

## BAB VI

### PENUTUP

#### 6.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan di Safirah *Collection* milik CV. Multiguna, maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut :

1. Penelitian kali ini mendapatkan data selama 24 bulan yaitu tahun 2014 dan tahun 2015. Pada tahun 2014, total *net cash flow* yang didapat sebesar Rp 15.654.000. Sedangkan untuk tahun 2015, total *net cash flow* yang didapat sebesar Rp 77.647.000. Terlihat perbedaan yang cukup signifikan antara *net cash flow* yang didapat pada tahun 2014 dengan tahun 2015.
2. Terjadi penurunan penjualan pada produk *Mommy Blouse* sebesar 53 produk yaitu dari 3.951 produk yang terjual pada tahun 2014 menurun menjadi 3.898 produk yang terjual pada tahun 2015.
3. Hasil perhitungan *net present value* didapatkan sebesar Rp 10.577.645 yang menunjukkan bahwa usaha ini layak untuk diteruskan karena hasil  $NPV > 0$ . Sedangkan untuk perhitungan *internal rate of return* didapatkan hasil yaitu didapatkan sebesar 22% yang menunjukkan bahwa usaha ini layak untuk diteruskan karena hasil *IRR* lebih besar dari *MARR* yang telah ditentukan sebesar 12%. Dan untuk perhitungan *break event point* didapatkan hasil titik impas produk sebanyak 1.656 dan Rp 107.667.967 untuk titik impas penjualan pada tahun 2014, sedangkan untuk tahun 2015 didapatkan titik impas produk sebanyak 1.674 dan Rp 108.804.976. Berdasarkan hasil *break event point* tersebut, usaha ini dinyatakan mendapatkan keuntungan karena jumlah pendapatan yang dihasilkan oleh usaha ini telah melebihi hasil titik impas tersebut. Karena dari hasil *NPV* dan *IRR* usaha dinyatakan layak, serta *BEP* yang mendapatkan keuntungan maka kondisi usaha ini dinyatakan layak dari segi aspek finansial dan harus diteruskan.

4. Melihat adanya penurunan penjualan dari tahun 2014 ke tahun 2015, maka *Safirah Collection* milik CV. Multiguna harus membuat strategi baru untuk membuat para konsumen tertarik seperti memberikan potongan harga. Berdasarkan hasil analisis sensitivitas yang telah dilakukan, harga jual boleh turun sebesar 3,23% yang berarti harga menjadi Rp 62.900 dari harga Rp 65.000. Hasil ini dapat dijadikan acuan untuk menerapkan strategi potongan harga.

## 6.2 Saran

Berdasarkan hasil yang didapat setelah melakukan penelitian ini, peneliti dapat memberikan saran-saran pada pihak yang berkepentingan, yaitu :

1. CV. Multiguna harus melakukan inovasi serta promosi yang menarik untuk *Safirah Collection* agar penjualan produknya tidak menurun seperti pada penelitian ini sehingga perusahaan dapat berjalan terus untuk kedepannya.
2. CV. Multiguna harus memperluas wilayah penjualannya ke beberapa daerah lainnya sehingga tidak terfokus pada 1 daerah saja seperti di Jogjakarta, agar keuntungan yang didapat perusahaan semakin besar.
3. Bagi peneliti selanjutnya yang ingin melakukan penelitian seperti ini hendaknya agar menambah metode untuk menilai kelayakan usaha sehingga hasil yang didapat lebih meyakinkan.