3.3 Data Yang Diperlukan

Tabel 3.2 Data yang Diperlukan

ASPEK		DATA YANG DIPERLUKAN
NON FINANSIAL	Pasar dan Pemasaran	· Daftar Produk
		· Daftar Harga
		· Permintaan
		· Penawaran
	Teknis atau Operasional	· Data Produksi
		· Proses Produksi
		· Tata Letak
		· Data Lokasi
	Manajemen	· Struktur Organisasi
		· Penilaian Kerja
	Hukum	· Akta Pendirian Pemilik
		· Surat Izin Tempat Usaha (SITU)
· Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP)		
· Tanda Daftar Perusahaan (TDP)		
FINANSIAL	<i>Payback Period (PP)</i>	· Laporan Keuangan Satu Tahun Terakhir
	<i>Net Present Value (NPV)</i>	· Laporan Investasi
	<i>Internal Rate of Return (IRR)</i>	· Pendapatan Kotor Pertama
	<i>Profitability Index (PI)</i>	

3.4 Teknik Pengumpulan Data

Data yang diperoleh berasal dari data primer dan data sekunder. Untuk itu dalam pengumpulan data dimaksud, dilakukan dengan teknik-teknik sebagai berikut :

1. Dokumentasi yaitu pengumpulan data dengan cara melihat dan menggunakan dokumen-dokumen seperti: laporan-laporan, catatan-catatan berupa gambar yang terdapat diperusahaan. Data dokumentasi yang diperoleh oleh peneliti adalah data harga pokok penjualan, dokumentasi tempat, dan dokumentasi saat pengerjaan sulam alis.
2. Observasi, yaitu melihat secara langsung, mendengar dan mengamati obyek yang akan dijadikan bahan penelitian untuk mendapatkan data yang sebenarnya dan memperoleh gambaran nyata mengenai keadaan perusahaan khususnya berkaitan dengan masalah yang penulis bahas serta diperlukan untuk menyesuaikan data yang

diperoleh. Data observasi yang diperoleh peneliti adalah gambaran umum perusahaan setelah dilakukan pengamatan pada bisnis sulam alis Brows by Mayang.

3. Wawancara / *Interview*, yaitu teknik pengumpulan data dengan cara melakukan tanya jawab dengan pemilik bidnid. Data yang diperolehpeneliti dari wawancara adalah profil perusahaan, wilayah yang selama ini menjadi pasar utama dari jasa yang ditawarkan, serta data lain yang mendukung penelitian.

3.5 Metode Analisis

Data yang didapat dari hasil penelitian terdiri dari data kualitatif dan kuantitatif, yang akan dianalisis sesuai dengan jenisnya. Analisis data kualitatif pada aspek pasar, teknik, manajemen, dan hukum. Analisis data kuantitatif dilakukan pada aspek finansial dengan menghitung Payback Period (PP), Net Present Vslue (NPV), Internal Rate of Return (IRR) dan Profitability Index (PI). Kemudian hasil dari pengolahan data ini diinterpretasikan secara deskriptif untuk menggambarkan kelayakan usaha pada bisnis sulam alis Brows by Mayang.

3.5.1 Analisis Aspek Pasar dan Pemasaran

Tabel 3.3 Segmentation, Targeting & Positioning (STP)

Segmentation (Segmentasi Pasar)	Targeting (Pasar Sasaran)	Positioning (Posisi Pasar)
Segmentasi geografis	Evaluasi segmen pasar	Kesempatan pengguna
Segmentasi demografis	Pilihan segmentasi pasar	Menurut kelas pengguna
Segmentasi psikografis	Berdasarkan gaya hidup	Kelas produk

Tabel 3.4 Strategi Marketing Mix

Produk	Harga	Lokasi dan Distribusi	Promosi
Penentuan logo dan slogan	Daftar harga	Saluran distribusi	Membuat foto katalog
Menciptakan merk	Diskon	Lokasi	Membuat konten promosi
Menciptakan kemasan	Kemudahan pembayaran	Cakupan pasar	Harga khusus paket produk
Variasi produk		Transportasi	

3.5.2 Analisis Aspek Teknik

Penilaian terhadap aspek ini penting dilaksanakan sebelum bisnis dijalankan, karena akan sangat terkait dengan teknik/operasional, sehingga bisa berakibat fatal dikemudian hari jika tidak dilakukan analisis. Dalam hal ini bisa dilihat apakah dari segi implementasi operasional bisnis secara teknis dapat dilaksanakan, demikian juga dengan aspek teknologi yang digunakan.

Terdapat beberapa hal yang perlu dilakukan analisis dengan aspek inidiantaranya adalah penentuan lokasi, penentuan luas produksi, penentuan tata letak (*lay-out*), penyusunan peralatan pabrik dan proses produksinya termasuk pemilihan teknologi, metode persediaan, dan system informasi manajemen.

Karena dalam penelitian ini yang akan di teliti adalah tentang penurunan pendapatan untuk peningkatan kualitas produk maka peneliti hanya mengkususkan terhadap beberapa aspek saja yang dilihat sangat penting untuk diteliti.

Adapun aspek yang akan diteliti adalah:

1. Strategi produksi
2. Rencana kualitas
3. Pemilihan teknologi

4. Tata letak (*lay-out*)

Dari beberapa aspek tersebut diharapkan dapat memberikan suatu gambaran layak atau tidaknya investasi bisnis ini untuk dijalankan.

3.5.3 Aspek Manajemen

Menurut Kasmir dan Jakfar (2017:168-169), Aspek manajemen merupakan aspek yang cukup penting dianalisis untuk kelayakan suatu usaha. Karena walaupun suatu usaha telah dinyatakan layak untuk dilaksanakan, tanpa didukung dengan manajemen dan organisasi yang baik, bukan tidak mungkin akan mengalami kegagalan.

Dalam penelitian ini, analisis kelayakan usaha menggunakan fungsi manajemen POAC berupa table berikut ini :

Tabel 3.5 Planning, Organizing, Actuating & Controlling (POAC)

Planning (Perencanaan)	Organizing (Pengorganisasian)	Actuating (Pelaksanaan)	Controlling (Pengawasan)
1. Program yang akan dilaksanakan 2. Kapan dilaksanakan 3. Bagaimana cara pelaksanaan 4. Dengan cara apa dilaksanakan	1. Pembagian tugas 2. Pembagian wewenang dan tanggung jawab 3. Pembagian wilayah	1. Pemberian SOP 2. Pemberian motivasi 3. Pelatihan/Skill Development	1. Monitoring pelaksanaan 2. Cara meminimalisir resiko 3. Evaluasi rutin

3.5.4 Aspek Hukum

Menurut Kasmir dan Jakfar (2020 : 24) untuk memulai studi kelayakan suatu usaha pada umumnya dimulai dari aspek hukum, walaupun banyak juga yang melakukannya dari aspek lain. Mengenai aspek mana yang harus dimulai tergantung dari kesiapan data dan kesiapan dari para penilai. Tujuan dari aspek hukum adalah untuk meneliti keabsahan, kesempurnaan, dan keaslian dari dokumen-dokumen yang dimiliki.

Dalam penelitian ini izin usaha sangat penting dimiliki sebagai bukti legalitas bisnis yang dijalani agar dapat menjalankan operasional usahanya secara aman dan

nyaman. Untuk menganalisis kelayakan usaha dalam hal ini berupa perusahaan perorangan, diperlukan dokumen perizinan sebagai berikut :

1. Akta Pendirian Pemilik
2. Surat Izin Tempat Usaha (SITU)
3. Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP)
4. Tanda Daftar Perusahaan (SIUP)

3.5.5 Analisis Aspek Finansial

3.5.5.1 Payback Period (PP)

Payback Period (PP) merupakan suatu periode yang diperlukan untuk menutup kembali pengeluaran investasi dengan menggunakan aliran kas. Metode *payback period* merupakan teknik penilaian terhadap jangka waktu (*period*) pengembalian investasi suatu proyek/usaha. Perhitungan ini dapat dilihat dari perhitungan kas bersih (*proceed*) yang diperoleh setiap tahun. Nilai kas bersih merupakan penjumlahan laba setelah pajak ditambah dengan penyusutan (dengan catatan jika investasi 100% menggunakan modal sendiri).

$$PP = \frac{\text{Investasi}}{\text{Kas bersih/tahun}} \times 1 \text{ Tahun}$$

Dengan kriteria penilaian:

1. Jika $PP < \text{umur investasi}$, maka investasi dapat diterima
2. Jika $PP > \text{umur investasi}$, maka investasi ditolak

3.5.5.2 Net Present Value (NPV)

Net Present Value (NPV) atau nilai bersih sekarang merupakan perbandingan antara PV kas bersih (*PV of proceed*) dan PV investasi (*capital outlays*) selama umur investasi. Selisih antara nilai kedua PV tersebutlah yang kita kenal dengan *net present value* (NPV).

Rumusan yang biasa digunakan dalam menghitung NPV adalah sebagai berikut :

$$NPV = \frac{\text{kas bersih 1}}{(1+r)} \times \frac{\text{kas bersih 2}}{(1+r)^2} + \dots + \frac{\text{kas bersih N}}{(1+r)^n} - \text{investasi}$$

Kriteria keputusan adalah sebagai berikut :

1. NPV positif, maka investasi diterima.
2. NPV negatif, sebaiknya investasi ditolak.

3.5.5.3 Internal Rate of Return (IRR)

Metode IRR merupakan cara untuk menentukan spesifik *rate of return* dari *cash flow* suatu proyek selama masa investasi. Metode IRR dapat menggambarkan profitabilitas suatu investasi dalam persentase, dan apabila terdapat banyak ketidakpastian mengenai *discount rate* atau sangat sulit menentukan *discount rate* maka IRR dapat dijadikan pedoman.

Cara untuk mencari IRR adalah dengan menggunakan rumus sebagai berikut :

$$IRR = i_1 + \frac{NPV_1}{(NPV_1 - NPV_2)} (i_2 - i_1)$$

Keterangan :

i_1 = tingkat bunga pertama yang menghasilkan NPV 1

i_2 = tingkat bunga kedua yang menghasilkan NPV 2

NPV1 = positif

NPV 2 = negatif

3.5.5.4 Profitability Index (PI)

Menurut Kasmir dan Jakfar (2017:108), *Profitability Index* (PI) juga dapat dikatakan sebagai rasio aktivitas dari jumlah nilai sekarang penerimaan bersih dengan nilai sekarang pengeluaran investasi selama umur investasi. Rumusan yang digunakan untuk mencapai PI adalah sebagai berikut :

$$PI = \frac{\sum PV \text{ Kas Bersih}}{\sum PV \text{ Investasi}} \times 100\%$$

Dengan kriteria penilaian :

1. Jika $PI > 1$, maka investasi dapat diterima
2. Jika $PI < 1$, maka investasi ditolak