

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Landasan Teori

2.1.1 Studi Kelayakan Bisnis

Menurut Kasmir dan Jakfar (2003: 7) studi kelayakan bisnis adalah suatu kegiatan yang mempelajari secara mendalam tentang suatu usaha atau bisnis yang akan dijalankan, dalam rangka menentukan layak atau tidak usaha tersebut dijalankan.

Menurut Umar (2005: 8), studi kelayakan bisnis merupakan penelitian terhadap rencana bisnis yang tidak hanya menganalisis layak atau tidak layak bisnis dibangun, tetapi juga saat dioperasikan secara rutin dalam rangka pencapaian keuntungan yang maksimal untuk waktu yang tidak ditentukan.

Dalam penjelasan sederhana, studi kelayakan bisnis adalah studi yang dilakukan seseorang untuk menentukan apakah sebuah bisnis itu layak dijalankan atau tidak.

Studi kelayakan bisnis adalah suatu kegiatan yang dilakukan untuk menentukan apakah suatu bisnis layak dijalankan atau tidak. Kegiatan ini meliputi identifikasi masalah, peluang, menentukan tujuan, menggambarkan bagaimana situasi bisnis dan menilai berbagai manfaat yang dihasilkan.

Yang dimaksud dengan studi kelayakan bisnis adalah kegiatan mengidentifikasi semua masalah, hambatan, penentuan tujuan, peluang usaha, visualisasi situasi, penilaian rancangan biaya, dan manfaat bisnis tersebut. Jika ditemukan kendala, akan lebih mudah mencari alternatif solusinya. Apalagi untuk seorang pengusaha, studi kelayakan bisnis dapat membantunya saat mengambil keputusan terkait bisnisnya dan untuk calon pebisnis, studi ini penting dilakukan di awal perencanaan karena dapat membantu mencegah dari kerugian.

2.1.2 Tujuan Studi Kelayakan Bisnis

Tujuan utama studi kelayakan adalah untuk mengetahui apakah ide bisnis tersebut dapat dilaksanakan. Jika ide bisnis ditemukan layak, rencana bisnis dapat disusun untuk mendapatkan dukungan keuangan. Tujuan dari studi kelayakan adalah untuk menganalisis proposal bisnis untuk menentukan apakah proyek tersebut layak dan apakah harus ditindaklanjuti. Menentukan apakah suatu bisnis layak sebelum didirikan mencegahnya seorang investor dari membuang-buang uang dan waktu untuk usaha bisnis yang gagal.

Ada lima tujuan perlunya melakukan studi kelayakan menurut Kasmir dan Jakfar (2003: 13), yaitu:

1. Mengurangi Resiko Kerugian

Tentu saja meminimalkan risiko menjadi salah satu perhatian dan harapan dalam membangun sebuah bisnis. Alasannya adalah karena segala hal yang akan terjadi di masa mendatang tidak dapat diprediksi, hingga perlu melakukan analisis studi kelayakan agar segala risikonya bisa diperkecil.

2. Memudahkan Perencanaan

Studi kelayakan bisnis memudahkan dalam merencanakan bisnis. Perencanaan yang dimaksud adalah lokasi, cara pelaksanaan, jumlah modal, waktu pelaksanaan, besarnya keuntungan, serta bagaimana melakukan pengawasan bila terjadi penyimpangan.

3. Memudahkan Pengawasan

Dengan pelaksanaan sesuai rencana yang telah disusun berdasarkan studi kelayakan bisnis, maka pengawasan dalam proses operasional bisnis akan lebih mudah. Pengawasan dilakukan agar bisnis berjalan tetap pada jalurnya dan sesuai dengan semua rencana awal.

4. Memudahkan Pengendalian

Bila terjadi penyimpangan dalam bisnis yang sedang berjalan, bisa lebih mudah memperbaikinya dan dapat langsung mengendalikannya hingga penyimpangan tidak semakin jauh melebar.

5. Memudahkan Pelaksanaan Pekerjaan

Perencanaan yang sudah disusun dapat lebih mudah diterapkan, sehingga proses bisnis yang dilakukan bisa berjalan lancar karena semua orang yang terlibat memiliki pedoman dan tetap fokus pada tujuan.

2.1.3 Manfaat Studi Kelayakan Bisnis

Hasil dari laporan studi kelayakan sebuah bisnis akan memiliki manfaat yang berguna bagi beberapa pihak menurut Umar (2005: 19), yaitu:

1. Pihak Investor

Studi kelayakan bisnis sangat membantu investor dalam menganalisis perusahaan yang melibatkannya. Hal ini terkait kepentingan para investor terhadap keuntungan dan jaminan modal yang sudah disuntik ke perusahaan tersebut. Jika hasil studi kelayakan yang telah dibuat ternyata layak direalisasikan, pemenuhan kebutuhan akan pendanaan dapat mulai dicari, misalnya dengan mencari investor atau pemilik modal yang mau turut serta menanamkan modalnya pada proyek yang akan dikerjakan itu.

2. Pihak Kreditor

Pendanaan bisnis dapat juga dipinjam dari bank, sebelum memutuskan untuk memberikan kredit atau tidak, perlu mengkaji ulang studi kelayakan bisnis yang telah dibuat, termasuk mempertimbangkan sisi-sisi lain, misalnya tersedianya agunan yang dimiliki pelaku usaha.

3. Pihak Manajemen Perusahaan

Studi kelayakan bisnis dapat dibuat oleh pihak eksternal perusahaan maupun pihak internal perusahaan sendiri. Terlepas dari siapa yang membuat, pembuatan proposal ini merupakan upaya dalam rangka merealisasikan ide proyek yang ujung-ujungnya bermuara pada peningkatan usaha untuk meningkatkan laba perusahaan. Sebagai pihak yang menjadi project leader sudah tentu pihak manajemen perlu mempelajari studi kelayakan itu, misalnya dalam hal pendanaan, berapa yang dialokasikan dari modal sendiri, rencana pendanaan dari investor dan dari kreditor.

4. Pihak Pemerintah dan Masyarakat

Penyusunan studi kelayakan bisnis perlu memperhatikan kebijakan kebijakan yang telah ditetapkan oleh pemerintah karena akan berpengaruh terhadap kebijakan perusahaan. Penghematan devisa Negara, penggalangan ekspor nonmigas dan pemakaian tenaga kerja massal merupakan contoh-contoh kebijakan pemerintah di sektor ekonomi. Bagi masyarakat, kehadiran bisnis yang tepat dan sesuai akan membuat mereka merasa terbantu dan kesejahteraan pun diharapkan ikut meningkat.

5. Bagi Tujuan Pembangunan Ekonomi

Dalam menyusun studi kelayakan bisnis perlu juga dianalisis manfaat yang akan didapat dan biaya yang akan ditimbulkan oleh proyek terhadap perekonomian nasional. Aspek-aspek yang perlu dianalisis untuk mengetahui biaya dan manfaat tersebut antara lain ditinjau dari aspek rencana pembangunan nasional, distribusi nilai tambah pada seluruh masyarakat, nilai investasi per tenaga kerja, pengaruh sosial, semi analisis kemanfaatan dan beban sosial. Jadi, jelas bahwa studi kelayakan bisnis yang dibuat perlu dikaji demi tujuan-tujuan pembangunan ekonomi nasional.

2.1.4 Tahapan Studi Kelayakan Bisnis

Dalam melaksanakan studi kelayakan bisnis atau usaha, ada beberapa tahapan studi yang dikerjakan, yaitu :

1. Penemuan Ide

Produk atau Jasa yang akan dibuat haruslah berpotensi untuk dijual dan menguntungkan. Karena itu, penelitian terhadap kebutuhan pasar dan jenis produk atau jasa dari usaha harus dilakukan. Penelitian jenis produk dapat dilakukan dengan kriteria-kriteria bahwa suatu produk atau jasa dibuat untuk memenuhi kebutuhan pasar yang masih belum terpenuhi, memenuhi kebutuhan manusia tetapi produk atau jasa tersebut belum ada.

2. Tahap Penelitian

Proses penelitian mencakup pengumpulan dan pengolahan data, menganalisis dan menginterpretasikan hasil analisis, terakhir membuat kesimpulan dan laporan terkait ide bisnis. Ide bisnis dikaji dan diteliti berdasarkan aspek studi kelayakan secara menyeluruh agar bisa mendapatkan semua informasi yang dibutuhkan oleh perusahaan.

3. Tahap Evaluasi

Ada tiga macam evaluasi. Pertama, mengevaluasi usulan yang akan dilaksanakan, kedua, pekerjaan yang sedang beroperasi, dan yang ketiga, mengevaluasi pekerjaan yang baru selesai dibangun. Evaluasi berarti membandingkan antara sesuatu dengan satu atau lebih standar atau kriteria, dimana standar atau kriteria ini bersifat kuantitatif maupun kualitatif.

4. Tahap Pengurutan Usulan yang Layak

Jika terdapat lebih dari satu usulan bisnis yang dianggap layak dan terdapat keterbatasan-keterbatasan yang dimiliki manajemen untuk merealisasikan semua pekerjaan tersebut, maka perlu dilakukan pemilihan pekerjaan yang dianggap paling penting untuk direalisasikan. Sudah tentu, pekerjaan yang diprioritaskan ini

mempunyai skor tertinggi jika dibandingkan dengan usulan pekerjaan yang lain berdasarkan kriteria-kriteria penilaian yang telah ditentukan.

5. Tahap Rencana Pelaksanaan

Jika sudah menentukan ide bisnisnya, lanjut ke langkah selanjutnya yaitu penjadwalan dan persiapan. Mulai dari ketersediaan dana, penentuan jenis pekerjaan, kesiapan manajemen, jumlah dan kualifikasi karyawan, dan sebagainya.

6. Tahap Pelaksanaan

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

2.1.5 Aspek-Aspek Studi Kelayakan Bisnis

Menurut Suliyanto (2010: 9), untuk memperoleh kesimpulan yang kuat mengenai dijalankan atau tidaknya sebuah ide bisnis, aspek-aspek yang perlu dilakukan studi kelayakan meliputi aspek lingkungan, aspek manajemen, sumber daya manusia, aspek teknis dan teknologi, aspek pasar dan pemasaran, sumber daya manusia, dan aspek finansial. Kasmir dan Jakfar (2012) menambahkan aspek ekonomi dan sosial dalam penilaian kelayakan bisnis. Berdasarkan penelitian yang dijalankan berikut penjelesan aspek – aspek yang terkait :

1. Aspek Nonfinansial

Aspek-aspek non finansial dilakukan untuk mengetahui sampai sejauh mana usaha layak jika dilihat dari aspek-aspek non finansial. Dalam penelitian ini, dikaji beberapa aspek non finansial diantaranya aspek lingkungan, aspek manajemen, aspek sumber daya manusia, aspek teknis dan teknologi, aspek dan pemasaran. Aspek – aspek bisnis tersebut dijelaskans sebagai berikut :

a. *Aspek Hukum*

Bisnis seringkali mengalami kegagalan karena terbentur masalah hukum atau tidak memperoleh izin dari pemerintah setempat. Oleh karena itu, sebelum rencana bisnis dilaksanakan, analisis secara mendalam terhadap aspek hukum harus dilakukan agar dikemudian hari bisnis hukum yang dilaksanakan tidak gagal karena terbentur permasalahan hukum dan perizinan.

Menurut Kasmir dan Jakfar (2020:25) jenis – jenis hukum berdasarkan usaha :

1. Perseorangan merupakan perusahaan yang dimiliki oleh perseorangan (hanya seorang). Untuk mendirikan perusahaan perseorangan sangatlah sederhana dan tidak memerlukan persyaratan khusus, sebagaimana bentuk hukum lainnya. Disamping itu, pendirian perusahaan perseorangan tidak memerlukan modal besar. Kelebihan perusahaan jenis ini disamping pendiriannya mudah adalah tidak diperlukan organisasi yang besar, tetapi cukup dengan organisasi dan manajemen yang sederhana. Pimpinan perusahaan perseorangan biasanya pemilik usaha tersebut yang sekaligus menjadi penanggung jawab terhadap segala aktivitas perusahaan, termasuk kewajiban terhadap pihak luar. Artinya, jika terjadi sesuatu terhadap kewajiban kepada pihak lain, misalnya dalam hal utang, maka sepenuhnya tanggung jawab pemilik sampai kepada harta pribadi.

2. Firma (Fa) adalah perusahaan yang didirikan oleh dua orang atau lebih dan menjalankan perusahaan atas nama perusahaan. Untuk mendirikan firma terdiri dari dua cara.

Pertama melalui akta resmi dan yang kedua akta dibawah tangan. Jika melalui akta resmi, maka proses selanjutnya harus sampai di berita negara. Namun jika memilih akta dibawah tangan proses itu tidak perlu, cukup melalui kesepakatan pihak – pihak terlibat. Kepemimpinan firma berada sepenuhnya ditangan pemilik sekaligus bertanggung jawab terhadap segala risiko yang mungkin timbul, seperti

masalah utang piutang. Modal firma diperoleh dari mereka yang terlibat dalam firma.

3. Perseroan Komoditer (Commanditaire Vennotschap) atau lebih sering disebut CV, merupakan persekutuan yang didirikan atas dasar kepercayaan. Dalam perseroan komanditer terdapat beberapa sekutu yang secara penuh bertanggung jawab atas sekutu lainnya. Kemudian ada satu atau lebih sekutu yang bertindak sebagai pemberi modal. Tanggung jawab sekutu komanditer hanya terbatas pada sejumlah modal yang ditanamkan dalam perusahaan.

4. Perseroan Terbatas (PT) adalah badan hukum perusahaan yang paling banyak digunakan dan diminati oleh para pengusaha. Penyebabnya adalah karena badan hukum jenis ini memiliki banyak kelebihan jika dibandingkan dengan badan hukum lainnya. Kelebihannya antara lain luasnya bidang usaha yang dimiliki, kewenangan, dan tanggung jawab yang dimiliki terbatas kepada modal yang disetor.

b. Aspek Pasar dan Pemasaran

Analisis aspek pasar dan pemasaran sangat penting sebelum memulai bisnis karena sumber pendapatan utama perusahaan berasal dari penjualan produk yang dihasilkan. Aspek pasar berkaitan dengan kondisi pasar atau konsumen yang menjadi sasaran penjualan produk untuk menentukan apakah terdapat permintaan atau kemungkinan penjualan terhadap produk yang dihasilkan. Aspek pemasaran berkaitan dengan aktivitas yang dilakukan perusahaan untuk menciptakan, meningkatkan dan mempertahankan penjualan produk. Aspek pasar dan pemasaran dianalisis untuk mengetahui seberapa besar potensi pasar untuk produk yang ditawarkan dan market share yang dikuasai pesaing (Kasmir dan Jakfar, 2012: 40). Dalam aspek ini juga dirumuskan strategi pemasaran yang akan dijalankan dengan melakukan riset pasar atau mengumpulkan data dari berbagai sumber.

Kegiatan bisnis diharapkan dapat berjalan dengan baik dan produk mendapatkan tempat di pasar sehingga menghasilkan penjualan dan keuntungan.

Menurut Suliyanto (2010: 83) dalam aspek pasar dan pemasaran terdapat bauran pemasaran yang membantu menganalisis 4P, yaitu produk (product), harga (price), promosi (promotion), dan tempat/distribusi (place).

c. *Aspek Teknis/ Operasi*

Aspek teknis berkaitan dengan standar pelaksanaan aktivitas usaha dan hal-hal yang mendukung pelaksanaan aktivitas usaha seperti layout lokasi usaha, ketersediaan bahan baku dan bahan tambahan, tenaga kerja, dan kedekatan dengan pasar atau konsumen. Dalam aspek teknis yang akan dianalisis adalah mengenai lokasi usaha, layout, maupun gudang, penyedia bahan baku, tenaga kerja, dan menilai proses produksi (Jumingan, 2009: 303). Dengan analisis aspek teknis akan diketahui kesiapan perusahaan menjalankan usaha berdasarkan ketepatan lokasi, aktivitas operasi, dan kesiagaan peralatan yang akan digunakan (Kasmir dan Jakfar, 2012: 150).

d. *Aspek Lingkungan*

Keberadaan bisnis dapat berpengaruh terhadap lingkungan, baik lingkungan masyarakat maupun lingkungan ekologi (Suliyanto, 2010: 42). Perubahan kehidupan dan ekonomi masyarakat karena keberadaan bisnis dapat berupa semakin ramainya lokasi di sekitar lokasi bisnis, perubahan gaya hidup, penyerapan tenaga kerja, peningkatan kesejahteraan masyarakat, bahkan tergusurnya bisnis yang sudah ada sebelumnya. Pengaruh keberadaan bisnis terhadap lingkungan ekologi dapat berupa timbulnya polusi udara, tanah, air, dan suara. Dengan melakukan analisis aspek lingkungan, maka akan 30 diketahui pengaruh atau dampak yang ditimbulkan dari bisnis yang dijalankan dan penanganan yang dilakukan (Kasmir dan Jakfar, 2012: 212). Menurut Iban Sofyan (2003: 95), kesalahan dalam penilaian aspek

lingkungan akan berdampak negatif di kemudian hari, seperti terjadinya protes dari masyarakat, permintaan uang ganti rugi, dan tuntutan penghentian usaha. Oleh karena itu, analisis lingkungan perlu dilakukan untuk mengetahui dampak yang ditimbulkan perusahaan terhadap lingkungan sosial, lingkungan ekonomi, dan lingkungan fisik.

e. *Aspek Manajemen Sumber Daya Manusia*

Aspek sumber daya manusia menekankan pada ketersediaan dan kesiapan tenaga kerja yang meliputi proyeksi kebutuhan tenaga kerja dan rekrutmen karyawan (Suliyanto, 2010: 158). Dengan melakukan analisis pada aspek manajemen dan SDM akan diketahui 37 struktur organisasi, deskripsi dan pembagian tugas, kebutuhan tenaga kerja dan kesesuaian kemampuan tenaga kerja dengan kebutuhan perusahaan serta proses perlakuan perusahaan terhadap tenaga kerja yang meliputi rekrutmen, seleksi, orientasi, kompensasi sampai dengan pemberhentian/ pemutusan hubungan kerja (Husein Umar, 2005: 158).

2. Aspek Finansial

Aspek finansial dianalisis untuk mengetahui jumlah biaya yang akan dikeluarkan dan pendapatan yang akan diterima serta menentukan proporsi pemenuhan sumber dana, yaitu melalui pinjaman, modal sendiri, atau investor. Terdapat tiga kegiatan utama dalam penilaian aspek finansial, yaitu membuat rekap penerimaan, membuat rekap biaya, dan menguji aliran kas masuk yang dihasilkan berdasarkan kriteria kelayakan yang ada (Sofyan, 2003: 105).

Metode penilaian yang digunakan sebagai berikut:

a. *Payback Period* (PP)

Payback Period (PP) merupakan metode untuk menghitung lamanya waktu atau periode yang diperlukan dalam pengembalian uang telah diinvestasikan dari aliran kas masuk (*proceed*) tahunan yang dihasilkan oleh proyek investasi tersebut.

Apabila aliran kas (*cash flow*) tidak sama setiap tahun, maka dapat PP dapat dihitung dengan mengurangkan kas masuk terhadap investasi (Jumingan, 2009: 179).

Kriteria kelayakan penerimaan investasi menggunakan metode PP adalah suatu investasi dinyatakan layak apabila PP lebih pendek daripada periode *payback maksimum* dan jika terdapat beberapa alternatif investasi, maka alternatif terbaik dilakukan pemilihan investasi dengan PP paling pendek (Suliyanto, 2010: 199).

b. *Net Present Value (NPV)*

Net Present Value (NPV) merupakan metode yang dilakukan dengan membandingkan nilai sekarang aliran kas masuk bersih dengan nilai sekarang investasi. Selisih antara nilai sekarang keduanya tersebut yang disebut *Net Present Value (NPV)* (Kasmir dan Jakfar, 2012: 103)

Kriteria kelayakan penerimaan investasi menggunakan metode NPV adalah suatu investasi dinyatakan layak apabila NPV lebih besar dari nol atau bernilai positif.

c. *Internal Rate of Return (IRR)*

Internal Rate of Return (IRR) 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: 208). Pada dasarnya, IRR harus dicari dengan cara *trial and error*.

Kriteria kelayakan penerimaan investasi menggunakan metode IRR adalah suatu investasi dinyatakan layak apabila IRR lebih besar dari tingkat keuntungan yang dikehendaki.

d. *Profitability Index (PI)*

Menurut Kasmir dan Jakfar (2012: 108), *Profitability index (PI)* atau *benefit and cost ratio (B/ C rasio)* adalah rasio aktivitas dari jumlah nilai sekarang penerimaan bersih dengan nilai sekarang pengeluaran investasi selama umur investasi

Kriteria kelayakan penerimaan investasi menggunakan metode PI adalah suatu investasi dinyatakan layak apabila PI lebih besar dari satu.

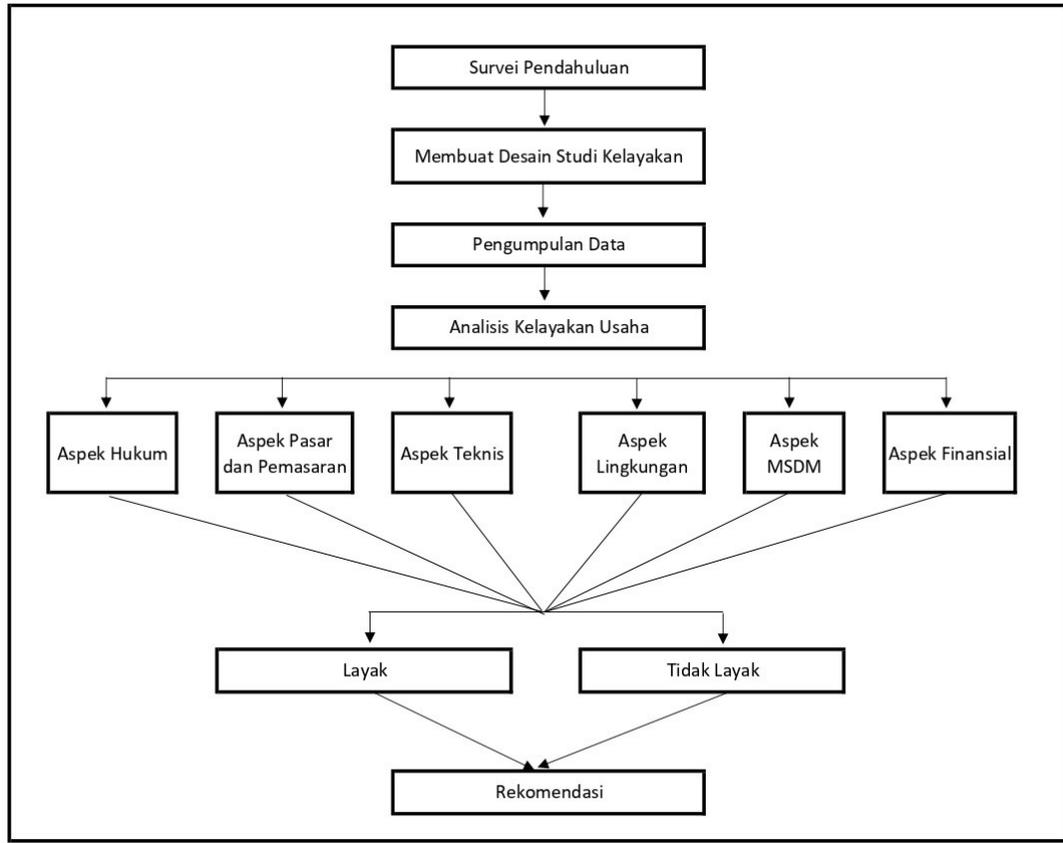
2.2 Penelitian Terdahulu

PENELITI	JUDUL	HASIL
Darmawan (2013)	Studi Kelayakan Bisnis Industri Rumah Tangga <i>yoghurt</i> Hade	NPV > 0 (Rp 695.121,69), IRR > discount factor 15%, Net B/C Ratio > 1 (1,4), dan payback period < umur proyek 5 tahun (3 tahun).
Suryadinata (2018)	Studi Kelayakan Bisnis dalam membudidayakan Sugar Glider di Wilayah Kota Bogor	NPV sebesar Rp 16.721.606, IRR sebesar 27,20%, dan profability index 1,35. Hasil analisis kelayakan ini menunjukkan layak
Hotma Revi, Siti, Jahroh (2014)	Analisis Kelayakan Usaha Restoran Momomilk Di Taman Kencana Bogor	NPV diperoleh sebesar Rp 633.220.511, Net Benefit Cost Ratui (B/C) sebesar 47,35%, dan Payback Periode selama tiga tahun enam bulan dua puluh satu hari.

Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu

2.3 Kerangka Berpikir

Kerangka berfikir adalah model konseptual tentang bagaimana teori berhubungan dengan berbagai faktor yang diidentifikasi sebagai masalah yang penting (Sugiyono 2012:60). Kerangka berfikir pada Penelitian Studi Kelayakan Bisnis Parfum Toko Tons Perfume di *Marketplace* Lazada adalah sebagai berikut :



Gambar 2.2 Kerangka Berpikir