

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Landasan Teori

2.1.1 Definisi Studi Kelayakan Bisnis

Studi kelayakan adalah penelitian tentang layak atau tidaknya suatu bisnis yang dilakukan dan menguntungkan secara terus menerus. Studi ini pada dasarnya membahas berbagai konsep dasar yang berkaitan dengan keputusan dan proses pemilihan proyek bisnis agar mampu memberikan manfaat ekonomis maupun sosial sepanjang waktu Suryana, (2014). Definisi lain dari studi kelayakan adalah penelitian dan analisis terhadap suatu rencana usaha yang menyangkut dari berbagai aspek, termasuk aspek pemasaran, operasi, SDM, yuridis, lingkungan, dan keuangan, sehingga diketahui rencana usaha tersebut layak atau tidak layak bila dijalankan R.W. Suparyanto, (2016).

Studi kelayakan juga dapat didefinisikan suatu kegiatan yang mempelajari secara mendalam tentang kegiatan usaha yang dijalankan, dalam rangka menentukan layak atau tidaknya usaha tersebut dijalankan Kasmir. (2011). Studi kelayakan adalah sebuah studi untuk mengkaji secara komprehensif dan mendalam terhadap kelayakan sebuah usaha Johan. (2011).

Dari beberapa definisi diatas maka dapat diambil kesimpulan bahwa pengertian studi kelayakan bisnis adalah studi mengenai layak atau tidaknya sebuah ide bisnis untuk dijalankan dengan mempertimbangkan adanya resiko

yang akan terjadi dan seberapa besar keuntungan yang akan diperoleh jika dilihat dari berbagai aspek.

2.1.2 Ruang Lingkup Studi Kelayakan Bisnis

Ruang Lingkup Studi Kelayakan secara umum adalah:

- a. Melihat dan menilai peningkatan usaha untuk digarap secara lebih sistematis dan berkesinambungan.
- b. Dilakukannya analisis kelayakan bisnis dari sisi kualitatif dan kuantitatif untuk meninjau layak atau tidaknya.
- c. Menilai berbagai resiko pada setiap usaha yang dinilai secara komperhensif
- d. Kajian studi kelayakan bisnis juga diharapkan mampu memberi rekomendasi kepada pihak-pihak yang selama ini dianggap memiliki kepentingan dan dalam bisnis (Irham Fahmi, 2014).

2.1.3 Prospek Ilmu Studi Kelayakan Bisnis di Masa Depan

Dalam realita harus diakui jika kajian studi kelayakan bisnis dapat dianggap sebagai ukuran dasar dan bersifat rekomendasi. Dengan adanya rekomendasi hasil kajian studi kelayakan bisnis merupakan ide yang baik sebelum seseorang menyetujui sebuah ide bisnis menjadi layak untuk dilaksanakan

Dengan begitu maka pembuatan studi kelayakan bisnis tidak boleh dilakukan oleh mereka yang tidak atau kurang paham tentang studi kelayakan bisnis. Karena jika prospek usaha yang dijalankan suatu saat

gagal ataupun bangkrut maka tentunya pembuat studi kelayakan tersebut yang pantas disalahkan. Studi kelayakan bisnis merupakan ilmu yang bersifat gabungan dari bidang ilmu lainnya.

Memang pengkajian dari segala aspek telah menyebabkan penguatan pada hasil rekomendasi, sehingga wajar jika kelayakan usaha benar-benar dilakukan dengan maksimal perlu waktu yang sangat lama. Ada istilah dalam bisnis kehati-hatian (*prudent*) sangat diperlukan, namun jika sangat hati-hati bisa juga menjadi tidak baik oleh karena itu studi kelayakan bisnis harus dikerjakan dengan hati-hati dan teliti, dengan memperhitungkan ketersediaan waktu yang dimiliki.

Saat ini kondisi perkembangan perekonomian di Indonesia bisa dikatakan tumbuh dan berkembang dengan stabil, dengan begitu usaha untuk membangun stabilitas perekonomian yang kuat semakin terus dilakukan, termasuk pelajaran yang dapat diambil dari kejadian di masa lalu. Pelajaran yang dapat diambil tersebut adalah kejadian krisis ekonomi ditahun 1964/1965 serta krisis moneter tahun 2007/2008 yang dapat dianggap menyebabkan terganggunya roda pemerintahan. Dari permasalahan tersebut mempengaruhi suasana politik yang semakin hari semakin tidak kondusif, termasuk adanya usaha yang mengarah pada menurunkan kekuasaan presiden secara paksa.

Pelajaran penting yang dapat diambil dari kejadian tersebut oleh kalangan pembisnis tanah air adalah tidak melakukan keputusan bisnis jika kondisi memang dianggap tidak layak untuk dilaksanakan. Memang

perekonomian yang tumbuh dengan pesat serta cenderung dianggap sebagai kondisi yang sangat kondusif untuk melakukan keputusan bisnis, karena target keuntungan dapat tercapai dengan maksimal. Walaupun harus diakui kondisi dan situasi seperti itu telah berlangsung suasana *perfect marker* (pasar sempurna) dimana jumlah pembeli dan penjual sangatlah banyak sehingga sulitnya untuk bisa mempengaruhi satu sama lain.

Dengan adanya kondisi tersebut persaingan bisnis menjadi sangat ketat, yaitu semua pihak yang ingin masuk dan berkeinginan memanfaatkan berbagai peluang yang ada pasar menjadi sangat kompetitif. Dan dalam keadaan seperti ini peran serta fungsi ilmu kelayakan bisnis menjadi sangat penting, karena ilmu studi kelayakan bisnis bertugas untuk menjamin bisnis yang dilaksanakan tersebut berada dalam kondisi yang stabil dan mengalami keuntungan yang stabil.

Sudah tidak menjadi rahasia lagi jika para investor dan kreditor sangat takut pada resiko khususnya *risk defalut* (risiko gagal bayar). Dengan begitu penjelasan secara sistematis dengan berbagai uraian detail diharapkan dapat membantu memberi keyakinan lebih kepada para investor dan kreditor agar menyetujui dan menyalurkan dana pada bisnis tersebut. Investor merupakan pihak yang berkeinginan menanamkan modal sedangkan kreditor adalah lembaga perbankan yang bertugas memberikan pinjaman atau kredit yang keduanya tidak berkeinginan mengalami kehilangan uang mereka (Irham Fahmi, 2014).

2.1.4 Tahap-Tahap Studi Kelayakan Bisnis

Tahapan yang harus dilalui dalam studi kelayakan bisnis agar ada persiapan dan terencana dalam menjalankannya. Menurut Suliyanto (2010), dalam melakukan studi kelayakan bisnis ada beberapa tahapan-tahapan yang harus dikerjakan antara lain :

a. Penemuan Ide

Produk yang dibuat haruslah laku dipasaran dan memberikan keuntungan. Oleh karena itu penemuan ide terhadap kebutuhan pasar dan jenis produk dari proyek yang dijalankan. Produk yang dibuat bisa memenuhi kebutuhan pasar yang masih belum terpenuhi. Pendistribusian yang tidak merata ataupun tidak sesuai dengan kebutuhan konsumen akan menimbulkan ide usaha untuk menyempurnakan produk dan akan ada produk baru dipasaran yang lebih unggul.

Kemudian dengan memperhatikan potensial konsumen terutama dalam segi *needs* dan *wants* mereka, maka timbulah ide perbaikan produk yang sudah ada.

b. Tahapan Penelitian

Dimulai dengan pengumpulan data, pengolahan data berdasarkan teori yang relevan, menganalisis hasil pengolahan data dengan alat analisis yang sesuai, menyimpulkan hasil sampai pada membuat laporan hasil penelitian tersebut. Dengan hasil yang diperoleh

akan timbulnya ide produk baru atau pun perbaikan produk yang sudah ada.

c. Tahap Evaluasi

Tujuan evaluasi studi kelaakan bisnis yang dijalankan agar apa faktor-faktor yang belum dianalisa dan apa faktor yang perlu penyempurnaan sebelum usaha dijalankan. Setiap wirausahawan pasti tidak mau mengalami kendala dalam sebuah usaha tertentu yang tidak diinginkan melaikan menginginkan usahanya selalu mengalami kemajuan dari waktu ke waktu.

Kemandegan dan stagnasi usaha terkadang menjadi sesuatu hal yang tidak bisa dihindarkan, bahkan harus mengalami kemunduran beberapa tahapan karena banyak hal yang mempengaruhi usaha kita, pasar yang mulai lelah, persaingan semakin ketat, produksi menurun, biaya produksi meningkat dan lain-lain. Bagaimana agar usaha selalu mengalami kemajuan setelah rencana bisnis yang kita buat dengan baik apakah sudah cukup. Dilihat dari permasalahan itu maka tahapan evaluasi sangat penting sebelum memulai usaha.

d. Tahap Pengurutan

Setelah melakukan tahap evaluasi ada gagasan yang muncul, layak dipertimabangkan dan direalisasikan. Bisa dilanjutkan dengan membuat prioritas dari sekian banyak rencana usaha yang sudah dievaluasi. Dengan membuat skala prioritas maka kita akan dapat mengatur alur pergerakan perjalanan usaha dengan lebih baik.

e. Tahap Rencana Pelaksanaan

Setelah langkah-langkah diatas dijalankan langkah selanjutnya ialah menentukan jenis pekerjaan, waktu yang dibutuhkan, jumlah dan kualifikasi tenaga pelaksana, ketersediaan dana, dan sumber daya lain, kesiapan manajemen, kondisi operasional serta pelaksanaan yang sekiranya perlu direncanakan.

Hal ini dilakukan dilakukan agar memberikan secara rinci dan jelas tentang prospek usaha kedepannya dan rencana pembangunan usaha agar sesuai dengan tahapan pengurutan. Dengan begitu perencanaan tetap pada jalurnya.

f. Tahap Pelaksana

Setelah semua tahapan diatas selesai maka tahapan terakhir yaitu merealisasikan pembangunan usaha tersebut. Dengan acuan yang sudah disusun dan diurutkan dari mulai pengumpulan ide, analisa, penelitian kemudian dievaluasi dan diurutkan, setelah itu dibuat perencanaan maka ditahap ini kita suah memiliki gambaran yang sesuai dalam pembukaan bisnis.

2.1.5 Tujuan Studi Kelayakan Bisnis

Menurut Kasmir dan Jakfar (2008), ada lima tujuan mengapa sebelum suatu usaha dijalankan perlu adanya studi kelayakan yaitu :

- a. Menghindari resiko kerugian. Dalam hal ini studi kelayakan bisnis berfungsi meminimalkan resiko baik yang dapat dikendalikan maupun yang tak dapat dikendalikan di masa yang akan datang.

- b. Memudahkan perencanaan. Perencanaan ini meliputi jumlah dana yang diperlukan, dimana, kapan usaha dijalankan, bagaimana proses pelaksanaannya, seberapa besar keuntungannya serta bagaimana pengawasan agar tidak terjadi penyimpangan.
- c. Memudahkan pengawasan. Jika proyek sesuai dengan rencana maka dengan begitu memudahkan pengawasan terhadap jalannya bisnis
- d. Memudahkan pelaksanaan pekerjaan. Dengan rencana yang telah tersusun maka sangat memudahkan pelaksanaan bisnis, pekerjaan usaha dapat dilakukan secara sistematis.
- e. Memudahkan pengendalian. Jika sudah dapat diawasi mulai dari proses dan pelaksanaan maka penyimpangan akan mudah untuk dideteksi dan dikendalikan.

2.1.6 Manfaat Studi Kelayakan Bisnis

Perwana dan Hidayat (2016, h.12), adapun manfaat dari melakukan studi kelayakan adalah sebagai berikut:

- a. Manfaat Financial

Suatu usaha dikatakan layak untuk dijalankan akan memberikan keuntungan, terutama secara keuangan ataupun financial bagi pemilik bisnis. Keuntungan ini biasanya diukur dari nilai uang yang diperoleh dari usaha yang dijelankannya.

b. Manfaat Ekonomi

Ada beberapa manfaat yang ditimbulkan dari studi kelayakan bisnis di bidang ekonomi yaitu :

1. Penambahan jumlah barang dan jasa

Dengan adanya ketersediaan barang dan jasa dalam suatu produk maka mengakibatkan masyarakat memiliki banyak pilihan. Hal ini secara langsung dapat berdampak kepada harga yang cenderung turun dan peningkatan kualitas barang sejenis.

2. Peningkatan mutu produk

Peningkatan barang dari usaha sejenis dapat menimbulkan persaingan bisnis antara pelaku bisnis. Persaingan ini secara tidak langsung membuat konsumen memiliki berbagai pilihan untuk menggunakan produk, oleh karena itu pelaku bisnis akan selalu meningkatkan kualitas produk yang dimilikinya.

3. Peningkatan devisa

Studi kelayakan bisnis juga memberikan keuntungan bagi negara salah satunya pelaku bisnis yang berorientasi pada ekspor yaitu penambahan devisa

4. Menghemat devisa

Penghematan devisa ini terkait dengan ketergantungan terhadap impor barang dan jasa. Pelaku bisnis yang memproduksi barang dalam negeri dapat menghambat dan bahkan menghindari barang impor. Hal ini secara tidak langsung dapat menghemat biaya.

b. Manfaat Sosial

Adapun manfaat sosial dalam studi kelayakan bisnis yaitu:

1. Membuka peluang pekerjaan

Usaha yang dilakukan pelaku bisnis tentunya akan memberikan peluang pekerjaan kepada masyarakat, baik masyarakat yang langsung terlibat langsung dengan usaha maupun masyarakat yang tinggal disekitar lokasi usaha . peluang pekerjaan ini memberikan pendapatan bagi masyarakat yang berkerja pada usaha tersebut.

2. Tersedia sarana dan prasarana

Bisnis memberikan manfaat yang sangat berpengaruh pada masyarakat, manfaat yang dirasakan seperti tersedianya sarana dan prasarana seperti jalan, telepon, air, penerangan, pendidikan, rumah sakit, rumah ibadah serta sarana dan prasarana lainnya.

3. Membuka isolasi wilayah

Untuk wilayah tertentu pembukaan suatu usaha misalnya perkebunan,jalan atau pelabuhan akan membuka isolasi wilayah tertentu, yang dulunya wilayah tertutup menjadi terbuka, sehingga akses masyarakat akan menjadi lebih baik.

4. Meningkatkan persatuan dan membantu pemerataan pembangunan

Dengan adanya usaha maka akan terjadinya pertemuan bagi pekerja dari berbagai daerah. Pertemuan tersebut memberikan dampak terhadap peningkatan persatuan yang dimiliki. Selain itu usaha tersebut memberikan pemerataan pembangunan diseluruh wilayah.

2.1.7 Pihak-pihak yang memerlukan Studi Kelayakan Bisnis

Ada dua pihak yang berkepentingan atas studi kelayakan itu sendiri (Subagyo,2007) :

1. Pihak Pertama (bagi analisis)

- a) Memberikan pengetahuan tentang cara berpikir yang sistematis (runtut) dalam menghadapi suatu masalah (problem) dan mencari jawabannya (solusi).
- b) Menerapkan ilmu yang telah dipelajari dan menjadikannya sebagai alat bantu dalam perhitungan/pengukuran, penilaian dan pengambilan keputusan.
- c) Mengerjakan studi kelayakan berarti mempelajari suatu objek bisnis secara komprehensif sehingga penyusunannya akan mendapatkan pembelajaran dan pengalaman yang sangat berharga.

2. Pihak Kedua (bagi masyarakat)

a) Calon Investor

Dalam menilai Studi Kelayakan Bisnis, calon investor akan lebih melihat dari aspek ekonomis dan keuangan karena di aspek ini mereka dapat menentukan tingkat pengembalian modal, keuntungan, aliran kas dan tentunya proyeksi laba rugi.

b) Mitra Peyerta Modal

Para calon investor biasanya membutuhkan mitra penyerta modal baik perseorangan ataupun perusahaan. Hasil studi kelayakan ini akan membantu calon investor dalam meyakinkan mitranya.

c) Pemerintah

Penilaian pemerintah terhadap studi kelayakan biasanya yang menyangkut tentang legalitas dan perizinan usaha

d) Masyarakat

Acuan penilaian masyarakat terhadap suatu proyek atau bisnis biasanya yang menyangkut AMDAL (dampak lingkungan) dan AMDAL ini biasanya digunakan untuk proyek-proyek besar

2.1.8 Aspek-Aspek Studi Kelayakan Bisnis

a. Aspek Pasar

Analisis aspek pasar Jakfar dan Kasmir (2010) menganalisis seberapa besar potensi pasar yang ada untuk produk yang ditawarkan dan seberapa besar market share yang dikuasai oleh pesaing ini. Aspek pasar menganalisis potensi pasar, intensitas persaingan, market share yang dapat dicapai serta menganalisis strategi pemasaran yang dapat digunakan untuk mencapai market share yang diharapkan Suliyanto,(2010:82). Dalam analisis aspek pasar biasanya terdapat beberapa yang harus dianalisis dan dicermati yaitu kebutuhan dan keinginan konsumen, masa hidup produk, pertumbuhan pasar, strategi pesaing, struktur pasar, laba kotor, dan pangsa pasar

Peluang pasar merupakan selisih antara permintaan yang datang dari pihak konsumen dengan total penawaran yang ada dipasar terhadap produk tertentu. Penawaran dan permintaan dimasa yang akan datang suatu hal yang tidak dapat dipisahkan dari peluang pasar

Pengkajian aspek pasar sangat penting dilakukan, karena aspek pasar mempelajari tentang:

a. Permintaan dan Penawaran

Menurut Husein Umar (2009), permintaan diartikan sebagai jumlah barang yang dibutuhkan konsumen yang mempunyai daya beli dengan berbagai tingkat harga. Hukum permintaan mengatakan bahwa, bila harga suatu barang meningkat, maka kuantitas barang yang diminta akan berkurang, begitupun sebaliknya jika suatu harga barang menurun maka kuantitas barang yang diminta akan meningkat. Banyak faktor yang mempengaruhi permintaan, antara lain harga barang itu sendiri, harga barang lain yang mempunyai hubungan, pendapatan barang dan jasa yang ditawarkan, selera, jumlah penduduk. (Riawan dkk,2017, h.152)

Penawaran menurut Husein Umar (2009) diartikan sebagai kuantitas barang yang ditawarkan di pasar dengan berbagai tingkat harga. Dalam hal ini jika harga meningkat maka penjual akan meningkatkan jumlah barang yang dijualnya. Sampai dimana penjual akan menawarkan barangnya di berbagai tingkatan harga ditentukan oleh berbagai faktor yang mempengaruhi penawaran suatu barang atau jasa diantaranya : harga itu sendiri, harga lain yang memiliki hubungan, teknologi, harga ongkos produksi, tujuan perusahaan.

b. Pemasaran

Tujuan analisis aspek pasar dan pemasaran antara lain:

1. Menganalisis permintaan atas produk yang akan dihasilkan menganalisis produk yang sejenis
2. Menganalisis ketersediaan rekan atas pemasok faktor produksi yang dibutuhkan
3. Menganalisis ketepatan strategi pemasaran yang akan digunakan

Menurut Umar (2009) manajemen pemasaran akan dipecah atas beberapa kebijakan pemasaran yang disebut dengan bauran pemasaran (*marketing mix*). Bauran pemasaran terdiri dari empat komponen yaitu produk, harga, tempat dan promosi

1. Produk (*product*) merupakan sesuatu yang dapat ditawarkan dipasar untuk menarik perhatian, untuk dibeli, digunakan, dikonsumsi, dan dapat memenuhi keinginan dan kebutuhan
2. Harga (*price*), sejumlah uang yang dibayarkan oleh konsumen atas suatu produk tertentu. Dalam suatu kebijakan harus menentukan harga dasar produk, kemudian menentukan kebijakan menyangkut potongan harga, pembayaram ongkos kirim, dan semua yang menyangkut masalah harga. Konsep harga harus sesuai dengan nilai yang ditawarkan kepada konsumen.
3. Tempat (*place*), tempat diartikan sebagai distribusi, yang dilakukan perusahaan untuk membuat produk menjadi mudah diperoleh dan selalu adanya ketersediaan untuk konsumen.

Sedangkan saluran distribusi adalah seperangkat lembaga yang melakukan semua kegiatan untuk menyalurkan produk dan status kepemilikan dari titik produksi sampai konsumsi.

4. Promosi (*promotion*), meliputi semua kegiatan yang dilakukan perusahaan untuk mengkomunikasikan dengan mempromosikan produknya ke pasar sasaran. Menurut Riawan dkk, (2017, h.157) dalam kegiatan promosi, perusahaan berusaha untuk mempromosikan seluruh produk atau jasa yang dimiliki, baik langsung maupun tidak langsung. Paling tidak ada empat macam sarana promosi yang digunakan oleh setiap perusahaan dalam mempromosikan baik produk maupun jasanya. Keempat macam sarana promosi tersebut adalah:

1. Periklanan (*avertising*)
2. Promosi penjualan (*sales promotion*)
3. Publisitas (*publicity*)
4. Penjualan pribadi (*personal selling*)

b. Aspek Teknis

Penentuan kelayakan teknis perusahaan menyangkut hal-hal yang berkaitan dengan teknis, sehingga jika tidak dianalisis dengan baik, maka akan berakibat fatal bagi kelangsungan hidup perusahaan di kemudian hari Jakfar dan Kasmir, (2010). Aspek teknis akan mengungkapkan semua kebutuhan yang diperlukan dan bagaimana secara teknis proses produksi akan dilakukan, dalam aspek ini perlu

mengenal kapasitas produksi, pemakaian peralatan, jenis teknologi yang akan dipakai, lokasi pabrik dan tata letak atau disebut juga tata ruang yaitu penempatan fasilitas yang akan dipakai di dalam pabrik, seperti tata letak mesin, alat produksi, jalur pengangkutan, tata letak tersebut harus diperhitungkan secara menyeluruh agar dapat mempermudah jalannya proses produksi.

Menurut Suliyanto (2010:155). Aspek teknis dan teknologi adalah aspek yang menganalisis tingkat kesiapan teknik dan teknologi dengan ide bisnis yang akan dijalankan, suatu ide bisnis dinyatakan layak berdasarkan aspek teknis dan teknologi jika berdasar hasil analisis ide bisnis dapat dibangun dan dijalankan dan dioperasikan dengan baik.

Suliyanto (2010:133) beberapa hal yang perlu dianalisa pada aspek teknis dan teknologi adalah pemilihan lokasi yang strategis, penentuan skala produksi yang optimal, pemilihan mesin dan peralatan, penentuan tata letak, pemilihan teknologi yang digunakan.

Secara spesifik tujuan analisis aspek teknis dan teknologi meliputi:

1. Menganalisis kelayakan lokasi untuk menjalankan bisnis.
2. Menganalisis besarnya jumlah produksi untuk mencapai tingkatan skala ekonomis.
3. Menganalisis kriteria mesin peralatan dan teknologi untuk menjalankan proses produksi
4. Menganalisis layout pabrik, layout bangunan dan fasilitas lainnya.

5. Menganalisis teknologi yang akan digunakan.

Menurut Suliyanto (2010:135-136) ada beberapa variabel utama dalam pemilihan lokasi bisnis antara lain:

1. Ketersediaan bahan mentah.
2. Letak pasar yang dituju.
3. Ketersediaan sumber energi, air, dan sarana komunikasi.
4. Ketersediaan fasilitas transportasi.

Selain variabel utama dalam pemilihan lokasi bisnis, terdapat beberapa pendukung yang perlu diperhatikan yaitu:

1. Iklim, keadaan tanah, dan struktur topografis lain
2. Sikap masyarakat terhadap ide bisnis yang akan dijalankan
3. Hukum, peraturan, adat istiadat yang berlaku di masyarakat setempat.
4. Rencana pengembangan usaha pada masa yang akan datang
5. Biaya pengerasan tanah

c. Aspek Legal Dan Lingkungan

Aspek legal atau hukum menurut Riawan (2017:60) aspek hukum adalah aspek utama yang harus dikaji karena aspek hukum sebuah ide bisnis yang tidak layak, maka aspek lain tidak perlu dilakukan, aspek hukum mengkaji ketentuan hukum yang harus dipenuhi sebelum menjalankan usaha, ketentuan hukum untuk setiap jenis usaha berbeda-beda tergantung pada kompleksitas bisnis tersebut.

Kegiatan bisnis apapun tidaklah lepas dari bentuk badan usaha dan perizinan yang diperlukan untuk menjalankan usaha. Badan usaha yang dipilih tergantung pada modal yang dibutuhkan dan jumlah pemilik. Pemilihan usaha didasarkan pada beberapa pertimbangan berikut :

1. Besarnya modal untuk menjalankan sebuah bisnis
2. Tingkat kemampuan, tanggung jawab hukum dan keuangan
3. Bidang industri yang dijalankan
4. Persyaratan perundang-undangan yang berlaku.

Untuk memilih badan usaha yang tepat, kita perlu mengetahui definisi, ciri-ciri badan usaha, serta kelebihan dan kekurangan masing-masing bentuk badan usaha.

Aspek legal bertujuan untuk meneliti keabsahaan, kesempurnaan, dan keaslian dari dokumen yang dimiliki perusahaan. Suatu usaha dikatakan legal jika telah mendapat izin dari pemerintah daerah melalui lembaga yang terkait. Usaha dimanapun selalu memerlukan adanya dokumen penunjang usaha beserta izin yang diperlukan sebelum mendirikan usaha tersebut. Sedangkan aspek lingkungan bertujuan untuk mengetahui dampak dan kesesuaian bagi lingkungan sekitar (lingkungan operasional, lingkungan dekat dan lingkungan jauh) yang akan timbul baik sekarang maupun dikemudian hari.

d. Aspek Manajemen

Menurut Kasmir dan Jakfar (2009) yang dinilai dalam aspek manajemen adalah para pengelola usaha dan struktur organisasi yang ada. Proyek akan mencapai tujuan atau keberhasilan jika dikelola oleh orang-orang yang profesional. Mulai dari perencanaan, pelaksanaan sampai dengan pengendalian jika terjadinya penyimpangan dalam usaha tersebut. Demikian pula dengan struktur organisasi yang harus dipilih sesuai dengan tujuan perusahaan.

Dalam menganalisis aspek-aspek manajemen terdapat beberapa unsur yang harus dianalisis organisasi, tim manajemen dan organisasi. Manajemen dalam bentuk operasi adalah suatu badan usaha, struktur organisasi, deskripsi masing-masing jabatan, anggota direksi, jumlah tenaga kerja dan tenaga inti.

Menurut Riawan dkk (2017, h.172) Manajemen merupakan pengaturan yang artinya manajemen adalah sebuah seni menyelesaikan pekerjaan melalui orang lain. Jadi manajemen adalah bagaimana perusahaan bisa menata dan mengelola sumber daya agar suatu usaha dapat berjalan sesuai rencana demi tercapainya suatu tujuan. Adapun fungsi-fungsi manajemen yaitu:

1. Perencanaan (*planning*)

Perencanaan merupakan sebuah proses yang bertujuan untuk menentukan kemana dan bagaimana suatu usaha akan dijalankan atau dimulai untuk mencapai tujuan yang telah diinginkan. Sebelum

usaha yang dijalankan berdiri maka diperlukan adanya perencanaan yang matang agar menjadi acuan dalam proses pelaksanaan program kerja.

2. Pengorganisasian (*organization*)

Pengorganisasian merupakan proses untuk mengelompokkan kegiatan-kegiatan dalam unit tertentu agar jelas dan teratur sesuai dengan tanggung jawab dan wewenang. Setelah perencanaan kegiatan usaha maka tahap pembagian program kerja sangat dibutuhkan untuk memudahkan pekerjaan atau bahkan penempatan di setiap unit harus tepat sesuai dengan skill dan kemampuan agar pelaksanaannya bisa sesuai dengan apa yang diharapkan.

3. Pelaksanaan (*actuating*)

Pelaksanaan adalah proses dimana semua hal yang terencana telah dimulai oleh seluruh unit. Seperti seorang manajer yang mengerahkan seluruh bawahannya untuk memulai pekerjaan sesuai dengan tugas yang telah ditetapkan. Karyawan yang sudah ditetapkan di masing-masing unit harus benar-benar menjalankan tugas, pokok dan fungsi yang telah ditetapkan oleh perusahaan.

4. Pengawasan (*controlling*)

Tahap yang terakhir adalah pengawasan, pengawasan ini bertujuan untuk mengukur, menilai, dan mengevaluasi hasil pekerjaan agar tetap sesuai dengan rencana awal dan mengoreksi berbagai macam penyimpangan selama proses pelaksanaan usaha. Seorang manajer

bertugas mengatur bawahannya agar mereka bekerja mencapai tujuan perusahaan.

Manajemen sumber daya manusia mencakup segala sesuatu yang diperisapkan perusahaan berkaitan dengan kinerja sumber daya manusia yaitu dalam penempatan posisi kerja sesuai dengan bidangnya masing-masing. Dalam manajemen sumber daya manusia terdapat beberapa hal yang berkaitan dengan adanya kebijaksanaan prosedur dan juga praktik dalam mengatur orang lain demi tercapainya tujuan

1. Analisis jabatan

Analisis jabatan merupakan hal yang pertama kali dilakukan sebelum memulai suatu usaha yaitu dengan cara mempelajari, mengumpulkan berbagai informasi seperti, identitas jabatan, fungsi jabatan, wewenang, tanggung jawab, bahan dan alat dan kondisi kerja dan hal-hal yang berhubungan dengan jabatan agar tidak salah posisi dan bekerja sesuai dengan porsinya dengan optimal.

2. Perencanaan Sumber Daya Manusia

Memperisapkan tenaga kerja yang sesuai dengan kebutuhan perusahaan, yaitu tentang jumlah tenaga kerja berdasarkan perkiraan hasil produksi dan dalam sistem manajerial.

3. Pengadaan tenaga kerja

Setelah analisis jabatan dan perencanaan sumber daya manusia tercapai maka selanjutnya merupakan pengadaan tenaga kerja dalam rangka mengisi jabatan yang tersedia. Pengadaan tenaga kerja sendiri

merupakan proses untuk memperoleh jumlah tenaga kerja yang tepat untuk memenuhi kebutuhan organisasi dan juga bidang pengoperasian lainnya di lapangan.

4. Kompensasi

Kompensasi merupakan suatu imbalan kepada karyawan yang bekerja sebuah perusahaan dan kompensasi ini penting demi mencapai tujuan yang diinginkan perusahaan. Kompensasi ini umumnya berupa kompensasi financial seperti upah, gaji, komisi, bonus dan asuransi.

5. Pengembangan

Pihak manajemen harus melakukan pengembangan kepada karyawannya untuk peningkatan pengetahuan dan ketrampilan agar mampu memenuhi tuntutan organisasi dalam menghadapi persaingan dan perubahan.

6. Integrasi

Integrasi adalah penyesuaian keinginan karyawan dengan manajemen, yaitu bagaimana karyawan bisa menyelarsakan kepentingan pribadi dengan kepentingan perusahaan agar sama-sama menguntungkan.

7. Pemutusan hubungan kerja

Pemutusan hubungan kerja disebabkan oleh faktor usia, permintaan pengunduran diri karena alasan pribadi dan adanya pemecaran karena kesalahan.

e. Aspek Financial

Menurut Umar (2009) tujuan adanya analisis aspek keuangan dari suatu usaha adalah untuk menentukan rencana investasi melalui perhitungan biaya dan manfaat yang diharapkan, dengan membandingkan antara pengeluaran dan biaya modal, kemampuan usaha untuk membayar kembali dana tersebut dalam waktu yang telah ditentukan dan dapat menilai usaha tersebut dapat terus berkembang atau tidak.

Analisis aspek keuangan terdiri dari komponen yaitu, kebutuhan dana, sumber dana, neraca, laba rugi dan aliran kas dan pendapatan yang diperoleh. Menurut Suliyanto (2010, h.183), aspek keuangan merupakan aspek paling akhir yang disusun dalam studi kelayakan bisnis. Hal ini karena dalam aspek keuangan berkaitan dengan aspek-aspek sebelumnya. Aspek keuangan menjawab pertanyaan tentang bagaimana kesiapan permodalan yang akan digunakan untuk menjalankan bisnis yang menguntungkan. Suatu ide bisnis dinyatakan layak dijalankan apabila sumber dana untuk membiayai bisnis tersebut tersedia dan bisnis tersebut mampu memberikan tingkat pengembalian yang menguntungkan berdasarkan asumsi-asumsi yang logis. Adapun tujuan aspek keuangan dalam studi kelayakan bisnis sebagai berikut:

1. Menganalisis sumber dana untuk menjalankan usaha
2. Menganalisis besarnya kebutuhan biaya investasi yang diperlukan
3. Menganalisis besarnya kebutuhan modal kerja yang diperlukan

4. Memproyeksikan rugi laba usaha yang akan dijalankan
5. Memproyeksikan arus kas dari usaha yang akan dijalankan
6. Memproyeksikan neraca dari usaha yang dijalankan
7. Menganalisis sumber dana untuk menjalankan bisnis
8. Menganalisis tingkat investasi yang ditanamkan berdasar beberapa analisis kelayakan investasi.

2.1.9 Sumber Dana dan Biaya Modal

2.1.9.1 Sumber Dana

Untuk memperkuat modal suatu usaha kita dapat melihat dari segi sumber dana perusahaan. Jika ada biaya aktifitas jangka pendek maka akan lebih baik jika diambil dari sumber pengeluaran jangka pendek (short term expenditures) dan untuk membiayai aktivitas jangka panjang maka akan lebih baik juga diambil dari sumber pengeluaran jangka panjang (long term expenditures).

1. Sumber Dana Untuk pengeluaran Jangka Pendek

Adapun sumber-sumber dana yang bisa dipakai untuk membiayai pengeluaran jangka pendek adalah:

1. Pinjaman perbankan yang bersifat jangka pendek, yaitu pinjaman tersebut hampir selalu menyertakan sebuah surat perjanjian hutang yang disebut *Promissory Notes* yang menyatakan kesanggupan suatu perusahaan untuk membayar pinjaman dan juga bunga yang telah disepakati. Dalam jenis pinjaman ini, bank juga mensyaratkan tentang adanya jaminan kolateral yang memberikan hak pada bank

untuk menyita jaminan tersebut bila pinjaman tersebut tidak dapat dilunasi.

2. Hutang dagang(*Trade Kredit*), hutang dagang memiliki fungsi untuk sumber dana bagi perusahaan, ketika barang telah diterima tapi pembayarannya dilakukan kemudian hari.
3. *Factoring, Factoring* adalah suatu kondisi dimana suatu perusahaan membutuhkan sebuah dana dan memiliki piutang perusahaan, selanjutnya piutang perusahaan tersebut dijual kepada sebuah lembaga yang siap menampung dan menerima untuk membayarnya seperti lembaga keuangan dan sejenisnya. Perusahaan yang membeli faktoring tersebut disebut dengan perusahaan faktor.
4. *Letter of Credit* menurut M, Fuad dkk, “merupakan janji tertulis dari bank bagi bank dari pihak pembeli untuk membayar sejumlah uang kepada perusahaan yang dituju (penjual) bila sejumlah kondisi telah terpenuhi.”
5. Pinjaman jangka pendek tanpa jaminan. Pinjaman ini ada dua bentuk yaitu pertama kredit rekening koran (*Line of Credit*) dan kredit rekening koran yang diperpanjang (*revolving line of credit*). Pinjaman jangka pendek tanpa jaminan ini dapat diperoleh jika suatu perusahaan memiliki sejumlah dana dalam jumlah yang lumayan besar dan mencukupi yang disimpan dalam suatu perbankan.

2. Sumber Dana Untuk Pengeluaran Jangka Panjang

Sedangkan sumber dana untuk pengeluaran jangka panjang diantaranya sebagai berikut:

1. Penjualan obligasi. Obligasi merupakan salah satu surat berharga yang memiliki masa waktu yang panjang. Biasanya masa tenornya mencapai 5 sampai 10 tahun.
2. Hutang perbankan yang berifat jangka panjang. Sebuah perusahaan dapat meminjam dana dari perbankan dengan jangka waktu yang panjang seperti 10 hingga 15 tahun. Pinjaman yang bersifat jangka panjang atau kredit jangka panjang ini biasanya perbankan menerapkan perhitungan kredit sistem mengambang atau mengikuti perubahan yang terjadi atau sesuai dengan kondisi pasar (Irham Fahmi, 2014).

2.1.9.2 Biaya Modal

Biaya modal sangat erat hubungannya dengan konsep mengenai pengertian tingkat keuntungna yang disyaratkan (*required rate of return*). Biaya modal biasanya digunakan sebagai ukuran untuk menentukan diterima atau ditolaknya suatu rencana investasi (sebagai *discount rate*), yaitu dengan membandingkan *rate of return* dari rencana investasi tersebut dengan biaya modalnya. Biaya modal disini adalah *overall cost of capital*.

Menurut Handono Mardiyanto (2009:234) "Biaya modal adalah tingkat imbal hasil minimum yang harus diterima oleh investor sehingga investor bersedia menandai suatu proyek pada tingkat risiko tertentu."

Menurut Brigham dan Houston (2011 : 24) menyatakan bahwa biaya modal dipengaruhi oleh beberapa faktor, yang beberapa berada di luar kendali perusahaan, tetapi yang lainnya dipengaruhi oleh kebijakan pembiayaan dan investasi perusahaan tersebut.

Menurut Brigham dan Houston (2013:339) definisi biaya modal yaitu Biaya yang memperlihatkan tingkat minimum pengembalian yang harus diterima dari suatu investasi seperti penganggaran modal untuk memastikan agar nilai perusahaan tidak turun.

Menurut Sutrisno (2011:150) "Biaya modal adalah semua biaya yang secara riil dikeluarkan oleh perusahaan dalam rangka mendapatkan sumber dana yang digunakan untuk investasi perusahaan"

Biaya modal (*Cost of capital*) merupakan semua biaya yang secara riil dikeluarkan oleh perusahaan dalam rangka mendapatkan sumber dana. Biaya modal ada dua jenis yaitu :

- 1) Biaya modal hutang jangka pendek, hutang jangka pendek (hutang lancar) merupakan hutang yang jangka waktu pembeliannya kurang dari 1 tahun. Untuk menghitung digunakan rumus : $kt = kb (1 - t)$

Dimana : kt = Biaya hutang jangka pendek setelah pajak

kb = Biaya hutang jangka pendek sebelum pajak yaitu sebesar tingkat bunga hutang.

$t =$ Tingkat pajak

- 2) Biaya modal hutang jangka panjang, pada dasarnya biaya penggunaan hutang jangka panjang yang biasanya berasal dari obligasi. Dapat dihitung dengan rumus $kd = I + (N - Nb)/n$

Dimana : $I =$ Bunga hutang jangka panjang (obligasi) 1 tahun

$N =$ Nilai obligasi pada akhir umurnya..

$Nb =$ Nilai bersih penjualan obligasi

$n =$ Umur obligasi

- 3) Biaya atas Modal Sendiri (*Cost of Capital*), Menurut ekuitas bagi perusahaan seperti yang dicatat dalam neraca terdiri dari dua sumber, yaitu modal dari pemegang saham dan laba ditahan. *Cost of Capital Equity* merupakan tingkat pengembalian yang diperlukan pemegang saham atas saham biaya perusahaan. Dapat dihitung dengan rumus Ke

$$= \left(\frac{1}{PER} \right) \times 100\%$$

Dimana : $Ke =$ *Cost of Equity*

$PER =$ Price Earning Ratio

- 4) Weighted Average Cost of Capital (WACC), Perusahaan dalam membiayai proyek investasinya bisa hanya menggunakan modal sendiri, sehingga *Cost of Capital* yang digunakan sebagai cut of rate sebesar biaya modal sendiri yang bersangkutan. Tetapi sering kali suatu proyek investasi tidak hanya menggunakan satu sumber dana, tetapi menggunakan berbagai sumber dana sekaligus, oleh karena itu *Cost of Capital* yang perlu diperhitungkan adalah keseluruhan biaya

modal ang disebut biaya modal rata-rata tertimbang. Perhitungan

WACC dapat diperoleh dengan rumus :

$$\text{WACC} = (Wd \times Kd) + (We \times Ke), \text{ dimana :}$$

Wd = Bobot utang jangka panjang dalam struktur modal

Kd = Biaya hutang setelah pajak

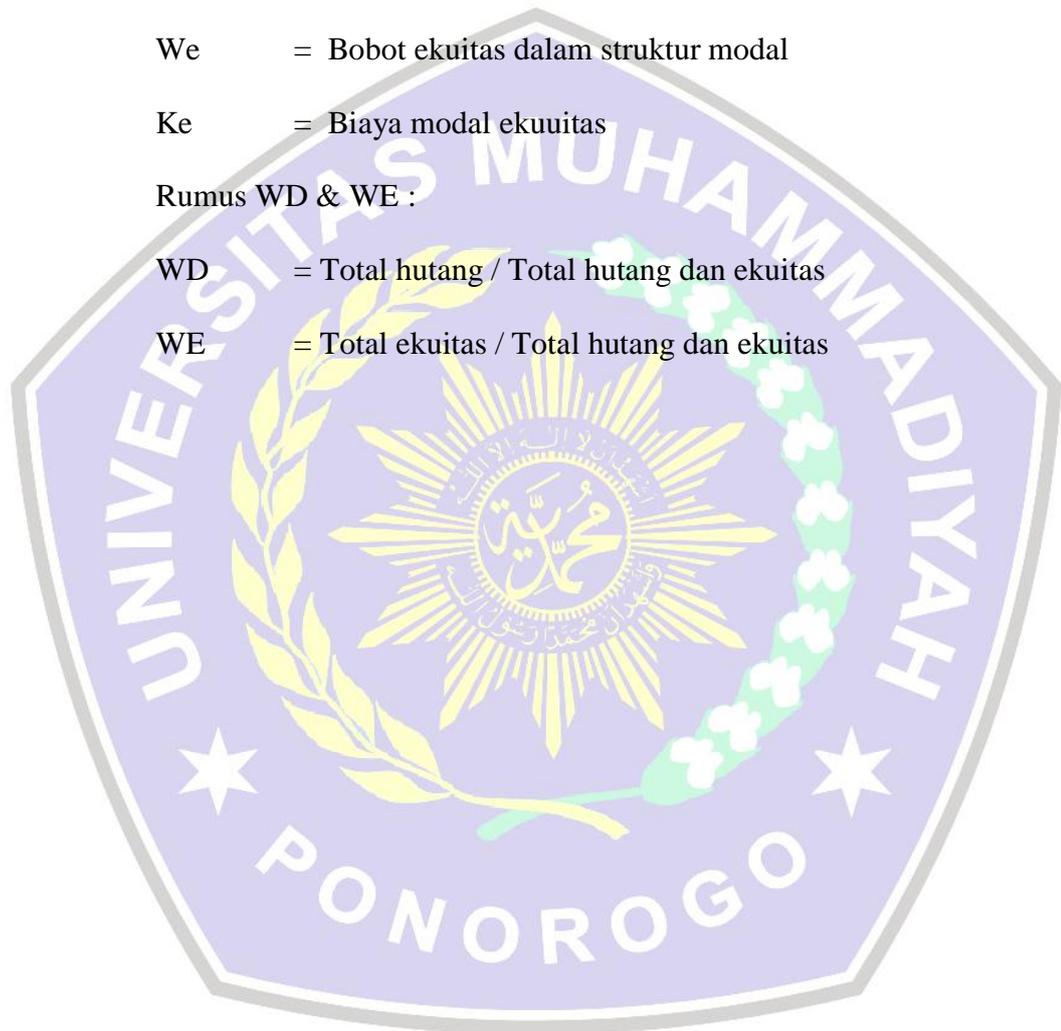
We = Bobot ekuitas dalam struktur modal

Ke = Biaya modal ekuuitas

Rumus WD & WE :

WD = Total hutang / Total hutang dan ekuitas

WE = Total ekuitas / Total hutang dan ekuitas



2.1 Penelitian terdahulu

Tabel 2.1: Penelitian Terdahulu

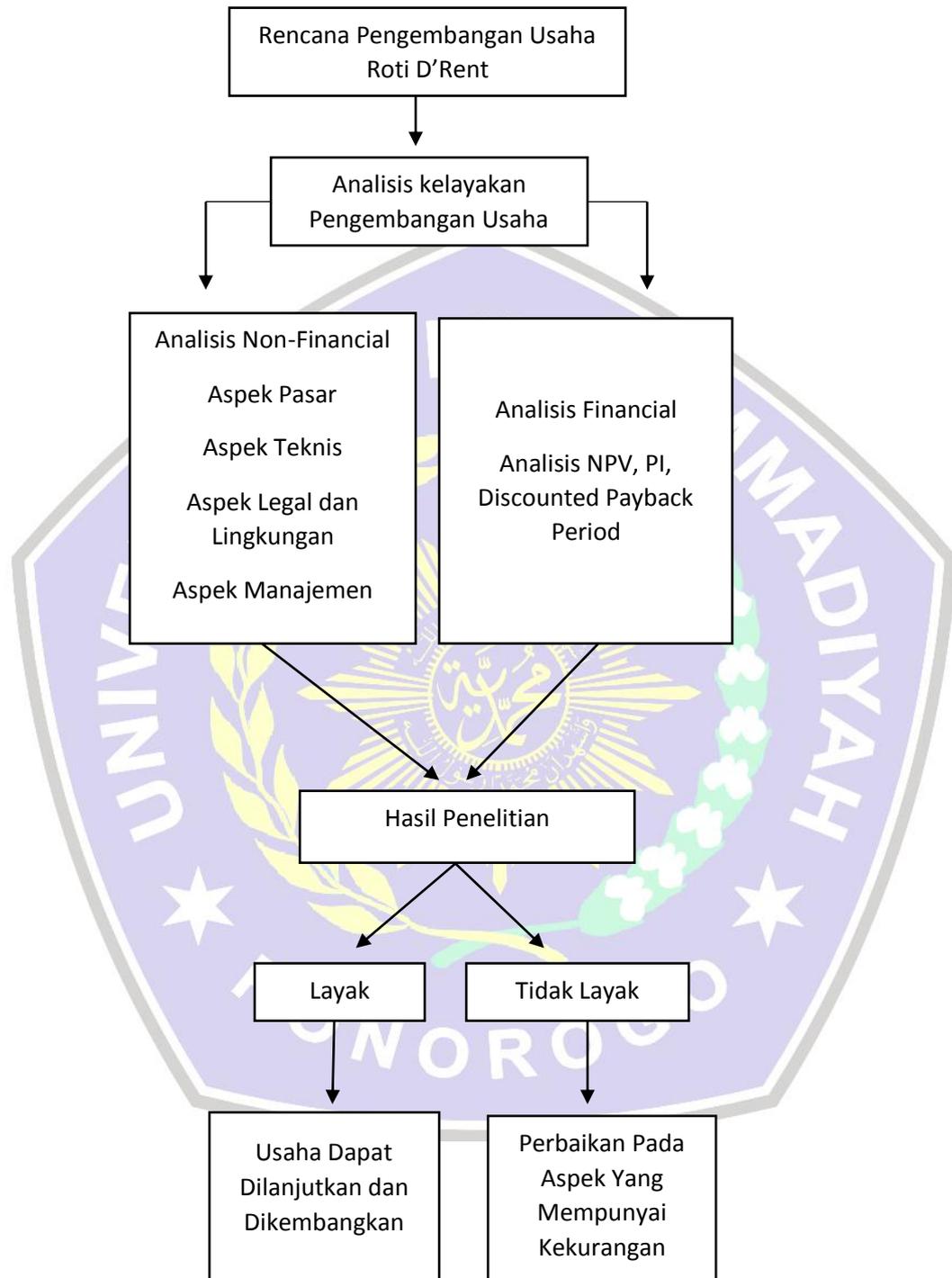
No	Judul buku, artikel, penelitian dan tahun	Pengarang dan penerbit	Hasil Penelitian
1.	Analisis kelayakan Pengembangan Produk Baru Pada UMKM Ruci Desa Hadiluwih Kecamatan Ngadirojo Kabupaten Pacitan (2018)	Dwi Nur Rahmayani, Universitas Muhammadiyah Ponorogo	<ul style="list-style-type: none"> Berdasarkan aspek kelayakan usaha yang meliputi aspek pasar, aspek teknis, aspek manajemen pengembangan produk Roulade Tuna di UMKM Dewa Ruci layak untuk dijalankan Berdasarkan analisis aspek keuangan pengembangan produk Roulade Tuna di UMKM Dewa Ruci layak untuk dijalankan karena telah memenuhi syarat kriteria kelayakan investasi, yaitu layak berdasarkan laporan Laba/Rugi perusahaan. NPV (Net Present Value) > 1 atau Rp 114.487.158,70, DPP < Umur

			<p>ekonomis jangka waktu 2 tahun 2 bulan 9 hari < 5 tahun, nilai Profitability Indeks atau PI yaitu $3,01 > 1$, dan IRR (Internal Rate of Return) lebih besar dari nilai suku bunga yaitu 56,3% dan ROI (return on Investmen) rata-rata dalam 5 tahun atau kemampuan perusahaan menghasilkan laba dari aktiva yang digunakan yaitu 55,7%, maka pengembangan produk baru berupa Roulade Tuna layak dijalankan.</p>
2.	<p>Analisis Kelayakan Pendirian Usaha Pengolahan Ikan Lele Menjadi Abon Lele Di Kecamatan Jambon, Kabupaten Ponorogo. (2018)</p>	<p>Tyas Ardiani, Universitas Muhammadiyah Ponorogo.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Ditinjau dari aspek pemasaran dinilai layak untuk dijalankan karena kondisi persaingan terdapat dua pesaing abon lele sapur sehat dan citra abon lele. Promosi yang dilakukan dinilai efektif dan pangsa pasar mengalami kenaikan sebesar 16% setiap tahunnya. • Aspek teknis usaha abon lele dinyatakan layak, mulai dari letak usaha yang strategis, dekat dengan bahan baku sehingga memberikan

			<p>total biaya produksi rendah dan keuantungan yang maksimal. Pengadaan peralatan menambah lancar jalannya usaha abon ikan lele.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Berdasarkan aspek manajemen usaha abon lele dinyatakan layak untuk dijalankan. Pendirian usaha ini akan menyerap sebanyak 2 orang karyawan dengan gaji Rp. 700.000 per orang. Penambahan tenaga kerja dipenuhi dengan tenaga magang. Selanjutnya untuk struktur organisasi sederhana namun jelas. • Aspek Hukum usaha abon lele dinyatakan layak untuk dijalankan . ketentuan dalam mendapatkan legalitas usaha dapat diterapkan sehingga mencegah terjadinya permasalahan akibat perizinan usaha • Aspek keuangan usaha abon lele layak untuk dijalankan. Sumber dana dipenuhi oleh modal sendiri dan modal asing dari pinjaman bank. Hasil NPV sebesar Rp. 328.128.131>0. DPP adalah 2 tahun 5 bulan dan hasil perhitungan IRR tingkat bunga
--	--	--	--

			yang diperoleh dari investasi tersebut berada pada tingkat bunga 51,7% lebih besar dari suku bunganya.
3.	Studi Kelayakan Usaha Qtela Garlic Di Kecamatan Barat Kabupaten Magetan (2019)	Gladis Linud Nur Priana, Universitas Muhammadiyah Ponorogo	<ul style="list-style-type: none"> • Berdasarkan studi kelayakan bisnis yang meliputi aspek paar, aspek teknis, aspek manajemen, aspek hukum dan pengembangan penambahan cabang baru layak untuk dijalankan • Berdasar analisa kelayakan investasi dapat disimpulkan, NPV terdapat nilai Rp. 217.890.316 > 0 atau NPV lebih besar dari nol layak untuk dijalankan, IRR sebesar 69,2% yang berarti lebih besar dari discount factor yang sebesar 9% sehingga layak dijalankan, DPP dapat diperkirakan dana akan kembali selama 7 bulan karena waktu pengembalian lebih kecil dari umur ekonomis maka rencana investasi dalam DPP layak untuk dijalankan.

2.1 Kerangka Berfikir



Gambar 2.1 : Kerangka Berfikir