

BAB V

KESIMPULAN & SARAN

V.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan dalam menilai kelayakan dari investasi mesin ini serta perbandingannya dengan cara potong manual, maka dengan melihat 2 aspek *Financial* (aspek utama) & *marketing* (aspek pendukung) didapatkan beberapa kesimpulan:

V.1.1 Aspek *Financial*

1. Dengan menggunakan metoda *Net Present Value*, *Profitability Index*, *Payback Period*, dan *Internal Rate of Return* yang diterapkan dalam penggunaan asumsi yang dikelompokkan berdasarkan tipe produk yang akan dipotong, didapatkan :

Tabel 5.1

Rangkuman analisa kelayakan investasi

Metoda Analisa Kelayakan Investasi	Penggunaan mesin Auto cutter		
	Proyek 1 (Jaket)	Proyek 2 (celana)	Proyek 3 (Celana & Jaket)
Net Present Value	Rp (1,337,937,589.85)	Rp 3,346,522,525.06	Rp 1,332,204,674.77
Profitability Index	(0.67)	1.69	0.67
Payback Period	•	1 tahun 6,42 bulan	2 tahun 3,41 bulan
Internal Rate of Return	•	65,52%	35,82%

Bila kita hanya melihat pada nilai yang terdapat pada Proyek 1, maka sebenarnya investasi tersebut tidak layak untuk dilakukan, karena berdasarkan nilai kuantitatif yang diperoleh lebih tepat digunakan untuk Proyek 2 maupun 3.

2. Walaupun pada Proyek 3 didapati bahwa $PI < 1$, bahwa menunjukkan investasi tidak layak dilakukan secara metode ini, namun 3 dari 4 metode (NPV, PP, dan IRR) yang digunakan menunjukkan bahwa investasi mesin tersebut layak untuk dilakukan (NPV (+); $PP < 5$ tahun; $IRR > COC$), maka secara aspek *Financial* dapat dikatakan bahwa investasi mesin *Auto Cutter* layak untuk dikerjakan.
3. Dengan mengacu ke tabel 4.8 mengenai Total biaya per bulan :

Note :

Σ tenaga kerja :

	Currency USD \$1 :	
Auto cutter TC-70 = 5 orang/2 meja	Rp	9,300.00
Konvensional = 5 orang/2 meja		
Biaya = Rp 713,500.00 /orang/bulan		

Metoda kerja	BIAYA (Cost)		
	Konsumsi material	Listrik	Tenaga kerja
Auto cutter TC-70	\$ 1,883.24 /bulan	\$ 429.56 /bulan	Rp 3,567,500.00 /bulan
Konvensional	\$ 317.30 /bulan	\$ 139.91 /bulan	Rp 3,567,500.00 /bulan

TOTAL Cost :

Auto cutter TC-70	Rp	25,076,540.00 /bulan/meja/2 shift
Konvensional	Rp	7,819,553.00 /bulan/meja/2 shift

Terlihat bahwa Total biaya yang dikeluarkan oleh mesin *Auto Cutter* cukup mahal yaitu 3,2 kali dari total biaya yang dikeluarkan dengan pemotongan cara potong *manual* dimana bila biaya ini dapat ditekan lebih rendah, maka nilai profit yang diperoleh akan menjadi lebih besar.

4. Besarnya biaya pada mesin *Auto Cutter*, bila ditelaah lebih lanjut, terlihat bahwa biaya pada konsumsi material (*material consumable cost*) adalah sebesar 6 kali dari biaya yang cara potong manual. Ada beberapa hal yang menyebabkan hal tersebut :
 - a. Keterbatasan tinggi pisau potong mesin *Auto Cutter* sehingga gelaran kain yang harus dipotong dapat menjadi 2 atau 3 kali dalam proses pemotongan.
 - b. Penggunaan material *consumable* itu sendiri yang secara per *item*-nya bisa dilihat cukup mahal (lihat tabel 4.4)

V.1.2 Aspek Marketing

1. Dengan melihat kepada tuntutan *customer* mengenai “kualitas” dalam hal kualitas produk (*Customer Solution*) dan kualitas harga (*Customer Cost*), maka ada dua kriteria utama yang harus terpenuhi terlebih dahulu :
 - a. Ukuran *garment* yang sesuai dengan permintaan (*Size spec.*) yang mana dalam hal ini, keakuratan suatu potongan menentukan hasil ukuran dari suatu produk *garment*.
 - b. Produk *garment* yang dihasilkan tidak boleh mengandung unsur logam. Dengan tujuan tidak terdeteksi oleh *metal detector*.

Dengan mengacu kepada dua kriteria utama ini dan melihat karakteristik mesin *Auto Cutter* yang telah diuraikan pada bab tiga maupun bab empat sebelumnya (lihat tabel 4.2), mesin *Auto Cutter* ini memiliki nilai jual (*selling point*) yang salah satunya adalah dapat memfasilitasi terwujudnya

dua kriteria utama dari “kualitas” tersebut, sehingga dengan adanya nilai jual dari mesin tersebut, perusahaan dapat meyakinkan *Customer* mengenai produk *garment* yang dihasilkan.

2. Dengan memperhatikan permintaan *customer* pada point 1, maka mau tidak mau suatu saat nanti harus dilakukan investasi mesin tersebut dan dengan melihat kepada visi dan misi perusahaan bahwa *customer* menempati pada urutan 1, maka tidak ada salahnya investasi tersebut dilakukan pada saat sekarang selama secara *Financial* (keuangan) dapat mendukung terwujudnya investasi mesin tersebut.

Dengan melihat kepada Aspek *Financial* maupun *marketing*, maka untuk investasi mesin *Auto Cutter* ini bisa dikatakan layak untuk dilakukan, namun untuk meningkatkan *profit* yang diperoleh dari mesin *Auto Cutter* ini, biaya yang timbul perlu ditekan untuk mesin *Auto Cutter*,.

V.2 Saran

Berdasarkan kesimpulan yang telah dibuat, maka penulis menyarankan hal-hal di bawah ini dengan harapan agar dapat menjadi masukan yang berharga bagi perusahaan. Saran-saran tersebut adalah sebagai berikut:

1. Dalam melakukan penilaian terhadap kelayakan suatu investasi, perusahaan hendaknya menggunakan beberapa metoda (paling tidak empat metoda), agar mendapat gambaran yang jelas dalam melakukan investasi. Sehingga tidak salah dalam mengambil keputusan pelaksanaan investasi

2. Dalam menekan biaya konsumsi material (*Material consumable cost*) yang dikonsumsi. Dengan mengacu kepada tabel 4.4, terdapat penggunaan *Kraft paper* yang besarnya adalah USD\$ 0.91/Kg. Bilamana *Kraft paper* ini dapat digantikan dengan *Marker paper* yang besarnya USD\$ 0,61/Kg, maka besarnya biaya konsumsi material yang dapat ditekan adalah menjadi USD\$ 1,735.76 /bulan dari USD\$ 1,883.24 /bulan dengan asumsi semua penggunaan sama (biaya menurun 7,83% dari biaya awal).
3. Setelah rencana investasi mesin dijalankan, perusahaan hendaknya selalu mengevaluasi kembali secara berkesinambungan. Hal ini penting karena setiap penyimpangan atau kesalahan yang terjadi dapat segera ditangani sehingga perusahaan terhindar dari resiko yang lebih besar.
4. Kondisi perekonomian dan semua faktor baik internal maupun eksternal yang dapat mempengaruhi pelaksanaan investasi tersebut harus diperhatikan (Seperti aspek *marketing* yang berhubungan kepuasan *customer*).
5. Pertimbangan perusahaan hendaknya jangan terlalu optimistik atau meremehkan ketidak-pastian masa depan maupun terlalu pesimis karena akan mengurangi keakuratan dari peramalan.