

## BAB V

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### 5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan analisis pada AHASS Pasirkaliki Motor yang akan melakukan ekspansi di antara dua tempat yaitu Cimahi atau Soreang, maka penulis dapat menarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Besarnya *initial investment (investasi awal)* yang terjadi adalah:
  - a. Cimahi
    - Besarnya proyeksi *initial investment* yang perlu dikeluarkan AHASS Pasirkaliki Motor untuk ekspansi di Cimahi adalah sebesar Rp.424.968.000
  - b. Soreang
    - Besarnya proyeksi *initial investment* yang perlu dikeluarkan AHASS Pasirkaliki Motor untuk ekspansi di Soreang adalah sebesar Rp.291.068.000

2. Besarnya proyeksi *net cash flow (incremental cash flow)* yang akan diterima adalah sebesar:

a. Cimahi

Tahun	Net Cash Flow
2007	73.686.546
2008	96.633.877
2009	122.768.107
2010	151.970.614
2011	190.189.436

b. Soreang

Tahun	Net Cash Flow
2007	42.220.667
2008	57.273.047
2009	75.576.816
2010	98.255.217
2011	122.470.065

3. Hasil dari penelitian investasi tersebut ditinjau dengan metode *Capital Budgeting* adalah:

a. Metode *Payback Period*

Dana yang ditanam oleh AHASS Pasirkaliki Motor untuk ekspansi di Cimahi diperkirakan akan kembali selama 3,87 Tahun. Sedangkan dana yang ditanam oleh AHASS Pasirkaliki Motor untuk ekspansi di Soreang diperkirakan akan kembali selama 4,14 Tahun.

Jadi dapat disimpulkan apabila dilihat dari metode *payback period* sebaiknya dipilih ekspansi di Cimahi, karena waktu pengembalian modalnya lebih cepat dibandingkan ekspansi di Soreang.

b. Metode *Net Present Value*

Untuk metode *Net Present Value*, perusahaan menetapkan *discount factor* sebesar 12%. Dari perhitungan memakai metode ini untuk ekspansi di Cimahi mendapatkan hasil *present value* sebesar Rp. 9.740.393. Maka berdasarkan metode ini ekspansi di Cimahi layak dijalankan, karena memperoleh hasil yang positif. Sedangkan untuk ekspansi di Soreang mendapatkan hasil *present value* sebesar -Rp. 21.984.810. Maka berdasarkan metode ini ekspansi di Soreang tidak layak dijalankan.

Jadi dapat disimpulkan apabila dilihat dari metode *Net Present Value* sebaiknya dipilih ekspansi di Cimahi.

c. Metode *Internal Rate of Return*

Berdasarkan metode *Internal Rate of Return* untuk di Cimahi menunjukkan hasil 12,88% yang berarti perkiraan tingkat pengembalian yang diperoleh dari ekspansi di Cimahi lebih menguntungkan daripada *Cost of Capital* yang besarnya 12%, sehingga layak untuk dijalankan. Sedangkan untuk di Soreang menunjukkan hasil 9,4% yang berarti perkiraan tingkat pengembalian yang diperoleh dari ekspansi di Soreang lebih kecil daripada *Cost of Capital* yang besarnya 12%, sehingga tidak layak untuk dijalankan.

Jadi dapat disimpulkan apabila dilihat dari metode *Internal Rate of Return* sebaiknya dipilih ekspansi di Cimahi

d. Metode *Profitability Index*

*Profitability index* yang akan diperoleh perusahaan dalam menjalankan ekspansi di Cimahi sebesar 1,02. Ini menunjukkan bahwa ekspansi di Cimahi layak untuk dijalankan karena lebih besar dari 1. Sedangkan *Profitability Index* yang akan diperoleh

perusahaan dalam menjalankan ekspansi di Soreang sebesar 0,92, sehingga ekspansi di Soreang tidak layak untuk dijalankan.

Jadi dapat disimpulkan apabila dilihat dari metode *profitability index* sebaiknya dipilih ekspansi di Cimahi.

4. Berdasarkan hasil perhitungan semua metode *Capital Budgeting* maka perusahaan lebih baik memilih ekspansi di Cimahi.

## 5.2 Saran

Berdasarkan perhitungan di atas maka penulis ingin memberikan beberapa saran kepada AHASS Pasirkaliki Motor yang berkaitan dengan rencana ekspansinya. Saran-sarannya adalah sebagai berikut:

- Dalam perhitungan *initial investment* sebaiknya perusahaan memperhatikan penganggaran yang seefisien mungkin agar tidak mengeluarkan dana yang terlalu besar.
- Perusahaan harus mampu mengawasi dan mengarahkan karyawan agar mereka dapat bekerja dengan optimal sehingga menguntungkan perusahaan.
- Perusahaan harus mempunyai catatan pembukuan yang sistimatis agar setiap pemasukan dan pengeluaran baik dari jasa perbaikan

maupun penjualan suku cadang segera dicatat sehingga mendapatkan informasi yang lengkap, terinci, dan tepat.

- Perusahaan harus merancang strategi yang baik agar dapat tercipta suatu keunggulan bersaing dalam menghadapi tantangan di masa yang akan datang.