

BAB VI

PENUTUP

6.1. Kesimpulan

Dari hasil analisis kelayakan usaha Gudeg Koclok mbah Redjo, maka penulis mengambil kesimpulan sebagai berikut Aspek pasar dan pemasaran, dilihat dari lokasi usaha cukup strategis yaitu di area bandara maka setiap harinya akan padat aktivitas-aktivitas manusia dan belum adanya pesaing produk sejenis. Aspek teknis dan teknologis, dipertimbangkan dari harga sewa lahan, bahan baku, ketersediaan tenaga kerja, sarana dan pra sarana serta fasilitas pendukung lainnya telah memenuhi syarat yang telah ditentukan. Aspek manajemen dan SDM, dilihat dari segi usaha, usaha ini masih skala kecil atau menengah dan operasional dilakukan secara kekeluargaan, sehingga tidak masalah jika karyawannya hanya 3 orang dan struktur organisasinya masih sederhana. Aspek hukum, karena usaha ini adalah usaha perorangan yang tidak berbadan hukum, maka memudahkan pihak Usaha Gudeg Koclok Mbah Redjo untuk mengambil keputusan dalam menjalankan kegiatan operasional usaha. Aspek Keuangan, dari semua perhitungan dapat diketahui bahwa nilai *NPV* terbesar dihasilkan yaitu Rp. 257.917.147. dengan i 12% , investasi awal sebesar Rp 36.065.000 dan lama modal kembali 5 bulan 24 hari.

6.2 Saran

Dari beberapa saran yang penulis ajukan ini semoga dapat memberikan manfaat bagi Usaha Gudeg Koclok Mbah Redjo maupun bagi pihak lain yang membutuhkannya, yaitu sebagai berikut :

1. Karena usaha ini menjual produk makanan maka kebersihannya lebih di jaga dan di perhatikan agar dapat menarik minat pembeli.

2. Sebaiknya dilakukan promosi yang lebih efektif mengingat usaha ini masih baru berkembang, agar lebih dikenal masyarakat dan untuk mencapai proyeksi yang sudah direncanakan.
3. Pelayan yang ramah dan cepat merupakan salah satu cara untuk menarik pembeli, hal ini sebaiknya diterapkan oleh pihak Gudeg Koclok Mbah Redjo.