

BAB 5

SIMPULAN DAN SARAN

5.1. Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian dari berbagai aspek yang telah diperoleh, pada Bab sebelumnya. Maka, dapat disimpulkan, bahwa rencana untuk mendirikan PT. Pertama Adhi Karya sebagai manajemen artis dengan *branding* nama ANTARTIKA MANAGEMENT dinyatakan layak berdasarkan kesimpulan sebagai berikut:

a) Perencanaan Bisnis

Perencanaan bisnis yang dimudahkan, karena produk ANTARTIKA MANAGEMENT yaitu SOULVIBE, sudah memiliki pasar yang cukup baik sehingga dengan perencanaan yang baik dalam aspek kelayakan pada bisnis ANTARTIKA MANAGEMENT dapat menghasilkan keuntungan yang tinggi bagi perusahaan.

b) Analisis Kelayakan Bisnis

1. Aspek Pasar dan Pemasaran

Dengan bentuk pasar persaingan monopolistik perusahaan dapat bersaing dengan baik dengan memiliki pasar yang sudah dibina sebelumnya. Dan produk SOULVIBE memiliki keunggulan yang cukup baik untuk menghadapi produk pesaing, juga dengan diferensiasi yang dimiliki produk dapat unggul dalam persaingan pasar industri musik dan hiburan.

Berdasarkan hal tersebut bisnis layak dijalankan.

2. Aspek Operasional

ANTARTIKA MANAGEMENT memiliki taraf yang cukup baik sehingga dapat menunjang kinerja penjualan produk SOULVIBE. Dan dalam hal operasional personil SOULVIBE sudah memiliki peralatan musik yang ada pada rata-rata profesional dalam industri musik dan hiburan.

Berdasarkan hal tersebut bisnis dapat dijalankan.

3. Aspek Manajemen dan Sumber Daya Manusia

Kualitas SDM yang sudah ditargetkan perusahaan adalah SDM yang cukup baik untuk menjalankan konsep bisnis ANTARTIKA MANAGEMENT . dan juga dengan adanya tambahan pelatihan pada masa mendatang akan menambah keunggulan SDM yang dimiliki perusahaan.

Berdasarkan hal tersebut bisnis dapat dijalankan.

4. Aspek Lingkungan Industri

Produk sudah dikenal dalam industri sehingga mempermudah produk untuk bisa bersaing dalam industri musik, juga dengan adanya keunggulan diferensiasi dan inovasi pada penampilan panggung SOULVIBE dapat menjadi keunggulan dalam persaingan industri. Adanya jumlah single pada album SOULVIBE yang menjadi hits dapat dikatakan produk SOULVIBE memiliki kekuatan yang baik pada pasar industri musik dan hiburan.

Berdasarkan hal tersebut bisnis dapat dijalankan.

5. Aspek Ekonomi, Politik, dan Sosial

Kedaaan perekonomian dan politik memungkinkan untuk menjalankan bisnis dengan konsep usaha artis manajemen, dan bisnis perusahaan juga mendukung lingkungan social yang ada.

6. Aspek Yuridis

Dengan adanya kelengkapan tahap perizinan dan ketersediaan nama yang akan digunakan perusahaan juga kemampuan dana dalam melegalisir perusahaan, maka PT. Pertama Adhi Karya dapat dijalankan sebagai perusahaan yang sah secara badan hokum.

7. Aspek Keuangan

Berdasarkan hasil analisa data yang menjadi kriteria kelayakan suatu bisnis yaitu nilai *Net Present Value* (NPV) sebesar Rp. 204,052,455.47 ; *Internal Rate of Return* (IRR) sebesar 27.76% denga tingkat suku bunga yang tinggi yaitu 21% dan 22% ; Profitability Index (PI) sebesar 1.606410647 (>1) ; dan dengan Payback Period yang sangat baik yaitu selama 9 bulan.

Maka, dalam aspek keuangan perencanaan bisnis ANTARTIKA MANAGEMENT dinyatakan layak dijalankan.

c) Keputusan Bisnis

Berdasarkan analisa aspek-aspek kelayakan bisnis, maka konsep bisnis ANTARTIKA MANAGEMENT adalah layak dan dapat dijalankan.

5.2 Saran

Berdasarkan kesimpulan diatas, terdapat beberapa saran yaitu:

1. Perusahaan ini layak dijalankan dan segera didirikan karena memiliki potensial yang baik pada industri musik dan hiburan pada Indonesia.
2. Apabila perusahaan ini sudah berjalan sesuai dengan perencanaan bisnis ANTARTIKA MANAGEMENT, maka perusahaan dapat mengembangkan usaha dengan mencari produk baru yang memiliki nilai jual yang tinggi bagi perusahaan dikemudian hari.

5.3 Keterbatasan Skripsi

Dalam pembuatan skripsi ini telah berusaha untuk dapat membuat sebuah analisis studi kelayakan yang dapat memberikan jawaban yang lebih akurat mengenai kelayakan sebuah bisnis, namun demikian ada beberapa keterbatasan yang dialami selama proses penulisan skripsi ini, yaitu :

1. Proyeksi permintaan penjualan dan juga biaya-biaya lainnya yang berdasarkan asumsi untuk masa mendatang, yang mungkin saja tidak akurat sepenuhnya, karena bisa saja faktor industri dan keadaan ekonomi yang memburuk pada masa depan dapat menjadi lebih rendah ataupun lebih tinggi dan begitu juga dengan pertumbuhan penjualannya.
2. Adanya kesulitan-kesulitan untuk dapat memperoleh data yang jauh lebih akurat tentang data-data sumber yang dimiliki penulis, juga kurang akuratnya data yang di peroleh dari situs atau blog melalui internet.