

BAB VI

KESIMPULAN DAN SARAN

6.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil pengolahan dan analisis yang dilakukan sebelumnya. Maka penulis dapat menarik suatu kesimpulan dari penelitian yang telah dilakukan :

1. Aspek Pasar

Dalam rencana peningkatam kapasitas perusahaan selama 5 (lima) tahun kedepan oleh perusahaan, jika dilihat dari aspek pasar dikatakan layak, karena setelah dilakukan perhitungan antara *demand* konsumen dan kapasitas perusahaan didapatkan bahwa *demand* konsumen $>$ kapasitas perusahaan. Maka perusahaan akan mengalami keuntungan ketika dilakukan penambahan kapasitas, sehingga peningkatan kapasitas perusahaan oleh perusahaan dikatakan layak. Selain itu untuk strategi bersaing perusahaan, jika dilihat dari 4 P dan berdasarkan hasil kuesioner, perusahaan perlu melakukan peyesuaian serta pengembangan agar dapat bersaing dipasaran , Berikut hasil dari 4 P :

➤ *Product*

Pada perusahaan yang saat ini sedang diteliti perlu untu dilakukan pengembangan produk. Berdasarkan hasil kuesioner didapatkan bahwa sebagian responden lebih banyak minum *yoghurt* dengan ukuran kemasan 250 ml, maka perlu untuk perusahaan mempertimbangkan ukuran kemasan *yoghurt*.

Berdasarkan hasil kuesioner, ternyata selain ukuran kemasan, rasa *yoghurt* juga sangat mempengaruhi selera konsumen. Hasil kuesioner menunjukkan bahwa dari beberapa varian rasa yaitu *strawberry*, *blueberry*, *anggur*, *green tea*, taro, melon, leci, manga, durian, *mocca*, responden baru rata-rata lebih menyukai rasa *strawberry* selanjutnya rasa *blueberry*. Hal ini bisa dijadikan alternative oleh perusahaan

dalam pengembangan perusahaan. Perusahaan juga bisa membuat produk sangat disukai konsumen dengan membuat *packaging* produknya yang menarik.

➤ *Price*

Harga jual yoghurt yang ditawarkan perusahaan masih bisa diterima oleh pasaran. Tetapi jika dilihat perkembangan dan beberapa faktor lainnya untuk 5 (lima) tahun kedepan, maka harga jual yoghurt perlu untuk dilakukan kenaikan harga seiring dengan faktor-faktor lainnya yang naik mempengaruhinya.

➤ *Place*

Untuk lokasi kantor pemasaran perlu dilakukan pertimbangan lagi, karena lokasi pemasaran yang saat ini tidak terlalu strategis. PT Insan Muda Berdikari bisa memilih lokasi pemasaran di daerah bandung agar lebih strategis.

➤ *Promotion*

Untuk promosi, Perusahaan sudah melakukannya lewat instagram. Dengan hanya melalui instagram tidak bisa menjangkau seluruh konsumen, karena instagram terbatas hanya ke beberapa orang yang menjadi *follower*-nya. Perusahaan perlu untuk membuat iklan di jalanan berupa spanduk ataupun lewat media sosial lainnya yaitu radio, koran maupun TV.

2. Aspek Manajemen

Untuk aspek manajemen perusahaan perlu melakukan penambahan jumlah karyawan yaitu staff produksi 3 orang dan bagian *packaging* menjadi 13 orang untuk tahun 2018 sampai dengan mei tahun 2019, untuk bulan juni 2019 sampai tahun 2023 butuh 14 karyawan. Perlu dilakukan penambahan hal ini dikarenakan untuk bagian *packaging* dan produksi kekurangan tenaga kerja sehingga perlu unruk melakukan penambahan tenaga kerja. Berdasarkan aspek manajemen layak untuk dilakukan penambahan kapasitas produksi karena tidak ada masalah yang berarti dalam peningkatan kapasitas.

3. Aspek Lingkungan

Berdasarkan rencana peningkatan kapasitas, perusahaan perlu memperhatikan penanggulangan limbah perusahaan khususnya mengenai limbah plastik. Jangan sampai ketika sudah dilakukan penambahan kapasitas, perusahaan masih menanggulangi sampah plastik dengan cara dibakar, tetapi sampah plastiknya dibuang di TPA untuk kemudian diolah oleh pihak yang bertanggung jawab dalam pengolahan limbah yang ada di TPA (Tempat pembuangan akhir).

4. Aspek Teknis

Berdasarkan hasil pengolahan yang telah dilakukan pada bab sebelumnya, pada aspek ini perusahaan perlu melakukan penambahan jumlah sapi yaitu tahun 2018 sebanyak 152 ekor sapi dan pada tahun 2019 bulan januari harus terdapat sapi sebanyak 159 ekor sapi serta di bulan agustus tahun 2019 jumlah sapi sebanyak 165 ekor sapi. Selain itu dilakukan pembuatan kandang sapi yang baru dengan ukuran kandang 33 M * 21 M, dan perlu untuk melakukan penambahan 2 mesin baru yaitu mesin Inkubasi dan mesin pasteurisasi dengan kapasitas 600 liter/hari agar perusahaan dapat memenuhi *demand* dari konsumen. Berdasarkan aspek teknis, layak dilakukan penambahan kapasitas produksi karena tidak ada hambatan yang berarti dalam proses produksi dan operasional pabrik.

5. Aspek Finansial

Berdasarkan aspek finansial, dimana dalam aspek finansial ini menggunakan beberapa metode untuk menguji kelayakannya diantaranya *Payback Period*, *Sensitivity*, *Net Present Value*, *Internal Rate of Return*, *Profitability Index* didapatkan hasil dengan nilai layak berdasarkan 4 (Empat) metode tersebut. Berikut adalah hasil perhitungan dari setiap metode yang ada :

➤ *Payback Period*

Hasil yang didapatkan dari perhitungan *Payback Period* yaitu butuh waktu 3.994 tahun untuk mengembalikan modal awal yang dikeluarkan. Sehingga dengan waktu *payback* tersebut, menurut perusahaan layak untuk dilakukan penambahan kapasitas produksi.

➤ *Sensitivity*

Berdasarkan hasil perhitungan sensitivitas dengan metode *Break even point* didapatkan BEP unit perbulan untuk setiap tahunnya agar dapat mencapai titik impas. QBEP untuk tahun 2018 sampai tahun 2023 berturut-turut yaitu 64,320 ; 159,089 ; 156,896 ; 150,900 ; 144,348 ; 88,578 .

➤ *Net Present Value*

Hasil perhitungan dari *Net Present Value* didapatkan nilai NPV = Rp 2,014,831,483 (Nilai NPV positif), dengan nilai NPV positif maka perusahaan layak dalam melakukan penambahan kapasitas.

➤ *Internal Rate of Return*

Hasil perhitungan *Internal Rate of Return* diperoleh hasil yaitu IRR= 23.49% dimana lebih besar dari nilai MARR yaitu 10% sehingga perusahaan dikatan layak untuk melakukan peningkatan kapasitas, karena kedepannya perusahaan akan mengalami keuntungan.

➤ *Profitability Index*

Hasil perhitungan dengan metode *profitability index* yaitu didapatkan hasil 1.51 lebih besar dari 1, sehingga perusahaan layak dalam melakukan penambahan kapasitas, karena kedepannya perusahaan akan mengalami keuntungan.

6.2 Saran

Saran diajukan kepada perusahaan, dengan harapan saran yang ada dapat berguna bagi perusahaan. Selain itu, untuk penelitian lanjutan dapat membantu mempermudah dalam pengambilan topik dalam menganalisis masalah dalam perusahaan.

1. Untuk Perusahaan

- Perusahaan perlu melakukan strategi yang sesuai dalam melakukan *sales and marketing* untuk mendukung rencana penambahan kapasitas yang dilakukan.

2. Untuk Penelitian lanjutan

- Saran untuk penelitian lanjutan adalah melakukan perhitungan perbandingan biaya dengan alternatif bahan baku susu dari supplier dan bahan baku susu dari perusahaan sendiri serta melakukan pemilihan supplier susu yang sesuai dengan kualitas susu dari perusahaan sebagai bahan baku yoghurt.