

## BAB VII

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### 7.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil perhitungan dan penjelasan dari setiap aspek-aspek utama sebelumnya dalam suatu perusahaan, maka dapat disimpulkan yang meliputi sebagai berikut.

1. Dilihat dari jumlah permintaan produk gamis denim di kota Depok dengan sedikitnya penawaran yang tersedia, terdapat peluang cukup besar yang dapat diambil untuk memenuhi permintaan terhadap gamis denim.
2. Rencana penjualan usaha gamis denim merupakan industri skala kecil karena kekayaan bersih di luar tanah dan bangunan sebesar Rp.17,606,000 dengan total investasi awal yang dibutuhkan sebesar Rp.43,455,142
3. Usaha gamis denim dinilai mempunyai prospek yang cukup baik dan menghasilkan keuntungan yakni rata-rata laba bersih per tahunnya Rp.54,312,983 dalam jangka waktu 5 tahun periode operasi perusahaan.
4. Rencana pengembangan usaha gamis denim menunjukkan prospek yang baik dan layak untuk diimplementasikan, karena dinilai dari hasil analisis kelayakan usaha sebagai berikut.
  - a. *Net Present Value* (NPV) menunjukkan layak dan hasilnya positif yaitu sebesar Rp 139,228,644
  - b. *Pay Back Period* (PBP) menunjukkan bahwa waktu pengembalian atau waktu pelunasan kredit investasi lebih cepat dari jangka waktu yang telah direncanakan yaitu membutuhkan waktu 1 tahun 10 bulan 16 hari.
  - c. *Probability Index* (PI) menunjukkan bahwa berapa kali lipat penerimaan yang akan diperoleh dari biaya yang akan dikeluarkan. Nilai PI yang dihasilkan lebih besar dari satu yaitu 4,2 artinya dari hasil perhitungan tersebut usaha ini layak untuk diterima.
  - d. *Internal Rate Of Return* (IRR) menunjukkan layak untuk diterima yaitu dengan nilai 74,01%

## 7.2 Saran

Saran yang dapat diberikan dalam rencana usaha gamis denim antara lain.

1. Usaha yang telah kami rencanakan mempunyai peluang yang cukup baik jika dilihat dari hasil perhitungan dan penjelasan dari masing-masing aspek. Oleh karena itu, disarankan agar rencana investasi usaha ini diteruskan agar dapat berkembang dengan baik.
2. Perlu adanya dukungan dan kerjasama dari pihak-pihak terkait, seperti investor dan pemerintah dalam upaya mengembangkan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM).
3. Perlu adanya bantuan atau relasi untuk mengenalkan produk agar *brand* dari produk kami cepat dikenal oleh konsumen baik lokal maupun regional.