BAB V
PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian mengenai Analisis Kelayakan Finansial Usaha Ikan Lele Asap di PT Graha Mitratama Inovasi, dapat disimpulkan sebagai berikut.

1 Kinerja Keuangan Bulanan Usaha (Biaya Produksi, Penerimaan, dan Pendapatan): Kinerja operasional keuangan usaha ikan lele asap di PT Graha Mitratama Inovasi menunjukkan arus keuangan yang positif dan terstruktur, di mana total penerimaan kotor yang diperoleh dari penjualan produk setelah dikurangi seluruh alokasi biaya produksi (biaya tetap dan biaya variabel) menghasilkan pendapatan bersih (arus kas bersih) sebesar Rp2.918.000,00 per bulan. Hasil ini mengindikasikan bahwa kegiatan operasional bulanan usaha mampu menghasilkan margin keuntungan yang konsisten untuk menopang keberlanjutan bisnis.

2 Berdasarkan Kelayakan Usaha Ditinjau dari Aspek Finansial (NPV, Net B/C, IRR, dan PP): Ditinjau dari aspek finansial dengan proyeksi analisis selama 12 bulan (1 tahun), usaha ikan lele asap di PT Graha Mitratama Inovasi dinyatakan sangat layak (*feasible*) untuk dijalankan dan dikembangkan. Hal ini dibuktikan oleh nilai *Net Present Value* (NPV) yang bernilai positif sebesar Rp20.431.697,00 (NPV > 0), nilai *Net Benefit Cost Ratio* (Net B/C) sebesar 6,07 (B/C > 1) yang menunjukkan setiap Rp1,00 biaya investasi mampu memberikan manfaat bersih sebesar Rp6,07, tingkat *Internal Rate of Return* (IRR) sebesar 72,13% per bulan yang jauh melampaui suku bunga diskonto 6% (72,13% > 6\%), serta jangka waktu pengembalian modal (*Payback Period*) yang sangat cepat yaitu 1,38 bulan (41 hari), jauh lebih singkat dibandingkan umur ekonomis usaha selama 12 bulan (PP< 12 bulan).

5.2 Saran

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan, penulis memberikan beberapa saran sebagai berikut.

1 Bagi PT Graha Mitratama Inovasi, disarankan untuk mempertahankan efisiensi biaya produksi serta menjaga kualitas produk ikan lele asap agar mampu mempertahankan daya saing di pasar. Selain itu, perusahaan perlu meningkatkan kapasitas produksi secara bertahap seiring meningkatnya permintaan konsumen sehingga keuntungan yang diperoleh dapat semakin optimal.

2 Perusahaan juga disarankan untuk memperluas jaringan pemasaran, baik melalui
kerja sama dengan rumah makan, katering, toko oleh-oleh, maupun denganmengoptimalkan pemasaran digital melalui media sosial dan platform marketplace. Strategi pemasaran yang lebih luas diharapkan mampu meningkatkan volume penjualan dan memperbesar pangsa pasar produk ikan lele asap.

3 Bagi pelaku usaha atau UMKM, hasil penelitian ini dapat dijadikan sebagai referensi dalam melakukan analisis kelayakan finansial sebelum memulai atau mengembangkan usaha pengolahan ikan lele asap. Perencanaan investasi yang baik dan pengelolaan biaya yang efisien akan meningkatkan peluang keberhasilan usaha.

4 Bagi peneliti selanjutnya, disarankan untuk mengembangkan penelitian dengan menambahkan analisis kelayakan dari aspek lain, seperti aspek pasar dan pemasaran, aspek teknis, aspek manajemen, serta analisis sensitivitas terhadap perubahan harga bahan baku, biaya produksi, maupun harga jual produk. Dengan demikian, hasil penelitian yang diperoleh akan memberikan gambaran yang lebih komprehensif mengenai kelayakan usaha ikan lele asap.