

BAB 5

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan analisis dan pembahasan yang telah dilakukan oleh penulis, dapat diketahui bahwa kesimpulan dari penelitian ini adalah:

1. Ditinjau dari aspek finansial, skema yang paling layak adalah skema dengan model estimasi penjualan kNN dibandingkan dengan SVM ditunjukkan dengan hasil BEP yang sesuai dengan *cash flow* dan terjadi pada periode yang sama dengan perhitungan PP. Sedangkan, ditinjau dari aspek pasar dan pemasaran, usaha benang pital di Indonesia memiliki peluang pasar yang besar. *Word of mouth* dan *direct marketing* digunakan sebagai teknik pemasaran. Selain itu, dalam produksinya, PT XYZ menggunakan mesin-mesin pembuat benang, mulai dari proses pencacahan hingga menjadi benang pital.
2. Ditinjau dari *Business Model Canvas*, didapatkan bahwa *customer segments* meliputi *Supplier* kain, distributor benang, pengusaha pakaian, dan pengusaha tekstil lainnya. *Customer relationships* berkaitan dengan layanan yang diberikan kepada pelanggan apabila terdapat kendala serta penukaran barang apabila ada ketidaksesuaian. *Value propositions* mencakup kemudahan layanan, penyediaan lokasi kunjungan pelanggan, dan harga yang lebih murah dengan kualitas yang baik. *Key activities* berhubungan dengan perencanaan produksi hingga pelaksanaan produksi serta penjualan. *Key partners* adalah *supplier* bahan baku benang dan investor. *Key resources* berkaitan dengan adanya *training* dan ketentuan khusus sebagai SDM di PT XYZ. *Channels* berhubungan dengan distribusi barang dari PT XYZ ke pelanggan. *Cost structure* terdiri dari biaya tetap berkaitan dengan penggajian dan penyewaan, biaya variabel berkaitan dengan kegiatan operasional dan pembelian bahan baku, dan kepemilikan asset. *Revenue streams* berasal dari penjualan produk benang dan investor.

5.2 Saran

Dari analisis yang sudah dilakukan, saran yang dapat diberikan penulis untuk perusahaan adalah PT XYZ dapat menggunakan penjualan dengan

skema model kNN dengan rata-rata penjualan sebanyak 3001 bale per bulan dan melakukan perluasan pasar dengan menyebarkan informasi melalui media sosial yang dapat diakses oleh lebih banyak audiens seperti *Instagram*, laman pribadi, forum bisnis berdasarkan segmen pasar yang telah diketahui sehingga analisis kelayakan ini dapat menjadi pertimbangan bagi investor untuk bisa menanamkan modal bagi pengembangan bisnis PT XYZ.