BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

PT Andi Tippe Sinergy yang bergerak di bidang distribusi bahan bakar minyak industri menunjukkan kelayakan dalam membuka cabang baru di wilayah Kota Palopo, Sulawesi Selatan. Hal ini didasarkan atas hasil analisis dari berbagai aspek yang relevan dalam studi kelayakan bisnis. Wilayah Palopo memiliki potensi pasar yang tinggi, terutama karena kebutuhan energi dari sektor pertambangan dan industri yang signifikan. Hal ini diperkuat dengan rendahnya akses terhadap BBM industri yang tidak bersubsidi di daerah tersebut. Perusahaan telah memenuhi persyaratan administratif sesuai dengan peraturan pemerintah terkait distribusi BBM industri, termasuk perizinan dari BPH Migas, akta notaris, dan NIB. Ini menjadi pondasi penting dalam pengembangan usaha secara legal. Struktur organisasi perusahaan sudah terbentuk secara baik, dengan sistem pengelolaan yang cukup profesional. Komitmen manajemen dalam pengembangan usaha tercermin dari kesiapan modal dan strategi ekspansi. Hasil analisis keuangan menggunakan metode NPV, IRR, ARR*, Payback Period*, dan *Profitability Index* menunjukkan bahwa pembukaan cabang **layak** secara finansial. NPV positif sebesar Rp54.172.428,3, IRR sebesar 11%, dan *Payback Period* hanya 5,49 tahun setara dengan 5 tahun 5 bulan membuktikan proyek memberikan *return* yang baik dalam jangka menengah.

B. Saran

Disarankan kepada perusahaan untuk secara rutin melakukan studi kelayakan sebelum melakukan ekspansi usaha di daerah lain. Studi ini penting sebagai acuan strategi dan mitigasi risiko. Dalam rangka meningkatkan penetrasi pasar di daerah Palopo, perusahaan perlu menyesuaikan strategi pemasaran dengan pendekatan offline yang relevan terhadap kondisi masyarakat yang belum sepenuhnya digital. Disarankan untuk melakukan pembaruan terhadap semua dokumen perizinan dan terus berkoordinasi dengan lembaga pengawas seperti BPH Migas guna menjaga kepatuhan terhadap regulasi yang berlaku. Meskipun hasil keuangan menunjukkan kelayakan, perusahaan tetap perlu memastikan efisiensi biaya operasional agar margin keuntungan tetap stabil. Perlu juga menjaga rasio kas agar operasi cabang tidak terganggu. Guna meningkatkan pelayanan dan efisiensi distribusi, perusahaan perlu terus melatih SDM dan mempertimbangkan adopsi teknologi digital dalam sistem distribusi dan monitoring penjualan.