihan dari Politur Gazebo dari kualitas produk yang diberikan yaitu kemasan kecil dengan ukuran 250ml dan produk politur gazebo dalam pengaplikasiannya lebih cepat kering. Harga dari politur gazebo lebih terjangkau di bandingkan pesaing
3. Politur Gazebo perlu untuk meningkatkan promosi politur gazebo dengan memperbanyak brosur dan memasukan bisnis kedalam online shop yang saat ini yang lebih banyak digunakan oleh masyarakat dalam membeli produk yang di butuhkan.