

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1. Landasan Teori

2.1.1. Studi Kelayakan Bisnis

Studi kelayakan bisnis adalah sebuah analisis untuk mengetahui suatu bisnis dapat dikategorikan layak atau tidak. Hasil dari studi kelayakan bisnis harus dibuat tertulis yang menjelaskan bahwa analisis bisnis harus dilakukan dan apakah bisnis dapat dikatakan layak atau dapat bertahan atau dapat dikembangkan lagi.

Sebuah studi kelayakan yang terencana harus mencakup dasar yang dapat dibuktikan mulai dari penggambaran usaha, laporan keuangan, dan aspek aspek lainnya. Studi kelayakan menilai kemungkinan kemajuan tugas, sehingga objektivitas berubah menjadi variable yang signifikan untuk kemungkinan pendukung keuangan dan Perusahaan pinjaman untuk memutuskan kepercayaan dari studi kelayakan (Samsurijal et. all, 2022:1).

Studi kelayakan bisnis atau studi kelayakan proyek memfokuskan bagaimana suatu proyek dapat dikatakan layak atau tidak. Pendirian bisnis baru atau penambahan barang atau jasa baru ke produk yang sudah ada disebut proyek. Pebisnis melihat keberhasilan proyek dari perspektif yang berbeda dengan orang orang yang berorientasi profit, mereka melihat keberhasilan proyek yang menghasilkan banyak keuntungan.

Studi Kelayakan Bisnis melihat berbagai aspek untuk menentukan apakah bisnis itu layak atau tidak. Setiap aspek memiliki nilai untuk menentukan, tapi kelayakan usaha tidak bisa dilihat hanya dari satu aspek saja. Menentukannya dapat dilihat dari kelayakan bisnis, baik jasa maupun nonjasa. Meskipun belum ada aturan khusus tentang elemen apa yang harus diteliti, ada beberapa hal yang menjadi acuan dari penelitian terdahulu.

Menurut Suliyanto (2010:12-13) mengatakan ada 6 (enam) aspek aspek pemasaran yang perlu diperhatikan, antara lain:

1. Aspek Hukum

Aspek yang menganalisis aturan perizinan dan ketentuan hukum untuk keperluan usahanya di wilayah tertentu.

2. Aspek Lingkungan

Menganalisis lingkungan sekitar mulai dari lingkungan operasional, lingkungan dekat dan lingkungan jauh dengan ide bisnis yang akan dijalankan. Juga guna menganalisis dampak yang akan terjadi bila bisnis ini dilakukan.

3. Aspek Pasar dan Pemasaran

Perlu juga menganalisis bagaimana potensi pasar, intensitas pesaing, *market share* yang ingin dicapai serta menganalisis strategi pemasaran yang dapat digunakan untuk mencapai *market share* yang diinginkan.

4. Aspek Teknis dan Teknologi

Hal yang perlu diperhatikan dalam aspek ini adalah menganalisis kesiapan teknis dan ketersediaan teknologi yang akan dibutuhkan guna melaksanakan suatu usaha.

5. Aspek Manajemen dan Sumber Daya Manusia

Aspek MSDM juga perlu penganalisisan berupa tahap-tahap pelaksanaan dan kesiapan karyawan yang meliputi tenaga kerja karyawan dan tenaga kerja terampil yang diperlukan untuk menjalankan bisnis.

6. Aspek Keuangan

Menganalisis besarnya biaya investasi dan modal kerja serta tingkat pengembalian investasi dari bisnis yang akan dijalankan.

Bisnis adalah suatu bentuk dari kewirausahaan. Perkembangan wirausaha di Indonesia sudah beragam jenis baik dari barang maupun jasa. Menurut Griffin dan Ebert (2018:101) menyatakan bisnis adalah organisasi yang menyediakan barang atau jasa untuk dijual dengan maksud mendapatkan keuntungan sebesar-besarnya. Sedangkan menurut Kotler dan Keller (2016:96) jasa adalah setiap tindakan atau kegiatan yang dapat ditawarkan oleh suatu pihak kepada pihak lain yang pada dasarnya tidak berwujud dan tidak mengakibatkan kepemilikan apapun.

Produksinya dapat dikaitkan atau tidak dengan suatu produk fisik membagi macam-macam jasa menjadi 5 (lima) kategori, sebagai berikut:

1. Berwujud murni terdiri dari barang barang yang dapat dipegang, seperti sabun dan pasta gigi.
2. Berwujud yang disertai dengan jasa. Contohnya produser sepeda listrik yang tidak hanya menjual sepeda listrik, tetapi juga mutu dan pelayanan kepada pelanggannya (servis dan pelayanan pasca jual).

3. Campuran terdiri dari barang dan jasa dengan jumlah yang sama. Contohnya steam motor yang harus didukung makanan dan pelayanan.
4. Jasa utama yang disertai barang dan jasa tambahan. Contohnya penumpang Go-Car membeli jasa transportasi.
5. Jasa murni atau hanya jasa. Contohnya jasa cuci atau *laundry*.

Menurut istilah, *laundry* adalah suatu kegiatan mencuci dan menyetrika pakaian. Proses *laundry* juga bisa dibidang sangat mudah karena hanya berupa penimbangan, pengumpulan dan pengkodean, pemisahan, perendaman, pencucian, pembilasan, pengeringan, penjemuran, penyetrikaan dan pengemasan, serta pengantaran.

2.1.2. Tujuan Studi Kelayakan Bisnis

Adapun menurut Dadang (2018:29), ada lima tujuan yang dilakukan studi kelayakan, yaitu:

1. Meminimalkan risiko yang tidak diinginkan, baik risiko yang dapat dikendalikan maupun yang tidak dapat dikendalikan;
2. Memudahkan perencanaan;
3. Memudahkan pelaksanaan pekerjaan. Berbagai rencana yang sudah disusun akan memudahkan pelaksanaan usaha. Pedoman yang telah tersusun secara sistematis menyebabkan usaha yang dilaksanakan dapat tetap sasaran dan sesuai dengan rencana yang sudah disusun;
4. Memudahkan pengawasan. Pelaksanaan usaha yang sesuai dengan rencana yang sudah disusun akan memudahkan perusahaan untuk melakukan pengawasan terhadap jalannya usaha. Pengawasan ini dilakukan agar proyek yang dilaksanakan tidak melenceng dari rencana yang telah disusun;
5. Memudahkan pengendalian. Apabila dalam pelaksanaan telah dilakukan pengawasan, terjadinya penyimpangan akan mudah terdeteksi sehingga dapat melakukan pengendalian terhadap penyimpangan tersebut. Tujuan pengendalian adalah mengendalikan agar proyek yang dilaksanakan tidak melenceng dari rel yang sesungguhnya sehingga tujuan perusahaan akan tercapai.

Tujuan dari studi kelayakan bisnis dapat dikatakan juga sebagai evaluasi pelaku usaha dan potensi dari suatu bisnis dapat dikatakan layak atau tidak untuk dikembangkan. Studi ini mengacu pada beberapa aspek seperti aspek finansial dan non-finansial (hukum, lingkungan, manajemen sumber daya manusia, teknis).

2.1.3. Manfaat Studi Kelayakan Bisnis

Pihak-pihak yang berkepentingan dengan analisis proyek dalam kaitan dengan pembuatan studi kelayakan bisnis bisa dikelompokkan menjadi tiga, yaitu investor, kreditor, dan pemerintah. Umar (2015:19) menyatakan bahwa manfaat dari adanya studi kelayakan bisnis adalah:

1. Manfaat bagi investor

Ketika investor mengambil peran sebagai pemegang saham atau pemilik bisnis di masa yang akan datang, mereka akan cenderung mempertimbangkan prospek bisnis dengan lebih teliti. Prospek bisnis mengacu pada tingkat keuntungan yang diharapkan dari investasi, sejalan dengan risiko yang terlibat dalam investasi tersebut. Tingkat keuntungan yang diminta oleh investor biasanya meningkat seiring dengan meningkatnya risiko investasi yang dihadapi.

2. Manfaat bagi kreditor

Kreditor asing, seperti Bank Dunia, harus melakukan studi kelayakan untuk menilai prospeknya agar mereka dapat memberikan pinjaman.

3. Manfaat bagi pemerintah

Manfaat bagi pemerintah juga mengacu pada ekonomi nasional, apakah itu menghemat atau menambah devisa, atau menciptakan lebih banyak kesempatan kerja. Manfaat tersebut akan ada kaitannya dengan mengatasi masalah yang dihadapi negara. Pemerintah melakukan penilaian bisnis untuk membantu dalam pengambilan keputusan tentang fasilitas apa yang akan diberikan kepada bisnis yang akan dijalankan. Misalnya, mengurangi pajak, subsidi, jaminan, dan bonus lainnya.

2.1.4. Tahapan Studi Kelayakan Bisnis

Dalam melakukan studi kelayakan bisnis terdapat beberapa tahap yang dikerjakan, yaitu sebagai berikut:

1. Tahap penemuan ide proyek

Sebelum membuat suatu bisnis pelaku usaha harus melakukan penelitian apakah produk yang akan dibuat memiliki potensi untuk menghasilkan keuntungan. Penelitian yang dilakukan berkaitan tentang pasar dan produk proyek harus dilakukan. Produk harus dibuat dengan melihat apakah dapat memenuhi

kebutuhan pasar yang belum terpenuhi, kebutuhan manusia yang belum ada, atau mengganti pproduk lain. Selain itu, produk yang akan dihasilkan dapat dijual di pasar yang sehat dan memiliki permintaan yang cukup besar dalam jangka panjang. Tiga faktor yang memengaruhi pilihan pengambil keputusan untuk ide proyek adalah ide tersebut harus sesuai dengan yang mereka pilih, harus memiliki kemampuan untuk berpartisipasi dalam masalah teknis, dan yang paling penting harus sesuai dengan kebutuhan mereka.

2. Tahap penelitian

Setelah memilih ide bisnis, langkah berikutnya adalah melakukan penelitian yang lebih detail dengan menggunakan metode ilmiah. Proses ini dimulai dengan mengumpulkan data, mengolah data dengan memasukkan teori-teori yang relevan, menganalisis dan menginterpretasikan hasil pengolahan dengan alat analisis yang sesuai, dan menyimpulkan temuan sampai pada tujuan membuat laporan hasil penelitian.

3. Tahap pengurutan usulan yang layak

Semua usulan dilihat dari hasil penelitian dan dipilih yang sudah sesuai dengan kriteria standar nilai yang telah ditentukan.

4. Tahap rencana pelaksanaan proyek bisnis

Setelah dipilih usulan proyek yang akan dibuat, perlu dibuat rencana kerja pelaksanaan pembangunan bisnis. Rencana kerja dimulai dari menentukan jenis pekerjaan, waktu yang dibutuhkan untuk tiap jenis pekerjaan, jumlah dan kualifikasi tenaga pelaksana, ketersediaan dana, dan sumber daya lain, kesiapan manajemen, dan lain-lain.

5. Tahap pelaksanaan proyek bisnis

Setelah semua persiapan yang harus dikerjakan selesai disiapkan, tahap pelaksanaan proyek dimulai. Semua tenaga pelaksana proyek, mulai dari pemimpin proyek sampai pada tingkat yang paling bawah, harus bekerja sama dengan sebaik-baiknya sesuai dengan rencana yang telah ditetapkan.

2.1.5. Aspek-Aspek Studi Kelayakan Bisnis

Menurut Husein (2015:34) ada aspek yang tidak bisa dihilangkan dalam kajian kelayakan, yaitu :

a. Aspek sumber daya manusia (SDM)

Kesuksesan suatu bisnis sangat bergantung pada kualitas SDM yang baik, yaitu manajer dan timnya. Memiliki sebuah tim yang bisa diandalkan merupakan kombinasi antara seni dan ilmu pengetahuan. Dalam membangun sebuah tim yang efektif, tidak hanya harus diadakannya pertimbangan pada keahlian teknis para karyawan, tetapi juga pada peranan penting dan keselarasan mereka dalam bekerja.

b. Aspek pasar dan pemasaran

Aspek pasar dan pemasaran mengharuskan pelaku usaha untuk menganalisis apakah suatu pasar dapat dikatakan layak untuk dijalankan suatu bisnis dan apa strategi yang akan dibuat. Dalam tahap analisis pasar, penggunaan STP sebagai model pemasaran yang melibatkan segmentasi pasar, target suatu barang atau jasa, dan juga posisi suatu produk untuk dijual.

1. *Segmenting* merupakan pengelompokan pasar yang dilihat dari siapa saja pembelinya, apa saja kebutuhan yang mereka perlukan, atau secara perilaku (demografis, geografis, dan psikografis).
2. *Targeting* adalah tahap kelanjutan setelah menentukan segmentasi pasar, dengan menargetkan siapa yang akan membeli produk kita yang biasanya dikelompokkan menurut jenis kelamin, usia, pekerjaan dan lainnya.
3. *Positioning* merupakan peletakan produk agar dapat dilihat oleh target yang sudah kita tetapkan.

Dalam penelitian yang termasuk sebagai layanan jasa, ada beberapa unsur buaran pemasaran pada bidang jasa adalah sebagai berikut :

1. *Product*

Produk adalah barang atau jasa yang ditawarkan kepada konsumen. Produk yang memiliki kualitas yang baik dan harga murah pasti akan menjadi incaran pembeli.

2. *Price*

Penerapan harga jual sangat memengaruhi keputusan pembelian konsumen. Konsumen mempertimbangkan kualitas suatu barang atau jasa dilihat dari tingkat harga, syarat pembayaran, dan *discount* saat memilih barang atau jasa yang ditawarkan.

3. *Promotion*

Promosi adalah kegiatan memperkenalkan produk yang akan kita jual. Pengenalan ini penting untuk memengaruhi, membujuk dan mengingatkan

pasar tentang sasaran sehingga dapat meningkatkan pemahaman konsumen tentang merek dan penjualan, seperti periklanan, promosi penjualan, dan penjualan langsung.

4. *Place*

Tempat untuk melakukan kegiatan jual beli, tempat yang dimaksud adalah lokasi yang dijadikan sebagai kunci utama kegiatan bisnis berlangsung. Lokasi sangat mempengaruhi *before and after sales satisfaction* dari para konsumen.

5. *Process*

Proses adalah cakupan semua kegiatan dalam memberi pelayanan, mulai dari mekanisme, prosedur hingga rangkaian aktivitas yang dikerjakan oleh suatu bisnis.

6. *People*

Terkait pada sumber daya manusia yang ikut serta atau berpartisipasi dalam pelaksanaan bisnis.

7. *Physical Evidence*

Bukti fisik atau hal-hal nyata yang menjadi keputusan pelanggan untuk membeli dan menggunakan barang atau jasa. Contohnya seperti tempat atau bangunan fisik, peralatan, perlengkapan, logo, warna, dan elemen lainnya adalah komponen sarana fisik.

c. Aspek Lingkungan

Beberapa hal yang dituliskan oleh Irham Fahmi dalam bukunya Studi Kelayakan Bisnis (2010:27) bahwa aspek lingkungan sangat bersangkutan dengan dampak apa saja yang dibuat dari suatu usaha, apakah itu berdampak baik atau malah membuat pencemaran dan kerusakan lingkungan. Hal ini juga menjadi fokus aspek dalam penelitian ini, karna usaha *laundry* sangat berkaitan erat dengan limbah yang ditimbulkan.

d. Aspek Hukum

Merurut Purnomo, et. all., (2002:16-18) dalam bukunya menuliskan aspek hukum memfokuskan pada kemampuan pelaku bisnis dalam menaati ketentuan hukum dan perizinan pada daerah yang akan dijalankan sebuah usaha. Ada beberapa elemen data yang diperlukan untuk memenuhi ketaatan pelaku bisnis di mata hukum, antara lain:

1. Bukti Diri (KTP) Kartu Tanda Penduduk (KTP) merupakan Kartu identitas pemilik usaha yang dikeluarkan oleh kelurahan setempat.
 2. Surat Izin Usaha Surat izin pengelolaan *laundry* dapat digunakan sebagai keterangan yang menjelaskan perizinan pengelolaan usaha di daerah setempat.
- e. Aspek Keuangan

Aspek keuangan memfokuskan kepada biaya apa saja yang dikeluarkan, besarnya biaya yang dikeluarkan, dan juga seberapa besar *profit* yang diterima pada suatu kegiatan usaha. Dalam menilai suatu kelayakan bisnis perlu diperhatikan juga bagaimana kesiapan keuangan sebelum bisnis itu berjalan. Untuk mewujudkan sebuah usaha, adanya Investasi sangat menguntungkan bagi seorang pelaku usaha. Investasi dinilai berdasarkan manfaat yang didapat harus lebih besar dari biaya yang dikeluarkan dan diselesaikan dalam rentang waktu tertentu, yang tentunya sedapat mungkin mendapatkan keuntungan maksimal dalam waktu yang minimal (Mangintung, 2014). Menurut Sugiyanto (2020:139) studi kelayakan terhadap aspek keuangan perlu menganalisis bagaimana prakiraan aliran arus kas akan terjadi. Pada umumnya ada empat metode yang biasa dipertimbangkan untuk dipakai dalam penilaian aliran arus kas dari suatu investasi yaitu metode *payback period*, *net present value*, *internal rate of return*, dan *profitability index*, serta *break event point*.

1. *Payback period* (PP) adalah suatu periode yang diperlukan untuk menutup kembali pengeluaran investasi atau bisa disebut juga waktu yang diperlukan untuk balik modal dengan menggunakan aliran kas, *payback period* merupakan rasio antara *initial cash investment* dengan cash inflow-nya yang hasilnya merupakan satuan waktu. Selanjutnya rasio ini dibandingkan dengan *maximum payback period* yang dapat diterima. Jika hasilnya kurang dari 5 tahun, maka bisnis tersebut dapat dikatakan layak.
2. *Internal rate of return* (IRR), digunakan untuk mencari tingkat bunga nilai investasi sekarang dengan nilai penerimaan sekarang, dan kas bersih di masa yang akan datang. Tingkat bunga IRR lebih besar daripada tingkat bunga yang relevan.
3. *Net present value* (NPV) yaitu selisih antara *present value* dari investasi dengan nilai sekarang dari penerimaan-penerimaan kas bersih (aliran kas

operasional maupun aliran kas terminal) di masa yang akan datang yang nilainya harus positif atau lebih besar dari nol.

4. *Profitability index* (PI) metode yang digunakan untuk menghitung perbandingan suatu nilai penerimaan kas bersih di masa yang akan datang dengan nilai investasi di masa sekarang. Nilai *Profitability index* (PI) dapat diterima atau dikatakan layak bila besarnya lebih dari 1 (satu).

2.2. Penelitian Terdahulu

Penelitian terdahulu mengenai Studi Kelayakan Bisnis relatif banyak dilakukan dan selalu memiliki berbagai macam variasi seperti perbedaan variabel penelitian, jumlah responden, lokasi penelitian dan masih banyak lagi. Beberapa penelitian terdahulu mengenai Studi Kelayakan Bisnis dapat dilihat dari tabel dibawah ini.

Ni Wayan Ari Sudiartini, dkk (2021) melakukan penelitian dengan judul Studi Kelayakan Bisnis pada usaha Sari Merta *Laundry* di Desa Guwang, Kecamatan Sukawat. Hasil penelitian usaha Sari Merta *Laundry* dinyatakan layak secara aspek non-finansial dan finansial hal ini dapat dilihat dari NPV (*Net Present Value*) yang diperoleh > 0 dan bernilai positif yakni sebesar Rp. 10.244.159. Nilai IRR (*Internal Rate Of Return*) yang dihasilkan $>$ tingkat suku bunga bank umum yakni 17,47%. Payback Period yang dihasilkan $<$ umur investasi yakni 3,2 tahun. Profitability Index (PI) yang diperoleh > 1 yakni sebesar 1,18. Berdasarkan analisis IFAS dan EFAS, usaha Sari Merta *Laundry* memiliki faktor internal perusahaan yang lebih kuat dari faktor eksternal. Diagram SWOT menunjukkan usaha Sari Merta *Laundry* berada pada Kuadran I yang artinya perusahaan memiliki kekuatan dan peluang untuk berkembang. Hasil dari matriks SWOT, menunjukkan strategi utama pengembangan usaha adalah strategi SO yakni dengan cara memperluas pangsa pasar, memberikan jaminan terhadap kualitas *laundry*, menciptakan berbagai inovasi layanan jasa *laundry*, membina dan menjalin hubungan yang baik dengan pelanggan ataupun masyarakat sekitar.

Inda Handayani Siregar (2023) dengan judul skripsi Analisis Studi Kelayakan Bisnis pada usaha *Laundry* di A Family *Laundry*, Kelurahan Sihitang, Kecamatan Padang Sidempuan Tenggara, menyimpulkan hasil penelitian menunjukkan bahwa aspek pasar dan pemasaran, pada aspek teknis dan teknologi, aspek manajemen dan SDA, serta aspek finansial dari usaha A Family *Laundry* adalah layak untuk dijalankan

walaupun ditemukan beberapa kelemahan, dimana aspek pasar dan pemasaran bisnis A Family *Laundry* yang memiliki tingkat minat konsumen yang banyak didasarkan pada pasar potensial, pada pasar tersedia tingkat ketersediaan konsumen dalam menggunakan jasa *laundry* dengan tarif yang telah ditentukan. Pada aspek teknis didukung dengan sarana dan prasarana yang memadai sehingga mampu memenuhi permintaan konsumen. Sedangkan dalam aspek keuangan menunjukkan bahwa dari hasil perhitungan kriteria kelayakan dengan menggunakan metode modal usaha, estimasi penghasilan serta *payback period* menunjukkan bahwa bisnis A Family *Laundry* dengan 100% modal sendiri layak untuk dijalankan.

Inge Nur Oktavia, dkk (2023) melakukan penelitian dengan judul Studi Kelayakan Bisnis pada usaha Rina *Laundry*. Ditinjau dari Aspek pemasaran, keuangan, dan SDM: Studi pada usaha Rina *Laundry* di Kelurahan Petungkana Utara, Kecamatan Pesanggrahan, Jakarta Selatan menyimpulkan bahwa hasil penelitian Studi Kelayakan Usaha Rina *Laundry* dari aspek pasar yang dinilai dari sisi pasar, promosi, lokasi, harga serta bahan baku, dikonfirmasi layak dikembangkan. Kemudian pada aspek teknis yang dilakukan Rina *Laundry* dari sisi peralatan dapat dikembangkan menjadi lebih baik lagi. Selanjutnya analisis aspek keuangan yang diteliti pada usaha Rina *Laundry*, dikonfirmasi layak dapat dilihat dari hasil perhitungan NPV sejumlah Rp. 73.234.11, dengan nilai PI 8.97% dan total IRR 13,28%.

Table 2.1. Penelitian Terdahulu

PENELITI	JUDUL	HASIL
Ni Wayan Ari Sudiartini, dkk (2021)	Studi Kelayakan Bisnis Pada Usaha Sari Merta <i>Laundry</i> Di Desa Guwang Kecamatan Sukawati	Usaha Sari Merta <i>Laundry</i> dinyatakan layak secara aspek non finansial dan finansial hal ini dapat dilihat dari <ol style="list-style-type: none"> 1. NPV (Net Present Value) yang diperoleh > 0 dan bernilai positif yakni sebesar Rp.10.244.159. 2. Nilai IRR (Internal Rate Of Return) yang dihasilkan $>$ tingkat suku bunga bank umum yakni 17,47%. 3. Payback Period yang dihasilkan $<$ umur investasi yakni 3,2 tahun. 4. Profitability Index (PI) yang diperoleh > 1 yakni sebesar 1,18. Berdasarkan analisis IFAS dan EFAS, usaha Sari Merta <i>Laundry</i> memiliki faktor

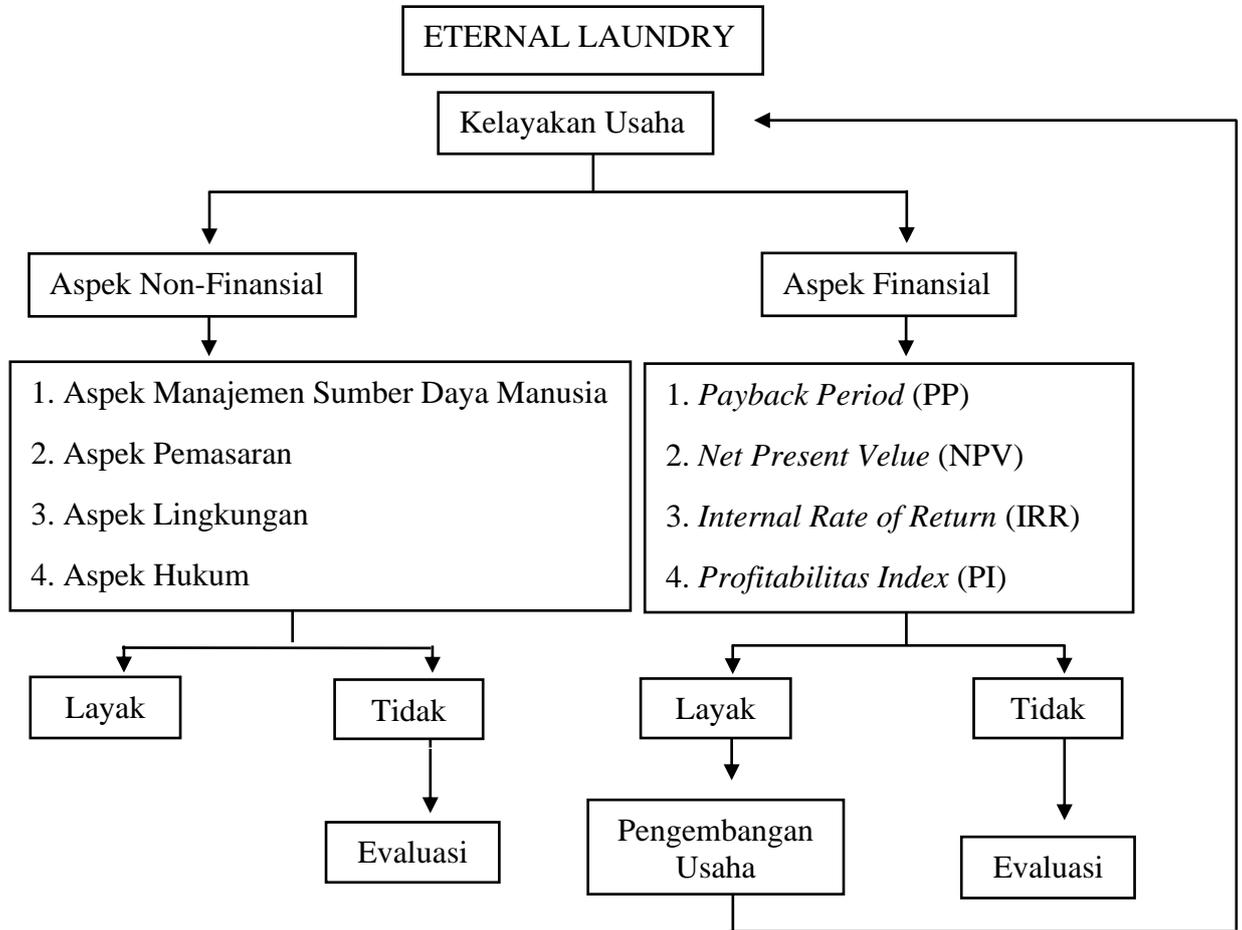
		<p>internal perusahaan yang lebih kuat dari faktor eksternal.</p> <ol style="list-style-type: none"> 5. Diagram SWOT menunjukkan usaha Sari Merta <i>Laundry</i> berada pada Kuadran I yang artinya perusahaan memiliki kekuatan dan peluang untuk berkembang. 6. Hasil dari matriks SWOT, menunjukkan strategi utama pengembangan usaha adalah strategi SO yakni dengan cara memperluas pangsa pasar, memberikan jaminan terhadap kualitas <i>laundry</i>, menciptakan berbagai inovasi layanan jasa <i>laundry</i>, membina dan menjalin hubungan yang baik dengan pelanggan ataupun masyarakat sekitar.
Inda Handayani Siregar (2023)	Analisis Studi Kelayakan Bisnis Pada Usaha <i>Laundry</i> di A Family <i>Laundry</i> Kelurahan Sihitang Kecamatan Padangsidempuan Tenggara	<p>Hasil penelitian menunjukkan bahwa aspek pasar dan pemasaran, pada aspek teknis dan teknologi, aspek manajemen dan SDA, serta aspek finansial dari usaha A Family <i>Laundry</i> adalah layak untuk dijalankan walaupun ditemukan beberapa kelemahan :</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Aspek pasar dan pemasaran bisnis A Family <i>Laundry</i> yang memiliki tingkat minat konsumen yang banyak didasarkan pada pasar potensial, pada pasar tersedia tingkat ketersediaan konsumen dalam menggunakan jasa <i>laundry</i> dengan tarif yang telah ditentukan. 2. Pada aspek teknis didukung dengan sarana dan prasarana yang memadai sehingga mampu memenuhi permintaan konsumen. 3. Sedangkan dalam aspek keuangan menunjukkan bahwa dari hasil perhitungan kriteria kelayakan dengan menggunakan metode modal usaha, estimasi penghasilan serta payback period menunjukkan bahwa bisnis A Family <i>Laundry</i> dengan 100%

		modal sendiri layak untuk dijalankan.
Inge Nur Oktavia, dkk (2023)	Studi Kelayakan Bisnis pada Usaha Rina Laundry Ditinjau dari Aspek Pemasaran, Keuangan, Dan SDM: Studi pada Usaha Rina Laundry di Kelurahan Petukangan Utara Kecamatan Pesanggrahan, Jakarta Selatan	<p>Hasil penelitian studi kelayakan usaha Rina Laundry dari:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Aspek pasar yang dinilai dari sisi pasar, promosi, lokasi, harga serta bahan baku, di konfirmasi layak dikembangkan. 2. Kemudian pada aspek teknis yang dilakukan Rina Laundry dari sisi peralatan dapat dikembangkan menjadi lebih baik lagi. 3. Selanjutnya analisis aspek keuangan yang di teliti pada usaha Rina Laundry, di konfirmasi layak dapat dilihat dari hasil perhitungan <ul style="list-style-type: none"> • NPV sejumlah Rp.73.234.11 • Nilai PI 8.97%. • Total IRR 13,28%.

Sumber : Kampus Terkait (2024).

2.3. Kerangka Konseptual

Adapun kerangka berpikir yang penulis buat untuk menunjukkan alur yang akan penulis peroleh dari gambaran penelitian ini:



Tabel 2.2 Kerangka Konseptual

Sumber : Penulis (2024)