

## **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 pinal 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 pinal.
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.