

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1.Landasan Teori

2.1.1, Manajemen

Menurut Stoner dan Freeman (Safroni, 2012) Manajemen merupakan suatu proses dalam perencanaan, melakukan pengorganisasian didalamnya, terbentuknya kepemimpinan, dan pengendalian dalam upaya pengoptimalan anggota organisasi dan proses penggunaan semua sumber daya organisasi yang ada demi tercapainya tujuan organisasi yang telah ditetapkan. Sedangkan G.R Terry (Hasibuan, 2011) Mendefinisikan manajemen sebagai sebuah proses yang khas tentang tindakan perencanaan, pengarahan serta pengendalian yang dilanjutkan untuk menentukan dan mencapai sasaran yang telah ditentukan melalui pemanfaatan sumber daya manusia dan sumber-sumber lainnya.

Berdasarkan definisi diatas maka dapat diuraikan bahwa pengertian manajemen merupakan kombinasi antara perencanaan, pengorganisasian, model kepemimpinan, pengendalian serta pengarahan sebuah sumber daya dalam organisasi untuk mencapai tujuan yang telah di tetapkan.

2.1.2, Fungsi Manajemen

G.R terry (Hasibuan, 2011) menyebutkan bahwa manajemen memiliki fungsi yaitu *planning* sebagai pencanaan, pengorganisasian (*organizing*), pengarahan (*actuating*), dan (*controlling*) atau pengendalian yang biasa disebut POAC. Namun menurut Hanry Fayol (Safroni, 2012) fungsi-fungsi manajemen meliputi Perencanaan (*planning*), Pengorganisasian (*organizing*), Pengarahan (*commanding*), Pengkoordinasian (*coordinating*), Pengendalian (*controlling*).

Dari beberapa fungsi yang telah disebutkan diatas dapat dipahami bahwa fungsi manajemen selalu diawali dengan Perencanaan dimana maksudnya adalah memilih, menghubungkan fakta dan membuat serta menggunakan asumsi mengenai masa yang akan datang dengan jalan menggambarkan dan merumuskan kegiatan yang diperlukan untuk mencapai hasil yang diinginkan. Yang berikutnya Pengorganisasian adalah suatu proses penentuan, pengelompokan, dan pengaturan bermacam – macam aktivitas yang diperlukan untuk mencapai tujuan. Pengarahan adalah membuat semua pihak agar mau dan mampu bekerja sama untuk mencapai apa yang sudah direncanakan dan diorganisasikan. Sedangkan pengendalian adalah pengadaan penilaian, perlu mengadakan koreksi sehingga apa yang dilanjutkan berada dilangkah yang tepat sesuai rencana awal (Hasibuan 2011).

2.1.3, Manajemen Keuangan

Keuangan dapat didefinisikan sebagai suatu seni dan ilmu pengetahuan dari pengelolaan uang. Sesungguhnya setiap individu dan organisasi menghasilkan uang dan membelanjakan atau menginvestasikan uang. Keuangan berhubungan dengan proses, institusi, pasar dan instrumen yang

terlibat dalam perpindahan atau transfer uang antar individu, bisnis dan pemerintah (Gitman 2003)

(Warsono 2002) Manajemen keuangan adalah sebagai perencanaan, pengorganisasian, pengarahan dan pengendalian keuangan suatu organisasi untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan. Sedangkan menurut (Santoso 2015) manajemen keuangan dapat diartikan sebagai manajemen dana yang baik berkaitan dengan pengalokasian anggaran dalam bentuk investasi secara efektif maupun pembelanjaan secara efisien.

Ditinjau dari pengertian tersebut dapat difahami bahwa manajemen keuangan adalah perencanaan, pengorganisasian, pengarahan dan pengendalian dana dalam sebuah organisasi secara efektif dan efisien untuk mencapai tujuan yang sudah direncanakan.



2.1.4, Fungsi Manajemen Keuangan

(Adisaputro 2012) menjelaskan bahwa fungsi manajemen keuangan juga sebagai tugas dari seorang manajer keuangan yang terbagi menjadi 4 kelompok yaitu:

1. Perencanaan kebutuhan modal (*Financial planning*)

Dimana setiap perusahaan perlu melakukan perencanaan kebutuhan modal yang akan dikeluarkan nantinya sebagai langkar perkembangan usaha seperti kebutuhan aktiva lancar maupun aktiva tetapnya.

2. Pengelolaan investasi (*Investment management*) dan Pengelolaan Deviden

Fungsi manajemen keuangan yang lain adalah bagaimana seorang manajer keuangan mampu mengalokasikan sebagian harta perusahaan untuk pembelanjaan investasi yang akan mendatangkan keuntungan. Seperti barang-barang yang dapat digunakan untuk menghasilkan produk perusahaan di masa mendatang dalam jangka panjang, seperti pembelian mesin dan pembangunan gedung kantor, pembelian tanah, dan sebagainya. Serta memutuskan laba yang dimiliki perusahaan akan dibagikan dalam bentuk deviden atau sebadai laba ditahan yang akan digunakan untuk pembiayaan perusahaan dimasa mendatang.

3. Mengusahakan kebutuhan modal dan menjaga likuiditas

Menganalisa kebutuhan modal yang diperlukan perusahaan serta cara pemenuhannya melalui modal sendiri yaitu modal yang berasal dari pemilik usaha, laba yang ditahan perusahaan serta melalui modal asing yang didapat dari kreditor. Selain itu seorang manajer keuangan juga

harus mampu untuk memenuhi kewajiban atau hutang yang harus segera dibayar dengan harta lancarnya.

4. Melakukan pengawasan keuangan

Untuk mengawasi kegiatan pendanaan dan pengeluaran biaya sebagai upaya dari pencegahan pemborosan yang mungkin timbul di perusahaan.

2.1.5, Anggaran Modal (*Capital Budgeting*)

Pengertian modal menurut (Munawir 2006) adalah hak atau bagian Modal adalah kekayaan perusahaan yang terdiri atas kekayaan yang disetor atau yang berasal dari luar perusahaan dan kekayaan itu hasil aktivitas usaha itu sendiri. (Atmaja, 2008) mengemukakan modal ialah dana yang digunakan untuk membaca pengadaan aktiva dan koperasi perusahaan.

(Chaerul Umaiya dan Budiantoro 2004) modal terdiri dari modal sendiri dan modal asing. Modal sendiri pada dasarnya adalah modal yang berasal dari pemilik perusahaan dan yang tertanam di dalam perusahaan itu untuk waktu yang tidak tentu lamanya. Sedangkan menurut (Riyanto2010) Modal sendiri pada dasarnya adalah modal yang berasal dari perusahaan itu sendiri (cadangan, laba) atau berasal dari pengambil bagian, peserta atau pemilik (modal saham, modal peserta dan lain-lain)

Menurut (Syamsuddin 2004) Capital Budgeting adalah suatu proses evaluasi dan penyeleksian dalam menentukan investasi yang diharapkan dapat memberikan imbal balik bagi perusahaan dalam jangka waktu lebih dari satu tahun. Sedangkan (Riyanto 2001) menjelaskan bahwa anggaran modal merupakan keseluruhan proses rencana dan pengambilan keputusan mengenai

dana yang telah dikeluarkan perusahaan dimana jangka waktu pengembalian yang melebihi satu tahun.

Berdasarkan pendapat tersebut dapat difahami bahwa capital budgeting / anggaran modal merupakan segala hal yang berkaitan dengan proses rencana penanaman modal dengan pengembalian yang diharapkan untuk jangka panjang yang dapat dijadikan dasar dalam keputusan melakukan investasi.

2.1.6, *Cash Flow*

Menurut (kasmir 2010) *cash flow* merupakan arus kas atau aliran kas yang ada diperusahaan dalam suatu periode tertentu. *cash flow* menggambarkan beberapa uang yang masuk (*cash in*) dan menggambarkan beberapa uang yang keluar (*cash out*) serta jenis-jenis biaya yang dikeluarkan pada perusahaan. Sedangkan (Harahap 2004) mengartikan arus kas adalah suatu laporan mengenai informasi penerimaan dan pengeluaran perusahaan pada periode tertentu dengan menggolongkan transaksi dalam operasional, pembiayaan dan investasi yang dilanjutkan perusahaan.

Dari beberapa pengertian tersebut dapat di uraikan bahwa arus kas merupakan aliran kas masuk dan keluar perusahaan yang terjadi pada periode tertentu yang tercatat dalam laporan arus kas.

2.1.7, Jenis – Jenis Arus Kas

(kasmir Jakfat 2012) menggambarkan *cash flow* dalam beberapa uang masuk (*cash in*) dan beberapa uang yang keluar (*cash out*) dan menggolongkan menjadi beberapa jenis

1. *Cash Inflow*

- a. Hasil penjualan
- b. Penagihan piutang dalam penjualan kredit
- c. Penjualan aktiva tetap
- d. Penerimaan investasi dari pemilik maupun sahan dalam perseroan terbatas
- e. Hutang yang dilanjutkan
- f. Pendapatan lain



2. *Cash Outflow*

- a. Biaya bahan baku, tenaga kerja langsung dan biaya produksi lain
- b. Biaya administrasi
- c. Pembelian aktiva tetap
- d. Pembayaran hutang usaha
- e. Pembayaran kembali investasi dari pemilik
- f. Pembayaran sewa maupun pajak

2.1.8, Investasi

Menurut (Kasmir 2003) investas merupakan mengorbankan sejumlah uang untuk masa yang akan datang entah melalui investasi nyata berupa tanah, bangunan, mesin bahkan peralatan atau investas finansial berupa pembelian saham, kontrak kerja, obligasi dan surat berharga lainnya.

(Adisaputro 2012) menyebutkan bahwa bentuk investasi dibagi menjadi beberapa golongan diantaranya.

1. Pendirian usaha baru

Investasi ini timbul saat seseorang atau kelompok yang semula belum memiliki usaha memulai dengan perencanaan – perencanaan yang menghasilkan aktivitas demi mendapatkan keuntungan.

2. Melakukan perluasan usaha

Investasi jenis ini merupakan pengeluaran untuk menambah kapasitas produksi atau operasi menjadi lebih besar dari sebelumnya.

3. Merehabilitasi aktiva

Investasi yang dikeluarkan terutama untuk aktiva tetap untuk memulihkan atau upaya memperbaiki kinerjanya untuk memaksimalkan hasil.

4. Membangun kembali mesin

Investasi ini dilanjutkan saat mesin lama sudah tidak bisa dipakai tapi beberapa komponennya masih bisa dimanfaatkan saat penggunaan mesin baru.

5. Merubah saluran distribusi

Investasi yang ada saat dimana perusahaan memutuskan untuk mengembangkan atau merubah strategi distribusi mereka.

6. Melakukan penelitian

Dimana investasi ini digunakan untuk mengkaji lebih dalam tentang penciptaan produk baru, menemukan prosedur yang lebih efisien atau memperbaiki sistem manajemen perusahaan.

Dalam mengukur sebuah investasi perlu dilanjutkan beberapa metode agar dapat memiliki gambaran yang lengkap dan informasi yang akurat dalam pengambilan keputusan investasi. Dengan penilaian – penilaian yang mendalam investasi dapat dikatakan layak jika memenuhi syarat atau tidak layak jika nantinya dapat merugikan perusahaan.

2.1.9, Penilaian Investasi

Ada beberapa kriteria yang dapat dipakai untuk mengevaluasi rencana investasi

1. *Net Present Value* (NPV)

Net Present Value atau nilai bersih sekarang merupakan perbandingan antara PV kas bersih (*PV of Proceed*) dan PV investasi (*capital outlay*) selama umur investasi (Kasmir dan Jakfar, 2003).

2. *Internal Rate of Return (IRR)*

Internal Rate of Return merupakan metode untuk menghitung tingkat bunga yang dapat menyamakan antara *present value* dari semua aliran kas masuk dengan aliran kas keluar dari suatu investasi proyek (Suliyanto, 2010).

3. *Discounted payback period method (DPBPM)*

Discounted payback period method (DPBPM) adalah jumlah tahun yang dibutuhkan untuk menutup investasi dari arus kas bersih yang didiskontokan (Brigham dan Houston, 2001).

4. *Profitability indeks (PI)*

Profitability indeks (PI) merupakan metode yang menghitung perbandingan nilai sekarang penerimaan bersih dan nilai sekarang pengeluaran investasi selama umur investasi. (Sugiyono, 2010)

5. *Return On Investment (ROI)*

Return On Investment merupakan rasio yang menunjukkan hasil (*return*) atas jumlah aktiva yang digunakan perusahaan. ROI juga merupakan suatu ukuran tentang efektivitas manajemen dalam mengelola investasinya. Disamping itu, hasil pengembalian investasi menunjukkan produktivitas dari seluruh dana perusahaan, baik modal pinjaman maupun modal sendiri. Semakin rendah rasio ini, semakin kurang baik, demikian

pula sebaliknya. Artinya rasio ini digunakan untuk mengukur efektivitas dari seluruh operasi perusahaan. (Kasmir, 2015).

6. *Break Even Point*(BEP)

Metode *Break Even Point* atau titik impas adalah suatu kondisi dimana suatu usaha tidak untung maupun rugi. BEP menggambarkan kondisi penjualan yang harus dicapai melalui titik impas. Dikatakan mencapai titik impas jika jumlah hasil penjualan produknya pada suatu periode tertentu sama dengan jumlah biaya yang ditanggung, sehingga tidak menderita kerugian dan tidak memperoleh laba (Panjaitan *et al.* 2012) . BEP pada dasarnya merupakan metode yang digunakan untuk analisa keuntungan.

2.1.10, Studi Kelayakan Bisnis

Menurut Subagyo(2005) Studi kelayakan adalah penelitian yang mendalam terhadap sesuatu ide bisnis tentang layak atau tidaknya ide tersebut untuk dilanjutkan. Kelayakan usaha atau bisnis merupakan usaha yang dijalankan yang tujuan utamanya untuk memperoleh keuntungan baik finansial maupun nonfinansial. Jadi dengan dilanjutkannya studi kelayakan usaha akan didapatkan gambaran apakah usaha atau bisnis yang diteliti layak atau tidak untuk dijalankan (Kasmir dan Jakfar, 2003).

Studi kelayakan bisnis merupakan penelitian yang dimaksudkan untuk mengambil keputusan apakah nantinya layak sebuah ide bisnis dilanjutkan. Sebuah ide bisnis dinyatakan layak untuk dilanjutkan jika ide tersebut mendapatkan manfaat yang lebih besar bagi semua pihak (*stakeholder*) dibanding dampak negatif yang di timbulkan.(Suliyanto, 2010).

Menurut beberapa pendapat diatas dapat disimpulkan bahwa studi kelayakan bisnis adalah tolak ukur sebuah ide bisnis dapat dilanjutkan atau dengan tanpa merugikan berbagai pihak yang bersangkutan.

Kondisi lingkungan yang sangat dinamis dan intensitas persaingan dalam bisnis yang semakin ketat membuat pengusaha tidak cukup hanya mengandalkan pengalaman dalam memulai usaha. Seorang pengusaha di tuntut untuk melakukan studi kelayakan terhadap ide bisnis yang mereka miliki agar tidak terjadi keterlanjuran investasi yang nantinya dapat merugikan. Selain itu, sebelum ide bisnis dijalankan, beberapa pihak selain pelaku bisnis pun juga membutuhkan studi kelayakan seperti pihak kreditor, investor, pemerintah dan masyarakat sekitar yang perlu mengerti alur sebuah perencanaan bisnis yang akan dibuat.

2.1.11, Aspek – Aspek Studi Kelayakan Bisnis

1. Aspek Manajemen

Analisis aspek manajemen dan sumber daya manusia dapat digambarkan sebagai berikut (Subagyo, 2007):

1. *Job Analysis*, yaitu menganalisa setiap jabatan yang nantinya diperlukan dalam setiap lini.
2. *Job Specification*, yaitu menentukan syarat – syarat apa saja dan kualifikasi seperti apa untuk mengisi suatu jabatan tersebut.
3. Melakukan Desain dalam struktur organisasi, yaitu menyusun struktur organisasi penggambaran manajemen, kedudukan setiap jabatan, dan struktur pertanggungjawaban.

4. *Job Description*, yang menjelaskan tentang pekerjaan setiap anggota organisasi dan jabatannya.
5. Menyusun sistem kompensasi, yaitu pengajian yang diuraikan lengkap untuk setiap pekerjaan berdasarkan struktur jabatan dan fungsinya.
6. pengembangan karyawan, yaitu menyusun rencana pendidikan dan pelatihan dalam membantu mengembangkan keterampilan, produktifitas, dan kinerja karyawan secara keseluruhan.

2. Aspek Hukum

Suatu ide usaha dinyatakan layak jika dapat memenuhi beberapa aspek yang ada dalam studi kelayakan bisnis, yang termasuk didalamnya ada aspek hukum. Dalam aspek hukum mengkaji tentang ketetapan pemerintah yang harus dipenuhi oleh masyarakat agar senantiasa menjaga ketertiban hukum sebagai seorang pelaku bisnis.

Ketentuan yang sangat penting untuk melakukan analisis aspek hukum adalah dengan melakukan pemahaman hukum dan perizinan investasi pada setiap daerah dan setiap jenis usaha pun berbeda – beda. Secara spesifik analisis aspek hukum pada studi kelayakan bisnis bertujuan untuk menganalisis bentuk badan hukum dari ide bisnis yang akan dilakukan, legalitas sebuah usaha serta memenuhi persyaratan dalam melakukan perizinan. (Suliyanto, 2010)

3. Aspek Lingkungan

Setiap aktivitas yang dihasilkan dari setiap usaha pastinya menimbulkan dampak bagi lingkungan sekitarnya. Timbulnya timbulnya penyakit masyarakat, kerawanan sosial, semakin ramainya sebuah kawasan, juga perubahan gaya hidup masyarakat sebagai akibat dari masuknya tenaga

kerja dari luar daerah. Sedangkan dampak terhadap kehidupan ekonomi dapat berupa serta peningkatan kesejahteraan masyarakat karena adanya penyerapan tenaga kerja.

Semua dampak yang timbul dalam lingkungan harus dianalisis dengan cermat. Dalam aspek lingkungan pun tidak selalu membahas tentang kesesuaian lingkungan dengan bisnis tetapi juga dengan dampak apa yang nantinya timbul dalam lingkungan saat bisnis sudah berjalan dan bagi masyarakat yang memperoleh dampak positif akan mendukung adanya bisnis sedangkan yang terkena dampak negatif akan menolak.

Untuk itu perlu dilakukan pengkajian tentang aspek lingkungan karena dalam aspek ini juga mencakup tentang lingkungan operasional, lingkungan industri dan lingkungan jauh yang perlu di analisis.

(Suliyanto,2010)

4. Aspek Pemasaran

Aspek pemasaran memiliki peran penting dalam bisnis karena sumber pendapatan utama dalam bisnis adalah penjualan dari produk yang dihasilkan. Setelah membahas tentang jenis produk yang akan diproduksi, banyaknya produk yang diminta konsumen, dan menganalisa strategi agar produk yang dihasilkan dapat sampai ke konsumen dengan lebih efisien dibanding pesaing.

Kesalahan dalam mengukur potensi pasar seringkali menjadi penyebab kegagalan bisnis. Oleh karena itu, sebuah ide bisnis dilanjutkan untuk menganalisa secara mendalam terhadap aspek pemasaran.

(Suliyanto,2010)

Bauran pemasaran (Kotler, 2005) adalah alat pemasaran yang umum digunakan perusahaan untuk mencapai tujuan pemasarannya di pasar sasaran. Bagi pemasaran suatu produk barang, manajemen pemasaran dibagi menjadi 4 (empat) kebijakan pemasaran yang lazim disebut sebagai bauran pemasaran (*marketing mix*) atau 4P dalam pemasaran yang terdiri dari 4 (empat) komponen, yaitu produk (*product*), harga (*price*), distribusi atau tempat (*place*), dan promosi (*promotion*). Yang masing-masing akan dijelaskan sebagai berikut:

1. Produk

Produk berupa barang atau jasa yang dapat dibeda-bedakan atau diklasifikasikan menurut bentuk dan jenisnya. Produk barang tidak hanya memperhatikan penampilan, tetapi juga hendaknya berupa produk yang mudah, praktis, aman, tidak mahal, sederhana dan ekonomis dalam proses produksi dan distribusinya.

2. Harga

Harga merupakan sejumlah nilai yang akan ditukarkan oleh konsumen dengan segala manfaat dari memiliki atau menggunakan produk tersebut. Yang nilainya ditetapkan oleh pembeli dan penjual melalui proses tawar-menawar, atau yang ditetapkan oleh penjual untuk satu harga yang sama terhadap semua pembeli.

3. Distribusi/Tempat

Sebagian besar produsen menggunakan perantara pemasaran untuk memasarkan produknya, khususnya barang dengan cara

membangun saluran distribusi, yakni sekelompok organisasi yang saling tergantung pada proses yang memungkinkan suatu produk tersedia bagi pengguna atau konsumen.

4. Promosi

Dalam dunia pemasaran tidak selalu hanya membicarakan produk, harga produk, dan mendistribusikan produk, tetapi juga ada hal lain yang cukup penting dalam mengkomunikasikan produk ini kepada masyarakat agar produk tersebut dapat dikenal dan akhirnya dibeli oleh konsumen.

Dalam mengkomunikasikan produk perlu dibuat suatu strategi yang tepat dalam memenangkan persaingan atau dengan strategi yang sering disebut bauran promosi, yang terdiri atas empat komponen utama yaitu

1. Periklanan, merupakan bentuk komunikasi non individu dengan memanfaatkan media tertentu (poster, brosur, iklan televisi dll) yang dilakukan oleh perusahaan guna meningkatkan permintaan atas produk yang ditawarkan pada banyak orang sekaligus.
2. Promosi penjualan, kegiatan pemasaran yang sangat efektif mempengaruhi psikologi seorang konsumen untuk melakukan pembelian dengan menggunakan alat seperti peraga, potongan harga, pameran, demonstrasi dan lain sebagainya.
3. Public relation, membina hubungan yang baik dengan publik sangat efektif untuk meningkatkan “brand image” perusahaan dengan contoh

melakukan kegiatan sosial yang nantinya mendapatkan nilai positif dari masyarakat.

4. Personal selling, merupakan upaya mempertkenalkan produk melalui penjualan langsung/ tatap muka dengan calon pembeli merupakan langkah efektif untuk menarik minat calon konsumen serta menjalin hubungan baik dengan calon konsumen.
5. Direct marketing (pemasaran langsung), merupakan upaya lain untuk menarik minat konsumen terhadap suatu produk melalui hubungan langsung berupa penggunaan surat, telepon, email dan lainnya untuk melihat langsung respon yang diberikan konsumen.

5. Aspek Teknik

Aspek lain dalam studi kelayakan adalah aspek teknik dimana akan membahas hal hal tentang awal berdiri sebuah usaha sampai bagaimana sebuah produk mampu diproduksi dan siap jual. Menurut (Kasmir dan Jakfar 2003) secara umum ada beberapa hal yang hendak dicapai dalam penilaian aspek teknik/operasi yaitu:

1. Agar perusahaan dapat menentukan lokasi yang tepat, baik untuk lokasi pabrik, gudang, cabang, maupun kantor pusat.
2. Agar perusahaan dapat menentukan layout yang sesuai dengan proses produksi yang dipilih, sehingga dapat memberikan efisiensi.
3. Agar perusahaan bisa menentukan teknologi yang paling tepat dalam menjalankan produksinya.
4. Agar perusahaan mampu memilih dan memastikan ketersediaan bahan baku untuk kelangsungan usaha.

5. Agar perusahaan bisa menentukan metode persediaan yang paling baik untuk dijalankan sesuai dengan bidang usahanya.
6. Agar dapat menentukan kualitas tenaga kerja yang dibutuhkan sekarang dan di masa yang akan datang.

5. Aspek Keuangan

Aspek keuangan pada umumnya merupakan aspek paling akhir disusun dalam sebuah penyusunan studi kelayakan bisnis. Hal ini karena kajian dalam aspek keuangan memerlukan informasi yang berkaitan dengan aspek – aspek sebelumnya. Bisnis yang berorientasi pada keuntungan maupun yang tidak harus tetap memperhatikan aspek keuangan.

Bisnis yang berorientasi pada keuntungan akan memutuskan untuk menjalankan sebuah ide bisnis jika bisnis tersebut menguntungkan secara finansial, sedangkan bisnis yang tidak berorientasi pada keuntungan memerlukan aspek keuangan untuk menjawab pertanyaan apakah ide bisnis yang akan dijalankan dapat terus berjalan dalam upaya untuk menjalankan misi sosialnya dengan pendapatan yang diterima. (Suliyanto, 2010)

Dalam melakukan analisis kelayakan usaha, pasti dilakukan pula analisis keuangan yang dapat menguraikan tentang penerapan kriteria-kriteria investasi untuk mengukur layak atau tidaknya suatu investasi yang akan dilanjutkan.

Pengukuran dengan kriteria-kriteria investasi diantaranya

1. *Net Present Value*, Jika $NPV > 0$, maka usulan diterima.
2. *Internal Rate of Return*, Jika $IRR >$ dari bunga pinjaman, maka investasi diterima.

3. *Discounted Payback Periode Method*, Jika $DPBPM < \text{umur ekonomis}$, maka investasi diterima.
4. *Profitability Indeks*, Jika $PI > 1$, maka investasi diterima.
5. *Return On Investment*, Jika $ROI > \text{dari bunga pinjaman}$, maka investasi diterima.
6. *Break Event Point*, Jika $BEP (Q) < \text{dari hasil produksi}$, maka investasi diterima.

Berdasarkan atas data keuangan yang telah disusun baik dalam bentuk struktur modal, biaya modal, proyeksi laporan kas, proyeksi laporan rugi/laba, dan proyeksi laporan neraca. (Soeseno, 2007)

2.2 Penelitian Terdahulu

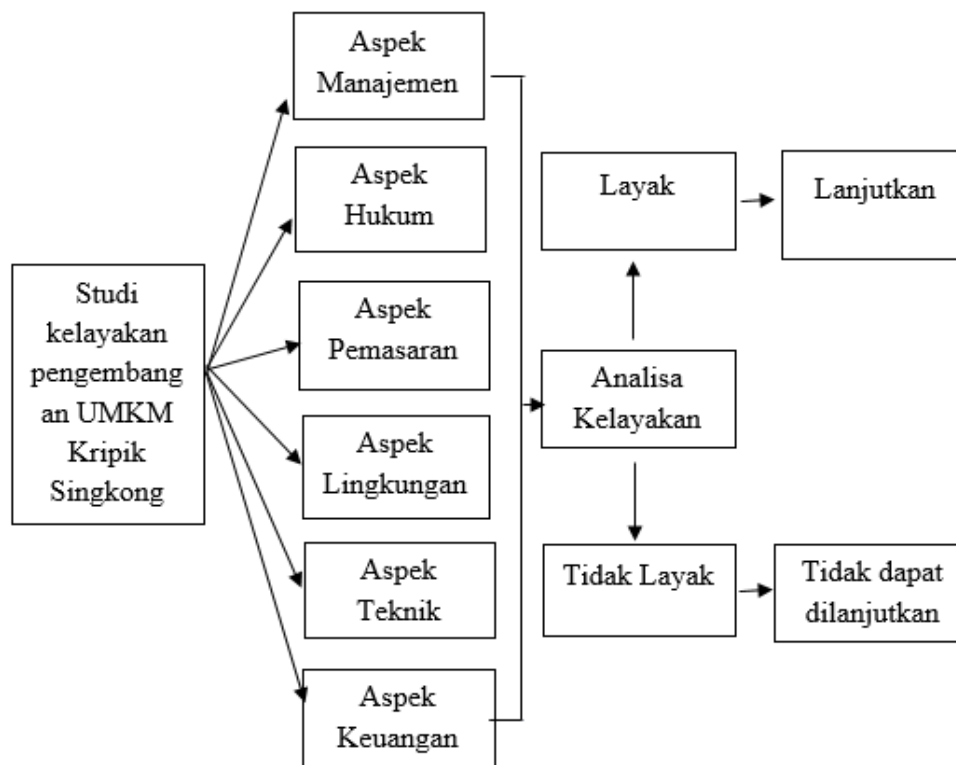
Wahyu Wedi Aningrum (2015) melakukan penelitian dengan judul Analisis Kelayakan Investasi Pembukaan Cabang Rumah Makan Soto Banjar Nyaman Banar Di Kabupaten Kutai Kartanegara, menyimpulkan bahwa: (a) Berdasarkan aspek pasar dan pemasaran dapat diketahui usaha ini memiliki potensi pasaryang baik dan bauran pemasaran yang telah terencana dengan baik sehingga pembukaan cabang rumah makan soto nyaman banar ditinjau dari aspek pasar dan pemasaran layak untuk dijalankan. (b) Berdasarkan Peraturan Daerah Kabupaten Kutai Kartanegara nomor 17 tahun 2003 tentang surat izin usaha perdagangan (SIUP) dalam wilayah Kabupaten Kutai Kartanegara, soto banjar nyaman banar dibebaskan dari kewajiban memperoleh surat izin usaha perdagangan (SIUP) sehingga pembukaan cabang rumah makan soto nyaman banar ditinjau dari aspek hukum layak untuk dijalankan. (c) Berdasarkan aspek teknik dan teknologi, persiapan yang dimulai dari peralatan – peralatan yang

digunakan, bahan baku dan proses produksi yang dioperasionalkan dengan baik sehingga pembukaan cabang rumah makan soto nyaman banar ditinjau dari aspek teknik dan teknologi layak untuk dijalankan. (d) Berdasarkan aspek sumber daya manusia memiliki kesiapan tenaga kerja dalam menjalankan usaha sehingga pembukaan cabang rumah makan soto nyaman banar ditinjau dari aspek sumber daya manusia layak dijalankan. (e) . Berdasarkan aspek keuangan dengan melakukan perhitungan terhadap kriteria investasi yaitu *Net Present Value (NPV)*, *Internal Rate of Return (IRR)*, *Payback Period* dan *Profitability Indeks*. Menghasilkan kesimpulan bahwa pembukaan cabang rumah makan soto nyaman banar ditinjau dari aspek keuangan layak untuk dijalankan.

Parama Tirta Wulandari Wening Kusuma, Nur Kartika Indah Mayasti. 2014 dalam judul Analisa Kelayakan Finansial Pengembangan Usaha Produksi Komoditas Lokal: Mie Berbasis Jagung menyimpulkan bahwa: (a) analisa finansial diperoleh hasil *Net Present Value* bernilai positif sebesar Rp 32.668.709,00. *Internal Rate of Return* sebesar 59,19% menunjukkan bahwa tingkat pengembalian lebih besar dari tingkat suku bunga bank yang ditentukan. *Payback Period* selama 13 bulan apabila asumsi yang direncanakan terpenuhi, *Profitability Index* sebesar 1,01 dan Rasio B/C sebesar 1,3 lebih dari 1 sehingga dari segi finansial rencana usaha mie jagung layak dijalankan. (b) Analisa sensitivitas menunjukkan bahwa penurunan pendapatan 5% dan kenaikan biaya operasional 5% sangat berpengaruh terhadap kelayakan proyek. Dari pertimbangan kriteria investasi di atas menunjukkan bahwa kegiatan usaha produksi mie jagung instan layak untuk dijalankan selama proyek berjalan sesuai dengan asumsi dan parameter teknis yang ditentukan

2.2. Kerangka Pemikiran

Gambar 2.2
Kerangka Pemikiran



2.3. Hipotesis

Ditinjau dari semua aspek pengembangan bisnis UMKM Kripik Singkong Ngudirosso ini layak dilanjutkan.