

## V. KESIMPULAN DAN SARAN

### A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian serta pembahasan yang telah diuraikan pada bab sebelumnya, maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Biaya total yang dikeluarkan PT. Agritama Prima Mandiri pertahun sebesar Rp1.249.879.630,00 yang terdiri dari biaya tetap sebesar Rp101.475.000,00 dan biaya variabel sebesar Rp1.148.243.630,00. Sedangkan penerimaan yang diperoleh PT. Agritama Prima Mandiri yaitu sebesar Rp1.668.600.000,00. Sehingga pendapatannya adalah sebesar Rp418.720.370,00 sebelum dikenakan pajak penghasilan, setelah dikenakan pajak penghasilan pendapatan bersihnya yaitu Rp376.848.333,00.
2. Hasil analisis kelayakan finansial dinyatakan layak dengan nilai NPV sebesar Rp198.051.049,00 nilai IRR adalah sebesar 18%, Net B/C Ratio sebesar 1,33, *Payback Period*-nya 3 Tahun 7 Bulan 14 Hari.
3. Hasil analisis kelayakan non finansial usaha ini dari segi aspek teknis dan produksi sudah menggunakan teknologi dan cara produksi yang baik, namun dari aspek manajemen masih menggunakan manajemen yang kurang terstruktur dan dalam manajemen keuangannya sudah menggunakan komputer, dari aspek hukum sudah memiliki sertifikat merk dagang, dari aspek sosial usaha ini memperhatikan tanggung jawab sosial, dari aspek lingkungan usaha ini juga tidak mengganggu keseimbangan lingkungan, dan dari segi aspek pemasarannya sudah memperhatikan bauran pemasaran yang baik.

### B. Saran

Berdasarkan hasil yang telah disimpulkan diatas, untuk pengembangan PT. Agritama Prima Mandiri, penulis memberikan saran yaitu dalam segi finansial, sebaiknya usaha ini selalu dipantau dan dievaluasi terutama dalam pembiayaan agar usaha ini dapat terus berjalan baik dan terus memperoleh keuntungan.

PT. Agritama Prima Mandiri dalam segi non finansial, sebaiknya sistem manajemen yang digunakan harus dikembangkan lagi, dari manajemen SDMnya, sebaiknya dilakukan pembagian tugas yang lebih jelas, sehingga tidak banyak karyawan yang merangkap menjalankan tugas lain. Dari segi manajemen pemasarannya, sebaiknya dilakukan promosi yang lebih menarik dan inovatif terutama dalam memanfaatkan *e-commerce* sehingga pemasaran yang dilakukan dapat lebih luas sehingga penjualan produk bisa terus berkembang.

