

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

CV."X" merupakan perusahaan yang bergerak dalam industri komponen otomotif dengan segmen pasar sukucadang bebas, yaitu sebagai distributor sukucadang motor. CV."X" berniat melakukan perluasan usaha dengan membuka kantor cabang baru di Semarang. Dan alasan yang mendasari CV."X" melakukan ekspansi adalah sebagai berikut:

- Untuk memperoleh tingkat keuntungan yang lebih besar bagi perusahaan.
- Untuk memenuhi permintaan pasar yang terus berkembang akan produk dari CV."X".
- Memperluas pangsa pasar CV."X" dari produk sejenis perusahaan lain.
- Meminimumkan biaya transportasi, sehingga harga jual produk dapat bersaing.

Dan berdasarkan hasil perhitungan yang telah diperoleh pada bab sebelumnya, penulis dapat menyimpulkan beberapa hal sebagai berikut:

1. Dana investasi awal yang dibutuhkan perusahaan CV."X" untuk membuka kantor cabang baru ini diproyeksikan sebesar 300.000.000,-. Di mana dana tersebut berasal dari modal sendiri perusahaan.
2. Dan taksiran arus kas bersih (*net cash flow*) yang akan diperoleh perusahaan setiap tahunnya dari hasil investasi selama 5 tahun adalah sebagai berikut:

Tabel 5.1
Taksiran Cash Flow
CV."X" Semarang

Tahun	Net Cash Flow
2005	72.091.950
2006	88.774.875
2007	108.240.927
2008	128.726.662
2009	150.856.607

3. Untuk mengetahui kelayakan dari proyek investasi tersebut, perusahaan menggunakan teknik *capital budgeting* dengan metode *payback period*, *net present value*, *interest rate of return*, dan *profitability index*. Di bawah ini adalah hasil dari perhitungan metode-metode tersebut:

- Payback Period → 3thn 2bln 22hari \leq 5 tahun → Diterima
- Net Present Value → 139.037.113 \geq 0 → Diterima
- Interest Rate of Return → 20,94 % \geq 7 % → Diterima
- Profitability Index → 1,46 \geq 1 → Diterima

5.2 Saran

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan dan hasil perhitungan yang telah didapat, penulis mempunyai beberapa saran untuk CV.”X”, yaitu:

1. Perusahaan harus selalu mengikuti perkembangan industri otomotif khususnya daerah Semarang, sehingga perusahaan dapat mengetahui peluang-peluang dan hambatan-hambatan yang akan terjadi di masa yang akan mendatang.
2. Perusahaan perlu memonitor perusahaan pesaing agar dapat selalu bersaing dalam menjalankan usahanya, sehingga perusahaan dapat memperoleh hasil yang diharapkan.
3. Perusahaan perlu melakukan evaluasi secara rutin dan berkesinambungan terhadap ekspansi yang dilakukannya, agar setiap penyimpangan atau kesalahan yang terjadi dapat segera diatasi, sehingga perusahaan dapat terhindar dari kerugian yang besar.
4. Perusahaan harus mencari tenaga kerja yang berkualitas dan memiliki pengalaman di bidangnya, khususnya bagian pemasaran, sehingga hasil penjualan yang diharapkan perusahaan dapat terealisasi.