

BAB V

PENUTUP

1.1 Kesimpulan

Kesimpulan yang di dapatkan dari penelitian mengenai Analisa kelayakan usaha rumahann CV Abadi Jaya yaitu:

1. Berdasarkan Analisa terhadap aspek finansial menggunakan arus kas, CV Abadi Jaya dapat diketahui bahwa pada setiap priode laba bersihnya yang di terima meningkat 18,46% dan index peningkatan laba tertinggi di ketahui di terima pada awal tahun 2020
2. Berdasrkan Analisa payback periode, CV Abadi Jaya mampu mengembalikan nilai modal investasi 48.180.000 dalam kurang waktu 2 tahun 4 priode, Lebih tepatnya dapat dikatakan usaha rumahan CV Abadi Jaya berhasil mengembalikan nilai investasinya pada period eke lima dari sejak awal beroperasi.
3. Hasil analisis pada tabel di atas *Strengths factor* mendapatkan nilai 1,50 sementara *Weakness factor* mendapatkan nilai total 1,10 maka dapat di artikan *Opportunities factor* CV Abadi Jaya memiliki kekuatan lebih tinggi di bandingkan dengan *Threats factor* dalam menetapkan strategi pemasaran.
4. rumahan CV Abadi Jaya di prediksi meningkat setiap priodenya 40% pada setiap periodenya, Hasil Analisa *Forecasting income* usaha rumahan CV Abadi Jaya meningkat sebesar 2.685.000 per periodenya, untuk penjualan hasil panen perperiodenya.

1.2 Saran

Saran yang di ajukan penulis untuk penulis pihak CV Abadi Jaya di antaranya :

1. Berdasarkan penerapanya SWOT terhadap aspek *Non-Finansial* yang di miliki pihak CV Abadi Jaya terkait perbaikan dan pengembangan aspek manajemen, di sarankan untuk pihak CV Abadi Jaya menerapkan strategi *Weakness Opportunity (WO)* sebagai Langkah dalam usaha meminimalisir *Weakness Factor* agar dapat memaksimalkan *Opportunity Factor* yang di miliki, Adapun starategi yang di

maksud adalah :

- a. Membuat pengembangan organisasi yang efisien dan efektif (W2O1) penerapan strategi di atas di harapkan dapat meminimasirkan Weakness Factor sehingga diharapkan nantinya pihak CV Abadi Jaya dapat memaksimalkan Opportunity Factor yang ada untuk dapat bertahan dan berkembang di masa akan mendatang.
 - b. Melakukan penambahan tenaga kerja guna memaksimalkan usaha sesuai bidang keahliannya (W1O2)
 - c. Melakukan pengawasan secara teratur untuk mempertahankan etos kerja dan mendaptkan hasil yang maksimal.
2. Tim selama kegiatan 30hari dalam satu bulan, asumsi pada variable data di dasarkan dengan beberapa ketentuan ide pendirian system yaitu :
- a. System pemasaran terdiri dari 4 tim dengan masing masing beranggota 2 orang
 - b. Tim pemasaran diawasi langsung oleh Head Marketing penanggung jawab.
 - c. Settiap tim harus mempunyai targer penjualan setiapharinya