

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Adapun Kesimpulan yang dapat diambil dari penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Dari hasil analisis yang telah dilakukan. Maka, Hasil analisis kelayakan bisnis dapat diketahui. Pada aspek pasar, Rosokku masih belum dapat memenuhi setengah dari jumlah total permintaan kertas bekas yang diminta oleh pabrik. Sehingga Rosokku perlu mengembangkan pemasarannya lagi agar dapat memenuhi permintaan pabrik lebih banyak lagi. Pada aspek teknis proses kegiatan usaha dan proses kegiatan produksi tidak terlalu panjang sehingga aspek teknis bisa dikatakan efektif dan efisien untuk dijalankan. Pada aspek manajemen, memiliki perencanaan perusahaan yaitu dengan visinya “Menjadi perusahaan pengelolaan sampah dengan sistem yang efektif dan efisien”. Pada tahap pengorganisasian, terdapat 7 pekerja yang siap sehingga Struktur Organisasi bisa dikatakan sesuai. Namun, pada *Job Description*, Pada usaha Rosokku pada setiap posisi pekerja memiliki tugas lebih dari satu pekerjaan. Namun dengan pekerja 7 orang, perusahaan masih bisa dijalankan. Pada aspek finansial, BEP (*Break Even Point*) nilai penjualan lebih besar dari hasil BEP. PBP (*Pay Back Period*), pada perusahaan sebelum 5 tahun modal yang dikeluarkan sudah kembali. NPV (*Net Present Value*), perusahaan masih memiliki keuntungan. BCR (*Benefit Cost Ratio*), pada perusahaan pendapatan kas lebih besar dari investasi yang

ada. IRR (*Internal Rate of Return*), perusahaan masih memiliki keuntungan untuk 5 tahun ke depan. Sehingga dapat disimpulkan usaha Rosokku pada CV. Kreasi Anak Nusantara dapat dikatakan mendapat keuntungan dan layak dijalankan usahanya.

5.2 Saran

Adapun saran yang dapat diberikan pada penelitian ini terhadap perusahaan adalah sebagai berikut:

1. CV. Kreasi Anak Nusantara perlu menambah pegawai tetap dan menambah posisi jabatan pada struktur organisasi perusahaan, agar beban pekerja tidak terlalu banyak dan perusahaan dapat dijalankan dengan baik.
2. CV. Kreasi Anak Nusantara perlu memperluas lagi sasaran pasar ke wilayah yang berpotensi banyak kertas bekas, agar target penjualan perusahaan dapat tercapai dan keuntungan perusahaan dapat meningkat.