

**BAB V**

**SIMPULAN DAN SARAN**

**5.1 Simpulan**

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan kepada usaha sepatu Tamanara dengan beberapa tahap yaitu pengumpulan data, pengolahan data, analisis data dan perhitungan hasil akhir, maka peneliti memperoleh kesimpulan yaitu:

1. Jumlah *initial investment* yang dibutuhkan jika pemilik Tamanara akan melakukan ekspansi, tidak melakukan ekspansi dan selisih keduanya adalah sebagai berikut:

Tabel 5.1

*Initial Investment*

<i>Initial Investment</i>	Melakukan Ekspansi	Tidak Ekspansi	Selisih
	Rp 78.250.000	Rp 36.500.000	Rp 41.750.000

Sumber: Data yang diolah

Jumlah *operational cash flow* yang dibutuhkan jika pemilik Tamanara akan melakukan ekspansi, tidak melakukan ekspansi dan selisih keduanya adalah sebagai berikut:

Tabel 5.2

*Operational Cash Flow*

<i>Operational Cash Flow</i>	Melakukan Ekspansi	Tidak Ekspansi	Selisih
Tahun 1	Rp 74.783.250	Rp 35.928.000	Rp 38.855.250
Tahun 2	Rp 130.463.991	Rp 69.739.860	Rp 60.724.131
Tahun 3	Rp 209.985.368	Rp 119.374.236	Rp 60.724.131
Tahun 4	Rp 325.348.390	Rp 190.054.198	Rp 135.294.192
Tahun 5	Rp 485.487.992	Rp 288.514.312	Rp 196.973.680

Sumber: Data yang diolah

2. Hasil perhitungan *capital budgeting* pada usaha sepatu Tamanara dengan menggunakan *payback period*, *net present value*, *profitability index* dan *internal rate of return* menunjukkan layak atau tidaknya usaha sepatu ini melakukan ekspansi.
  - Hasil *payback period* (PP) yaitu 1 tahun 0,57 bulan. Dengan demikian jika pemilik usaha sepatu Tamanara melakukan ekspansi, maka investasi awal yang dikeluarkan akan kembali dalam waktu 1 tahun 0,57 bulan.
  - Hasil *net present value* (NPV) yaitu positif sebesar Rp 229.641.254. Dengan demikian usaha sepatu Tamanara layak untuk melakukan ekspansi karena ada nilai tambah sebesar Rp 229.641.254.
  - Hasil *profitability index* yaitu sebesar 6,5. Dengan demikian usaha ini layak melakukan ekspansi karena  $PI > 1$ , dengan kata lain  $benefit > cost$ .
  - Hasil *internal rate of return* yaitu sebesar 134,87%. Hasil perhitungan *internal rate of return* lebih besar dari *rate of return* yang ditentukan oleh pemilik Tamanara yaitu sebesar 20%, sehingga investasi dapat diterima.
  
3. Usaha sepatu *custom made* Tamanara layak dijalankan karena berdasarkan hasil perhitungan *payback period* (PP) di bawah 5 tahun, *net present value* (NPV) hasilnya positif, *profitability index* lebih besar dari 1, dan *internal rate of return* (IRR) lebih dari tingkat return yang ditentukan. Dengan hasil perhitungan tersebut, maka Tamanara lebih baik melakukan ekspansi. Jika pemilik Tamanara tidak melakukan ekspansi, maka ada kemungkinan usaha ini memiliki lebih banyak pesaing karena tidak berkembang mengikuti permintaan konsumen dan model sepatu yang terbatas, sehingga pendapatan yang diperoleh sedikit. Namun jika melakukan ekspansi, ada beberapa keuntungan yang diperoleh diantaranya Tamanara mampu menerima orderan dengan jenis sepatu yang lebih beragam, jumlah sepatu yang diproduksi meningkat, menghasilkan sepatu dengan model yang lebih bervariasi sesuai dengan permintaan pelanggan dan mendapatkan pendapatan yang lebih besar dari sebelum melakukan ekspansi karena adanya peluang penjualan sepatu *custom made* yang harganya tinggi.

### 5.2 Saran

Berdasarkan simpulan yang sudah dijelaskan di atas, penulis mencoba memberikan beberapa saran sebagai bahan pertimbangan untuk pemilik usaha sepatu Tamanara dalam rangka mengembangkan dan menyempurnakan usahanya menjadi lebih baik terhadap usulan melakukan ekspansi.

Beberapa saran terhadap proses *capital budgeting* dalam penetapan kebijakan investasi pada usaha sepatu Tamanara yaitu:

1. Perusahaan lebih baik membuat catatan keuangan yang lebih rinci seperti aliran kas masuk, kas keluar dan biaya operasi setiap bulannya agar perhitungan dapat lebih detail dan hasil perhitungan *capital budgeting* akan lebih akurat.
2. Usaha sepatu Tamanara merupakan sepatu dengan konsep *custom made*, dengan demikian pemilik beserta karyawannya harus selalu *update* model yang sedang digemari masyarakat dan menyediakan cetakan sepatu dengan model yang terbaru agar dapat menerima pesanan sepatu dengan model yang beragam.
3. Karena banyaknya persediaan cetakan kayu sepatu sebagai aktiva tetap, maka pemilik sebaiknya memanfaatkan aktiva dengan maksimal seperti menerima pesanan sepatu serian (model sedikit dengan kuantitas yang banyak). Sehingga aktiva tetap dipakai berkali-kali dan berfungsi dengan maksimal.
4. Jika proses ekspansi berjalan lancar sesuai dengan perhitungan, maka usaha sepatu Tamanara meninjau kembali proses ekspansi yang sudah dilakukan, jika prosesnya baik dan lancar maka disarankan melakukan ekspansi lagi dengan memperluas tempat produksi atau mendirikan pabrik.

### 4.3 Keterbatasan Penelitian

Setelah melakukan analisis data hingga mendapatkan hasil penelitian, ada beberapa keterbatasan antara lain:

1. Data penjualan per bulan yang kurang lengkap sehingga peneliti hanya menghitung pendapatan Tamanara dengan memprediksi kenaikan penjualan sebesar 20% per tahun dan kenaikan harga sebesar 15% per tahunnya.
2. Data aliran kas masuk dan keluar yang tidak rinci sehingga data tersebut dihitung dengan memprediksi kenaikan *fixed cost* sebesar 10% per tahun, *variable cost* sebelum ekspansi meningkat 13,8% per tahun dari pendapatan dan setelah ekspansi meningkat 15,1% per tahun dari pendapatan, kenaikan biaya operasional sebesar 5% per tahun, dan penyusutan dianggap sama dari tahun 1 hingga tahun 5.
3. Peneliti hanya menganalisis bagian keuangannya saja dan tidak menganalisis aspek lain seperti pemasaran dan strategi penjualan yang berpengaruh juga kepada peningkatan pendapatan Tamanara.