

BAB V

PENUTUP

5.1. Kesimpulan

- a. Setiap tahunnya perusahaan penggilingan padi Tanjung Karang memiliki permintaan beras yang terus meningkat hal ini dapat menjadi peluang untuk perusahaan lebih mengembangkan usahanya. Hasil dari perbandingan antara skenario ekspansi pertama dan skenario ekspansi kedua mendapatkan hasil bahwa skenario ekspansi pertama lah yang lebih menguntungkan bagi perusahaan. Perusahaan dapat memaksimalkan kapasitas mesin untuk mengolah gabah kering menjadi beras. Dalam skenario ekspansi pertama perusahaan langsung membeli gabah kering sehingga tidak harus menyiapkan tanah lapang untuk proses penjemuran, sedangkan skenario ekspansi kedua perusahaan harus menambah modal untuk membeli tanah yang digunakan untuk menjemur gabah basah. Hasil analisa yang sudah dilakukan pada skenario ekspansi pertama dan kedua didapatkan NPV skenario ekspansi pertama lebih besar dibanding skenario ekspansi kedua dimana skenario ekspansi pertama sebesar Rp. 733.792.952,6 sedangkan skenario ekspansi kedua sebesar Rp. 674.951.990,50. Dalam skenario ekspansi pertama memiliki nilai IRR lebih besar dibandingkan dengan skenario ekspansi kedua yang dimana nilai IRR skenario ekspansi pertama sebesar 163% sedangkan nilai IRR pada skenario ekspansi kedua sebesar 81%. PP pada skenario ekspansi pertama lebih cepat dibandingkan dengan skenario ekspansi kedua yang dimana skenario ekspansi pertama hanya membutuhkan waktu 1 tahun 4 bulan sedangkan skenario ekspansi kedua membutuhkan waktu 2 tahun 6 bulan. Terakhir nilai PI yang diperoleh pada skenario ekspansi pertama yaitu 7,3 dimana nilai tersebut lebih besar dari skenario ekspansi pertama yang hanya sebesar 1,9. Dapat disimpulkan skenario ekspansi pertama memiliki hasil yang lebih baik dari harapan pemilik dan lebih baik dari skenario ekspansi kedua.

5.2. Saran

- a. Dengan adanya permintaan beras yang terus meningkat disarankan bagi perusahaan penggilingan padi Tanjung Karang agar meningkatkan kapasitas produksinya.
- b. Banyaknya persaingan perusahaan sejenis maka disarankan perusahaan penggilingan padi Tanjung Karang agar menekan biaya-biaya produksi agar dapat memberikan harga beras, bekatul dan sekam lebih murah dibandingkan dengan pesaing lainnya.

- c. Perusahaan disarankan untuk menjaga hubungan yang baik dengan pelanggan dengan cara menghubungi pelanggan setelah melakukan order dan memberikan garansi bahwa beras yang diproduksi perusahaan sesuai dengan harapan pelanggan.
- d. Perusahaan disarankan untuk berfokus pada perluasan target wilayah. Perluasan target selain bisa dari mulut ke mulut bisa juga perusahaan melakukan pemasaran secara online seperti membuat sosial media atau web agar perusahaan bisa lebih dikenal lagi oleh masyarakat luas.

