

## BAB VI

### KESIMPULAN

#### 6.1. Kesimpulan

Berdasarkan hasil pengumpulan dan pengolahan data yang telah dilakukan sebelumnya maka dapat disimpulkan bahwa :

1. Pada aspek pasar dan pemasaran, CV. DwiJaya Bike Madiun dikatakan layak karena memiliki peluang pasar yang terus meningkat dan strategi pemasaran 4P. Pada aspek teknis dan teknologi CV. Dwi Jaya Bike Madiun dikatakan layak karena mesin dan alat produksi yang dimiliki bisa memenuhi penjualan, proses produksi yang dimilikinya pun jelas dengan pembagian jam kerja perhari dan waktu kerja efektif, lokasi perusahaan juga dapat mendukung proses produksi dan pemasaran. Pada aspek manajemen sumber daya manusia, CV. Dwi Jaya Bike Madiun dikatakan layak karena pembagian tugas yang jelas dan penentuan jumlah tenaga kerja yang sesuai. Pada aspek finansial, CV. Dwi Jaya Bike Madiun dikatakan layak pada kondisi optimis karena memiliki  $NPV \geq 0$  yaitu sebesar Rp 1.748.032.998 dan  $IRR \geq MARR$  yaitu  $1464\% \geq 10\%$  dan %ROI sebesar 27329,83 % terhadap investasi. Sedangkan CV. DwiJaya Bike Madiun dikatakan layak pada kondisi pesimis karena memiliki  $NPV > 0$  yaitu sebesar Rp 1.645.154.943 dan  $IRR > MARR$  yaitu 1455% dan %ROI sebesar 26978,17% terhadap investasi.
2. Pada analisis sesitivitas diperoleh bahwa keputusan kelayakan tersebut sensitif terhadap perubahan faktor sebagai berikut :
  - a. Investasi dikatakan layak pada saat biaya investasi dalam *cash flow* pesimis maksimal sebesar 37,30% dan biaya investasi dalam *cash flow* optimis maksimal sebesar 256,66%.
  - b. Investasi dikatakan layak pada saat biaya operasional variabel dalam *cash flow* pesimis maksimal sebesar 90,47% dan biaya operasional variabel dalam *cash flow* optimis maksimal sebesar 117,14%

- c. Investasi dikatakan layak pada saat total arus kas masuk dalam *cash flow* pesimis maksimal sebesar 105,26% dan total arus kas masuk dalam *cash flow* optimis maksimal sebesar 90,60%.

## **6.2. Saran**

Berikut beberapa saran yang dapat diberikan antara lain :

1. Bagi CV. Dwi Jaya Bike Madiun dapat menambah sumber modal pribadi atau memiliki modal pinjaman yang sesuai agar dapat mengimbangi jumlah rencana produksi dan penjualan dimasa mendatang disaat kondisi penjualan pesimis. Selain itu juga bisa melakukan pengaturan pembelian dan persediaan bahan baku agar perusahaan dapat mempertahankan jumlah produksi per bulan disaat kondisi penjualan optimis. Sedangkan untuk mengantisipasi penurunan permintaan perusahaan perlu melakukan perbaikan manajemen terutama yang berkaitan dengan manajemen pemasaran salah satunya dengan cara penerapan strategi 4P yang dihasilkan dari penelitian ini.
2. Bagi pihak yang ingin melakukan penelitian sejenis dimasa mendatang dapat melakukan analisis kelayakan bisnis UKM/IKM dengan menambahkan aspek lingkungan dan aspek legal untuk mengetahui kelayakan bisnis tersebut secara keseluruhan.