

BAB VI

KESIMPULAN DAN SARAN

6.1 Kesimpulan

Setelah melakukan studi kelayakan proyek, maka dapat diambil kesimpulan bahwa:

1. Dilihat dari aspek pasar, pembelian mesin Diamondback XL ini layak direalisasikan karena memiliki potensi pasar cukup besar yaitu konsumen akhir yang berprofesi sebagai pegawai negeri/swasta dan wirausahawan, konsumen akhir yang membeli kaos 1 kali dalam 1 bulan, konsumen akhir yang membeli 1 sampai 3 kaos dalam sekali beli, konsumen akhir yang datang ke pameran, konsumen akhir yang membeli untuk keperluan pribadi, kemudian dari agen *reseller* yang memesan untuk dijual kembali, agen *reseller* yang memesan tidak lebih dari 20 kaos tiap bulannya, agen *reseller* dengan anggaran 2 juta hingga 4 juta per bulan, dan agen *reseller* yang datang langsung ke *workshop*.
2. Dilihat dari aspek teknik, pembelian mesin Diamondback XL ini layak untuk direalisasikan. Kebutuhan sumber daya manusia sebanyak 2 orang tenaga kerja, energi dan ruang saat membeli mesin Diamondback XL ini dapat dipenuhi oleh perusahaan. Ketersediaannya pun dapat dikatakan banyak. Oleh karena itu, pembelian mesin Diamondback XL ini layak secara aspek teknik.
3. Dilihat dari aspek finansial, pembelian mesin Diamondback XL ini layak direalisasikan karena perusahaan mampu menyediakan modal dan yang dibutuhkan yaitu Rp679.845.061,00 berdasarkan dari nilai *Project Cost Summary*(PCS). Pembelian mesin Diamondback XL ini memiliki nilai *Net Present Value*(NPV) lebih dari 0(nol) yaitu 1. 816.605.511 dengan tingkat bunga 10%. Nilai *Internal Rate of Return*(IRR) mesin Diamonback XL adalah 76,73% . *Payback Period*(PP) mesin ini adalah 1,3165 tahun. Nilai *Break Even Point*(BEP) mesin Diamondback XL di tahun pertama (2016)

adalah 4402 unit.. Pada pembelian mesin Diamondback XL ini, penjualan kaos dan kenaikan harga produk untuk agen *reseller* merupakan faktor yang paling sensitif dalam memperoleh keuntungan. Nilai *Profitability Index*(PI) dari mesin Diamondback XL lebih dari 1, yaitu 3,672

4. Dilihat dari aspek pasar, pembelian mesin AEOON KYO8 ini layak direalisasikan karena memiliki potensi pasar cukup besar yaitu konsumen akhir yang berprofesi sebagai pegawai negeri/swasta dan wirausahawan, konsumen akhir yang membeli kaos 1 kali dalam 1 bulan, konsumen akhir yang membeli 1 sampai 3 kaos dalam sekali beli, konsumen akhir yang datang ke pameran, konsumen akhir yang membeli untuk keperluan pribadi, kemudian dari agen *reseller* yang memesan untuk dijual kembali, agen *reseller* yang memesan tidak lebih dari 20 kaos tiap bulannya, agen *reseller* dengan anggaran 2 juta hingga 4 juta per bulan, dan agen *reseller* yang datang langsung ke *workshop*.
5. Dilihat dari aspek teknik, , pembelian mesin AEOON KYO8 ini layak untuk direalisasikan. Kebutuhan sumber daya manusia sebanyak 1 orang tenaga kerja, energi dan ruang saat membeli mesin AEOON KYO8 ini dapat dipenuhi oleh perusahaan. Ketersediaannya pun dapat dikatakan banyak. Oleh karena itu, pembelian mesin Diamondback XL ini layak secara aspek teknik.
6. Dilihat dari aspek finansial, pembelian mesin AEOON KYO8 ini layak direalisasikan karena perusahaan mampu menyediakan modal dan yang dibutuhkan yaitu Rp970.889.219 berdasarkan dari nilai *Project Cost Summary*(PCS). Pembelian mesin AEOON KYO8 ini memiliki nilai *Net Present Value*(NPV) lebih dari 0(nol) yaitu 4. 717.561.475 dengan tingkat bunga 10%. Nilai *Internal Rate of Return*(IRR) mesin AEOON KYO8 adalah 96,88%. *Payback Period*(PP) mesin ini adalah 1.0489 tahun. Nilai *Break Even Point*(BEP) mesin AEOON KYO8 di tahun pertama (2016) adalah 9.454 unit. Pada pembelian mesin AEOON KYO8 ini, kenaikan variabel harga jual produk dan kenaikan permintaan agen *reseller* merupakan faktor yang paling sensitif dalam memperoleh keuntungan.

Nilai *Profitability Index*(PI) dari mesin AEOON KYO8 lebih dari 1, yaitu 5,859

7. Berdasarkan atas data dari analisis pasar, teknik dan finansial, membeli mesin AEOON KYO8 adalah keputusan yang harus diambil perusahaan karena nilai NPV mesin AEOON KYO8 melebihi angka 0(nol).dan waktu *Payback Period*(PP) mesin AEOON KYO8 juga lebih singkat dibandingkan dengan waktu *Payback Period*(PP) milik mesin Diamondback XL. Hal ini membuktikan bahwa waktu yang diperlukan perusahaan untuk balik modal lebih singkat. . Kemudian nilai IRR dan PI dari AEOON KYO8 lebih tinggi dari Diamondback XL. Nilai IRR AEOON KYO8 adalah 96,88% sedangkan nilai IRR Diamondback XL adalah 76,73%. Terpilihnya AEOON KYO8 membuktikan bahwa nilai IRR investasi > dari MARR hilangnya kesempatan lain, dalam hal ini IRR investasi 96,88% > dari MARR yaitu 76,73%. Dalam analisis sensitivitas, variansi perubahan keuntungan untuk faktor kenaikan harga jual produk dan kuantitas penjualan dari agen *reseller*, mesin AEOON KYO8 mengalami kenaikan yang lebih tinggi dibandingkan dengan kenaikan yang dialami oleh mesin AEOON KYO8. Hal ini berarti kaos yang pasti terjual lebih tinggi karena agen *reseller* memesan kepada perusahaan.

6.2 Saran

Adapun saran yang dapat diberikan yaitu:

1. Untuk perusahaan
Berdasarkan studi kelayakan proyek yang telah dilakukan, proyek ini memberikan keuntungan yang cukup besar. Jadi secepat mungkin untuk dapat direalisasikan pembelian mesin baru yaitu mesin Diamondback XL.
2. Untuk peneliti yang lain
Perlu meneliti jumlah karyawan yang diperlukan saat dilakukan pameran sehingga saat pameran berlangsung kegiatan produksi di kota Bandung dapat tetap berjalan. Saat ini apabila pameran berlangsung, semua karyawan ikut serta dalam kegiatan pameran.

3. Kelemahan Penelitian

Kelemahan dalam penelitian ini adalah asumsi bahwa konsumen tidak mempertimbangkan hasil *output* dari mesin.

