

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan analisis dan pembahasan pada bab sebelumnya maka dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. SPBU Train sebagai bisnis yang layak dan dapat direalisasikan perencanaan bisnisnya, ditinjau dari:
 - a. Besarnya NPV positif sebesar Rp 1.135.958.252,16 atau sekitar 16,68% ,menggambarkan keuntungan optimal yang diperoleh dari bisnis tersebut selama 5 tahun dengan perbandingan suku bunga 15 % per tahunnya.
 - b. Rasio investasi yang cukup efisien yaitu selama 3 tahun 4 bulan 28 hari menunjukkan tingkat pengembalian dana investasi yang lebih cepat dari umur ekonomis investasi yang ditetapkan 5 tahun pada awal perencanaan bisnis tersebut.
 - c. Dengan tingkat bunga IRR sebesar 20,608% lebih besar dari *rate of return* yang ditentukan sebesar 15% diperoleh tingkat pengembalian investasi di masa yang akan datang dengan dselisih yang masih relevan sebesar Rp 82.695,70 dari penerimaan yang diharapkan di masa datang dengan biaya yang dikeluarkan pada awal investasi.
 - d. Besarnya PI 1,17 menggambarkan bahwa pendapatan yang diperoleh dari bisnis tersebut masih lebih besar 1,17 kali dari

biaya yang dikeluarkan pada saat investasi awal artinya bisnis tersebut menguntungkan .

2. Bisnis SPBU sangat atraktif bagi investor di tinjau dari besarnya rata –rata nilai ROI per tahunnya sebesar 26,33%, artinya bahwa bisnis tersebut memiliki tingkat pengembalian investasi yang lebih besar dari rata-rata biaya modal tertimbang sebesar 15%.
3. Bisnis SPBU sangat prospektif di masa yang akan datang karena dengan berlakunya kebijakan baru mengenai penghapusan subsidi yang berdampak pada menurunnya konsumsi BBM masyarakat namun bisnis ini masih tetap menguntungkan , terbukti dengan naiknya pendapatan rata-rata BBM per hari sebesar 20%.
4. Sinergisitas SPBU Train dengan core bisnis PT KAI terlihat dari sumber dana dan kebijakan bisnis SPBU yang mengacu pada aturan dan kebijakan PT KAI.

5.2 Implikasi Penelitian

Berdasarkan hasil penelitian terhadap kelayakan bisnis *non core* SPBU *Train*, maka bisnis ini layak dijalankan karena memiliki nilai keatraktifan yang tinggi bagi investor dan prospektif bagi PT KAI sendiri berdasarkan sinergisitasnya terhadap bisnis *core* PT KAI yakni bisnis ini menjadi sumber pendapatan baru PT KAI melalui pemberdayaan lahan non produktif PT KAI. Melalui pemberdayaan tersebut berbagai bisnis *non core* terintegrasi di dalamnya seperti bisnis *advertising* dan *retail* serta dapat dijadikan sebagai sarana promosi yang efektif dan efisien dalam memperkenalkan jasa dan produk layanan dari

bisnis *core* PT KAI kepada masyarakat. Kondisi ini ditinjau melalui analisis potensial pasar berdasarkan letak demografis SPBU *Train* yang berdekatan di area *shopping center* yang ramai dipadati wisatawan lokal maupun luar kota Bandung dan berada di area *meeting point* kendaraan dari 4 arah jalan.

Mengacu pada layaknya bisnis SPBU ini dijalankan, agar bisnis ini dapat tumbuh dan berkembang dengan baik, maka PT KAI:

1. Dalam pembangunan bisnis SPBU *Train* cukup menyertakan pihak bank sebagai *partner/mitra* dalam rangka pendanaan bisnis tersebut, sehingga akan menghasilkan profit yang lebih besar karena tidak adanya pembagian deviden dengan pihak investor dan ditinjau berdasarkan tingkat pengembalian investasi (*return on investment*) yang cepat dari bisnis tersebut.
2. Harus memiliki sumber daya manusia yang kompeten dan memegang teguh nilai-nilai yang ditanamkan oleh perusahaan, SDM yang kompeten dapat diperoleh melalui pemberian training yang sesuai dengan kebutuhan karyawan dan evaluasi kinerja secara berkala.
3. Untuk menjaga loyalitas *customer* senantiasa inovatif dalam pengembangan jasa dan produk SPBU *Train* mengingat dengan semakin banyaknya pesaing/*rival* dalam bisnis ini yang kemungkinan menawarkan jasa dan produk yang lebih menarik perhatian *customer*, sehingga menyebabkan *customer* loyal berpindah.

5.3 Saran

1. Sebaiknya analisis sensitivitas disamping analisis kelayakan dari bisnis tersebut, hal ini dilakukan untuk mengetahui dampak dari suatu perubahan ekonomi atau kebijakan yang terjadi dan memiliki pengaruh terhadap bisnis tersebut.
2. Analisis *break even point* sebaiknya dilakukan pada semua produk dan dihitung per tahun sehingga diperoleh rata-rata BEP per tahun sehingga dapat diketahui besarnya volume penjualan rata-rata per tahun untuk setiap produk atau jasa pada saat mencapai titik impas.
3. Sebaiknya dalam pembangunan bisnis SPBU cukup menyertakan pihak bank dalam membantu sumber pendanaan bisnis tersebut sebab akan menghasilkan profit yang lebih besar dikarenakan tidak ada pembagian deviden dengan pihak investor dan melihat tingkat pengembalian investasi yang cepat dari bisnis tersebut.