

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **V.1 Kesimpulan (menjab tujuan)**

Berdasarkan dari hasil pengolahan data sebelumnya dan setelah dilakukan perhitungan analisis ekonomi teknik maka dapat disimpulkan;

1. *Net Present Value* (NPV) sebesar Rp1.610.266.877, *Break Even Value* (BEP), BEP unit sebanyak 88.489 unit sedangkan BEP rupiah sebesar Rp 752.159.562, IRR didapatkan hasil 27,745%, *Benefit Cost Ratio* (BCR) didapatkan hasil BCR sebesar 1,1318, dan *Profitability Index* (PI) didapatkan hasil PI sebesar 1,8293. Dari hasil analisis ekonomi teknik yang telah dilakukan dengan menggunakan metode NPV, BCR, IRR, BEP, dan PI. Maka dapat disimpulkan usaha bordir layak dijalankan dan dapat menguntungkan perusahaan.
2. Hasil analisis sensitivitas switching value pada penurunan order di dapatkan hasil bahwa penurunan order sebesar 35% akan menyebabkan kerugian terhadap perusahaan. Sedangkan hasil NPV (Net Present Value) sama dengan 0 adalah ketika penurunan order sebesar 34,37%. Perusahaan akan mendapatkan titik impas atau tidak mendapatkan keuntungan maupun kerugian.

Hasil analisis sensitivitas switching value pada penurunan harga jual dapatkan hasil bahwa penurunan harga jual sebesar 12% akan menyebabkan kerugian terhadap perusahaan. Sedangkan hasil NPV (Net Present Value) sama dengan 0 adalah ketika penurunan harga jual sebesar 11,64%. Perusahaan akan mendapatkan titik impas atau tidak mendapatkan keuntungan maupun kerugian.

Analisis sensitivitas order turun sebanyak 5% dan harga jual turun 5% berdasarkan hasil penghitungan metode NPV,BEP,BCR,IRR dan PI. Menunjukkan

bahwa dengan penurunan sebanyak 5% baik order maupun harga jual, produksi bordir masih tetap layak untuk diproduksi.

Sementara Analisis sensitivitas order naik sebanyak 5% dan harga jual naik 5% berdasarkan hasil penghitungan metode NPV,BEP,BCR,IRR dan PI. Menunjukkan bahwa dengan kenaikan sebanyak 5% baik order maupun harga jual, produksi bordir layak untuk diproduksi.

## V.2 Saran

Setelah menarik beberapa kesimpulan dari hasil sebelumnya, selanjutnya didapat beberapa saran sebagai berikut :

1. Perusahaan perlu menaikkan harga jual sebesar 20% dari harga normal Rp. 8.500 menjadi Rp 10.200 untuk mendapatkan laba yang lebih besar untuk meningkatkan nilai NPV agar pengembalian investasi dapat lebih cepat.
2. Penurunan jumlah order sebaiknya dibarengi dengan peningkatan harga jual untuk menjaga kestabilan pendapatan.
3. Melakukan kegiatan promosi dengan melakukan Customer Service, Personal Selling, Advertising, Direct Marketing, Interactive Marketing, Public Relations, maupun Sales Promotion untuk meningkatkan order.