

BAB II

TINJAUAN PUSAKA

2.1 Landasan Teori

2.1.1 Bisnis

Bisnis adalah usaha yang di jalankan uang tujuan utamanya untuk memperoleh keuntungan. Keuntungan yang dimaksud dalam perusahaan bisnis adalah keuntungan finansial (Adnyana,2020:5)

Keuntungan merupakan tujuan utama dalam usaha atau bisnis, terutama bagi pemilik bisnis baik dalam jangka pendek atau jangka Panjang. Bentuk keuntungan yang di harapkan lebih banyak dalam bentuk *finansial*. Besarnya keuntungan telah di tetapkan sesuai dengan target yang di inginkan sesuai dengan batas waktunya. Bidang usaha yang digeluti dapat beragam, mulai dari perdagangan, industri, parawisata, agrobisnis atau jasa lainnya, (Kasmir dan Jakfar,2016:7).

Selain manfaat atau keuntngan bagi pemilik, bisnis juga memberikan keuntungan bagi berbagai pihak masyarakat luas yang terlibat langsung dalam proyek maupun yang tinggal di sekitar usaha, termasuk bagi pemerintah. Berikut keuntungan dengan adanya kegiatan bisnis baik bagi perusahaan, pemerintah, maupun masyarakat, antara lain

1. Memperoleh keuntungan

Apabila usaha dikatakan layak untuk di jalankan akan memberikan keuntungan, terutama keuntungan keuangan bagi pemilik bisnis. Keuntungan ini biasanya diukur dari nilai uang yang akan di peroleh dari hasil usaha yang dijalankan.

2. Membuka peluang pekerjaan

Dengan adanya usaha jelas akan membuka peluang pekerjaan kepada masyarakat, baik bagi masyarakat yang terlibat langsung dengan usaha atau masyarakat yang tinggal di lokasi sekitar usaha. Adanya peluang pekerjaan ini akan mendapatkan pendapatan bagi masyarakat yang bekerja dan tinggal disekitar lokasi usaha, dapat membuka berbagai, macam usaha sehingga masyarakat yang tadinya pengangguran dapat meningkatkan kesejahteraannya.

3. Manfaat ekonomi

Secara umum manfaat ekonomi antara lain :

- a. Menambah jumlah barang dan jasa. Untuk usaha tertentu misalnya pendirian pabrik tertentu pada akhirnya akan memproduksi barang atau jasa. Dengan tersedia jumlah barang atau jasa yang lebih banyak, masyarakat punya banyak pilihan, sehingga pada akhirnya yang akan berdampak kepada harga yang cenderung turun dan kualitas barang sejenis akan lebih meningkat.
- b. Meningkatkan mutu produk. Hal ini disebabkan dengan adanya barang dari usaha sejenis dapat mengacu produsen untuk meningkatkan kualitas produknya.
- c. Meningkatkan devisa. Khusus untuk barang yang tujuan ekspor akan dapat menambah devisa atau dapat memberikan pemasukan devisa bagi negara dari barang yang kita ekspor.
- d. Menghemat devisa. Artinya apabila semula barang tersebut kita import dan sekarang bisa di produksi didalam negeri, maka jelas tindakan ini dapat menghemat devisa negara.

4. Tersedia Sarana dan Prasarana

Bisnis yang akan di jalankan disamping memberikan manfaat seperti di atas juga memberikan manfaat bagi masyarakat secara luas terutama bagi masyarakat sekitar dari bisnis yang akan di jalankan. Manfaat yang di jalankan seperti tersedianya sarana dan prasarana yang di butuhkan seperti jalan, telephone, air, penerangan, Pendidikan, rumah sakit, rumah ibadah, sarana olahraga, serta sarana dan prasarana lainnya.

5. Membuka isolasi wilayah

Untuk wilayah tertentu pembentukan suatu usaha misalnya perkebunan, jalan atau pelabuhan akan membuka isolasi wilayah. Wilayah yang tadinya tertutup menjadi terbuka, sehingga akses masyarakat akan lebih terbuka.

6. Meningkatkan persatuan dan membantu pemerataan pembangunan

Dengan adanya proyek atau usaha biasanya pekerja yang bekerja di dalam proyek datang dari berbagai suku bangsa. Pertemuan dari berbagai suku akan meningkatkan persatuan. Kemudian dengan adanya proyek di berbagai daerah akan memberikan pemerataan pembangunan di seluruh wilayah.

1.1.2. Studi Kelayakan Bisnis

Studi kelayakan bisnis adalah suatu kegiatan yang mempelajari secara mendalam tentang suatu usaha atau bisnis yang akan di jalankan, dalam rangka menentukan layak atau tidak usaha tersebut di jalankan (Adnyana, 2020:4)

1.1.3. Tujuan Studi Kelayakan Bisnis

Ada lima tujuan yang menyebabkan mengapa sebelum suatu usaha atau proyek yang dijalankan perlu dilakukan studi kelayakan, menurut Kasmir dan Jakfar (2016:16) yaitu sebagai berikut :

1. Menghindari Resiko Kerugian

Untuk mengatasi resiko kerugian dimasa yang akan datang, karena dimasa yang akan datang ada semacam kondisi ketidakpastian. Kondisi ini ada yang dapat di ramalkan akan terjadi atau memang dengan sendirinya terjadi tanpa dapat diramalkan. Dalam hal ini, fungsi kelayakan adalah untuk meminimalisir resiko yang tidak kita inginkan, baik resiko yang dapat kita kendalikan maupun yang tidak dapat dikendalikan.

2. Memudahkan Perencanaan

Jika kita sudah dapat meramalkan apa yang akan terjadi dimasa yang akan mendatang, maka akan mempermudah kita dalam melakukan perencanaan dalam hal-hal apa saja yang perlu di rencanakan. Perencanaan meliputi beberapa jumlah dana yang diperlukan, kapan usaha atau proyek akan di jalankan, bagaimana cara menjalankannya, beberapa besar keuntungan yang akan diperoleh serta bagaimana mengawasinya jika terjadi penyimpangan. Yang jelas dalam perencanaan sudah terdapat jadwal pelaksanaan usaha, mulai dari usaha yang dijalankan sampai waktu tertentu.

3. Memudahkan Pelaksanaan Pekerjaan

Dengan adanya berbagai rencana yang sudah disusun akan sangat memudahkan pelaksanaan bisnis, para pelaksana yang mengerjakan bisnis tersebut telah memiliki pedoman yang harus dikerjakan. Kemudian pengerjaan usaha dapat dilakukan secara sistematis, sehingga tepat sasaran dan sesuai dengan rencana yang sudah disusun. Rencana yang sudah disusun dijadikan acuan dalam mengerjakan setiap tahap yang sudah direncanakan.

4. Memudahkan Pengawasan

Dengan dilaksanakannya suatu usaha atau proyek sesuai dengan rencana yang sudah disusun, maka akan memudahkan perusahaan untuk melakukan pengawasan terhadap jalannya usaha. Pengawasan ini perlu dilakukan agar pelaksanaan usaha tidak melenceng dari rencana yang sudah disusun. Pelaksanaan pekerjaan bisa sungguh-sungguh melakukan pekerjaannya karena merasa ada yang mengawasi, sehingga pelaksanaan pekerjaan tidak terhambat oleh hal-hal yang tidak perlu.

5. Memudahkan Pengendalian

Jika dalam pelaksanaan pekerjaan telah dilakukan pengawasan, maka apabila terjadi sesuatu penyimpangan akan mudah terdeteksi, sehingga akan dapat dilakukan pengendalian atas penyimpangan tersebut. Tujuan pengendalian adalah untuk mengedalikan pelaksanaan pekerjaan yang melenceng ke rel yang sesungguhnya, sehingga pada akhirnya tujuan perusahaan akan tercapai.

i. Pentingnya Studi Kelayakan Bisnis

Sebelum bisnis baru dimulai atau dikembangkan, harus diadakan penelitian tentang apakah bisnis yang akan dirintis atau dikembangkan menguntungkan atau tidak. Bila menguntungkan apakah keuntungan tersebut memadai dan dapat diperoleh secara terus menerus dalam waktu yang lama. Secara teknik, mungkin saja usaha tersebut layak dilakukan, tetapi secara ekonomis dan sosial, kemungkinan kurang memberikan manfaat

Dalam studi ini, pertimbangan ekonomis dan teknis sangat penting karena akan dijadikan implementasi kegiatan usaha. Hasil studi kelayakan bisnis pada prinsipnya bisa digunakan antara lain :

1. Merintis usaha baru, misalnya membuat toko membangun *Home Industri*, mendirikan usaha jasa membangun usaha dagang dan lain-lain.
2. Mengembangkan usaha yang sudah ada, mengganti peralatan dan mesin, menambah mesin baru, memperluas cakupan usaha dan lain-lain.
3. Memilih jenis usaha, invests atau proyek yang paling menguntungkan, misalnya pemilihan usaha dagang, pilih usaha barang atau jasa pabrikasi atau perakita, proyek A atau B dan lain-lain (Sudaryono, 2015:32)

ii. **Aspek-Aspek Studi Kelayakan Bisnis**

Menurut Kasmir&Jafar, (2016:16) ada beberapa hal yang perlu dibahas mengenai aspek yang berkaitan dengan studi kelayakan bisnis,terkait keputusan layak atau tidaknya dijalankan suatu bisnis tersebut. Aspek yang berkaitan tersebut selanjutnya dinilai, diukur dan di teliti sesuai dengan standar yang di tentukan serta pengaturan yang disepakati serta di sahkan. Aspek-aspek tersebut terbagi menjadi aspek *nonfinansial* dan aspek *finansial*. Aspek *nonfinansial* terdiri dari aspek pasar dan pemasaran,aspek hukum, aspek tekens/produksi, aspek manajemen dan sumber daya manusia,dan aspek lingkungan, aspek *finansial* terdiri dari *pay back period* (pp),*internal rate of return* (IRR) *net present value* (NVF) dan *profitability indeks* (PI).

1. **Aspek Nonfinansial**

a. **Aspek Pasar dan Pemasaran**

Pasar dapat diartikan suatu mekanisme yang terjadi antara penjual dan pembeli atau tempat pertemuan antara kekuatan dan permintaan dan penawaran (Kasmir dan Jakfar,2016:16). Permintaan adalah jumlah barang dan jasa yang di minta konsumen pada berbagai tingkat harga pada suatu waktu tertentu. Sedangkan pengertian penawaran adalah jumlah barang atau jasa yang di tawarkan produsen pada beberapa tingkat harga pada suatu waktu tertentu. Yang diperlukan dalam aspek pasar dan pemasaran adalah pasar mana yang akan di masuki, seberapa besar pasar yang ingin dimasuki, atau yang tersedia dimasa yang akan datang. Untuk mengetahui pengukuran terhadap pemerintah yang diukur

Mengklarifikasi aktifitas – aktifitas ini sebagai sarana bauran pemasaran *(Marketing Mix)* yang disebut 4 (empat) komponen dalam strategi pemasaran yang disebut 4P yaitu :

1. **Produk (*Product*)**

Produk adalah sesuatu yang dapat memenuhi kebutuhan dan keinginan konsumen

2. **Harga (*Price*)**

Harga adalah sejumlah uang yang diserahkan dalam pertukaran untuk mendapatkan suatu barang atau jasa.

3. Saluran Distribusi (*Place*)

Adalah penempatan suatu produk agar tersedia bagi target konsumen , sejenis aktifitas yang berkaitan dengan bagaimana menyampaikan produk dari produsen ke konsumen.

4. Promosi (*Promotion*)

Promosi dan komunikasi adalah kegiatan penting dalam pemasaran dalam hal ini, perusahaan mempromosikan seluruh produk atau jasa yang dimilikinya baik secara langsung maupun tidak langsung.

Pemasaran dapat pula diartikan sebagai upaya untuk menciptakan dan menjual produk kepada berbagai pihak dengan maksud tertentu. Pemasaran berusaha menciptakan dan mempertukarkan produk baik barang maupun jasa kepada konsumen dipasar. Penciptaan produk tertentu saja didasarkan kepada kebutuhan dan keinginan pasar. Akan sangat berbahaya jika penciptaan produk tidak didasarkan kepada kebutuhan dan keinginan dan kebutuhan konsumen. Konsumen yang menginginkan dan membutuhkan produk adalah individu (perorangan) atau kelompok tertentu (industri). Oleh karena itu dalam praktiknya kelompok pasar terdiri dari :

1. Pasar konsumen adalah pasar dimana individu dan rumah tangga dapat membeli/memperoleh barang dan jasa untuk dikonsumsi sendiri.
2. Pasar industrial adalah dimana pihak-pihak yang membeli barang dan jasa digunakan kembali untuk menghasilkan barang dan jasa lain untuk mengambil untung
3. Pasar *reseller* adalah suatu pasar yang terdiri dari individu dan organisasi yang melakukan penjualan kembali barang dan jasa untuk mendapat keuntungan
4. Pasar pemerintah adalah yang terdiri dari unit-unit pemerintah yang membeli atau yang menyewa barang dan jasa untuk melaksanakan fungsi utama pemerintah (Kasmir & Jakfar, 2016:47)

Setelah segmentasi pasar selesai dilakukan, maka terdapat beberapa segmen yang layak karena dianggap paling berpotensi. Secara umum pengertian menetapkan pasar sasaran adalah mengevaluasi keaktifan setiap segmen, kemudian memilih salah satu dari segmen pasar atau lebih untuk dilayani. Menetapkan pasar sasaran dengan cara mengembangkan ukuran dan daya tarik segmen kemudian memilih segmen sasaran yang diinginkan. Kegiatan menetapkan sasaran meliputi :

1. Evaluasi Segmen Pasar
 - a. Ukuran dan pertumbuhan segmen seperti data tentang penjualan terakhir (Dalam rupiah), proyeksi laju pertumbuhan dan margin laba dari setiap segmen.
 - b. Struktual segmen yang menarik dilihat dari segi *profitabilitas*. Kurang menarik apabila terdapat persaingan yang kuat dan agresif. Perhatikan juga ancaman dari produk pengganti (Substitusi)
 - c. Sarana dan sumber daya perusahaan memperhatikan energi yang dimiliki perusahaan, yaitu ketersediaan sumber daya manusia termasuk keterampilan yang dimilikinya.

1. Memilih Segmen

Yaitu menentukan satu atau lebih segmen yang memiliki nilai tinggi bagi perusahaan, menentukan segmen mana dan berapa banyak yang dapat di layani :

- a. Pemasaran bersama, melayani semua pasar dan tawaran pasar dalam arti tidak ada perbedaan. Mencari apa yang sama dalam kebutuhan konsumen. Biasanya produk seperti permen yang bisa ditunjukkan untuk semua orang. Keuntungannya adalah dapat lebih menghemati biaya.
- b. Pemasaran serba aneka, merancang tawaran untuk semua pendapatan, tujuan atau keperibadian. Seperti beda desain untuk industri mobil. Untuk pasar ini memerlukan biaya tinggi.
- c. Pemasaran terpadu, khusus untuk sumber daya manusia yang terbatas (Kasmir & Jakfar, 2016:50).

b. Aspek Hukum

Dalam aspek hukum ini yang akan dibahas adalah masalah kelengkapan dan keabsahan dokumen perusahaan, mulai dari bentuk badan usaha sampai izin- izin yang dimiliki. Kelengkapan dan keabsahan dokumen sangat penting, karena hal ini merupakan dasar hukum yang harus di pegang apabila dikemudian hari timbul masalah. Keabsahan dan ksempurnaan dokumen dapat di peroleh dari pihak-pihak yang menerbitkan atau mngeluarkan dokumen tersebut.

Kegiatan usaha dimanapun selalu memerlukan berbagai dokumen penunjang usaha beserta izin-izin yang diperlukan sebelum menjalankan kegiatannya. Dokumen dan izin-izin ini diperlukan bertujuan guna melindungi kepentingan perusahaan itu sendiri dari

berbagai hal. Kemudian dokumen dan izin-izin juga diperlukan instansi tertentu sebagai data untuk melakukan berbagai pengawasan terhadap jalannya kegiatan usaha dari berbagai penyimpangan yang mungkin terjadi dan untuk memudahkan instansi tertentu dalam mengambil Tindakan, agar tidak menimbulkan kerugian pada pihak-pihak tertentu dan apabila perusahaan melakukan penyimpangan (Kasmir & Jafar,2016:24).

Bagi pemilik usaha mengenai izin-izin harus segera diurus sebelum usaha di jalankan. Banyak izin dan jenis-jenis izin yang dibutuhkan tergantung dari jenis usaha yang dijalankan diantaranya :

1. Tanda daftar perusahaan (TDP)
2. Nomor pokok wajib pajak (NPWP)
3. Izin-izin usaha
4. Sertifikat tanah atau surat-surat berharga yang dimiliki.

Izin-izin perusahaan lainnya yang harus segera diurus bagi pemilik usaha sesuai dengan jenis usahanya antara lainnya :

- a. Surat izin usaha perdagangan (SIUP)
- b. Surat izin usaha industry (SIUI)
- c. Izin usaha tambang
- d. Izin usaha perhotelan dan pariwisata
- e. Izin usaha farmasi dan rumah sakit
- f. Izin usaha peternakan dan pertanian
- g. Izin domisili, dimana perusahaan/lokasi proyek berada
- h. Izin gangguan
- i. Izin mendirikan bangunan (IMB)
- j. Izin tenaga kerja asing jika ada perusahaan yang menggunakan tenaga kerja asing (Kasmir dan Jafar,2016:33)

c. Aspek Teknis/Produksi

Aspek teknis atau operasi juga di kenal sebagai aspek produksi. Penilaian kelayakan terhadap aspek ini sangat penting dilakukan sebelum perusahaan dijalankan. Penentuan kelayakan teknis atau operasi perusahaan menyangkut hal-hal yang berkaitan dengan teknis atau operasi, sehingga apabila tidak dianalisis dengan baik, maka akan berakibat fatal bagi perusahaan dalam perjalanannya dikemudian hari. Hal hal yang perlu

di perhatikan pada aspek ini adalah masalah penentuan lokasi, luas produksi, tata letak (layout), pesunan peralatan operasional dan proses produksinya termasuk pemilihan teknologi. Kelengkapan kajian aspek operasi sangat tergaantung dari jenis usaha yang akan dijalankan, karena usaha memiliki prioritas sendiri.

d. Aspek manajemen dan Sumber Daya Manusia

Tujuan sebuah perusahaan juga akan lebih mudah tercapai jika memenuhi kaidah-kaidah atau tahapan dalam proses manajemen. Proses manajemen tersebut tergambar dalam fungsi yang ada dalam manajemen. Adapun fungsi-fungsi menurut Amirullah (2015:8) fungsi manajemen terdiri dari :

1. Perencanaan (*Planning*)

Perencanaan merupakan proses pembentukan dan penentuan sasaran serta tujuan yang ingin dicapai dengan kesepakatan bersama melalui langkah-langkah strategis guna mencapai visi dan misi yang ada. Melalui sebuah perencanaan, seorang manager mendapatkan gambaran yang diinginkan untuk melaksanakan proses tersebut

2. Pengorganisasian (*Organizing*)

Pengorganisasian merupakan proses koordinasi terhadap setiap sumber daya berupa individu atau kelompok untuk menerapkan perencanaan yang telah dibuat, mengkoordinasikan setiap individu atau kelompok yang telah disepakati.

3. Pengarahan (*Actuating*)

Pengarahan merupakan proses untuk memberikan motivasi dan arahan kepada karyawan untuk menjaga semangat kerja mereka dan juga dapat melaksanakan kegiatan tersebut secara efisien dan efektif agar dapat mengurangi kendala human error yang terjadi.

4. Pengendalian (*Controlling*)

Pengendalian merupakan pengawasan kegiatan untuk menjaga kesesuaian kekuatan dengan visi dan misi yang telah disepakati, dan juga menjaga kualitas atau standar pada kinerja karyawan untuk dilakukan Tindakan koreksi jika dibutuhkan.

2. Aspek Finansial

a. Aspek Keuangan

Penelitian dalam aspek ini dilakukan untuk menilai biaya-biaya apa saja yang dikeluarkan. Kemudian juga meneliti seberapa besar biaya-biaya yang akan di keluarkan. Kemudian juga meneliti seberapa besar pendapatan yang akan diterima jika

proyek dijalankan. Metode yang bisa digunakan dalam analisis keuangan studi kelayakan bisnis dan investasi adalah *Payback period* (PP), *Net Present Value* (NPV), *Internal rate Of Return* (IRR) dan *Profitability Indeks* (PI). Semua metode tersebut digunakan dengan tujuan untuk melakukan pengukuran investasi yang dikeluarkan.

1.) *Payback Period* (PP)

Metode *Payback Period* (PP) disebut juga dengan metode *non-discounted cash flow*. Metode ini bertujuan untuk melakukan pengukuran investasi dengan melihat kekuatan pengembalian modal tanpa mempertimbangkan nilai waktu terhadap uang (*Time value of money*)

2.) *Net Present Value* (NPV)

Metode *Net Present Value* (NPV) merupakan penilaian investasi berdasarkan nilai sekarang dari *cash flow* yang masuk dimasa yang akan datang. Unsur-unsur utama dalam menggunakan *net present value* (NPV) adalah mengidentifikasi nilai *discount rate* (nilai r).

3.) *Internal Rate Of Return* (IRR)

Internal Rate Of Return (IRR) merupakan cara untuk menentukan spesifik *rate of return* dari *cash flow* suatu proyek selama masa investasi. Metode *internal rate of return* (IRR) dapat menggambarkan *profitabilitas* suatu investasi dalam *persentase* dan apabila terdapat banyak ketidakpastian mengenai *discount rate* yang paling sesuai, maka *internal rate of return* (IRR) dapat dijadikan pedoman.

4.) *Profitability Indeks* (PI)

Profitability Indeks (PI) merupakan rasio nilai sekarang dari arus kas bebas dimasa depan terhadap pengeluaran awal. Walaupun investasi *net present value* (NPV) memberikan suatu ukuran nilai absolut dari suatu proyek, *profitability indeks* (PI) menjadi ukuran relative yang diinginkan proposal investasi.

2.1.6. Penelitian Terdahulu

Gunawati (2017) Dengan Judul “Studi Kelayakan Bisnis Cassava Chips Di Perumahan Madani Raya “. Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer dan data sekunder Adapun hasil analisis yang dilakukan pada aspek pasar potensial pasar 11.292 kg / bulan = 135.504 kg/tahun dengan pemasaran memanfaatkan

media sosial. Aspek produk ada 5 varian rasa dengan kemasan yang terseal dan diberi label merk. Aspek finansial untuk usaha selama 5 tahun dengan modal awal sebesar Rp. 56.434.317,- Hasil perhitungan terhadap kriteria penilaian investasi didapat nilai NPV sebesar Rp. 730.802.669, yang artinya selisih antara nilai kas yang akan datang dengan nilai investasi bernilai positif. Nilai IRR sebesar 14 %, lebih besar dari diskon faktor sebesar 13 %, dan *payback period* selama 2 tahun 4 bulan. Maka dapat disimpulkan secara keseluruhan usaha bisnis Cassava Chips NR Jaya ini layak untuk dijalankan

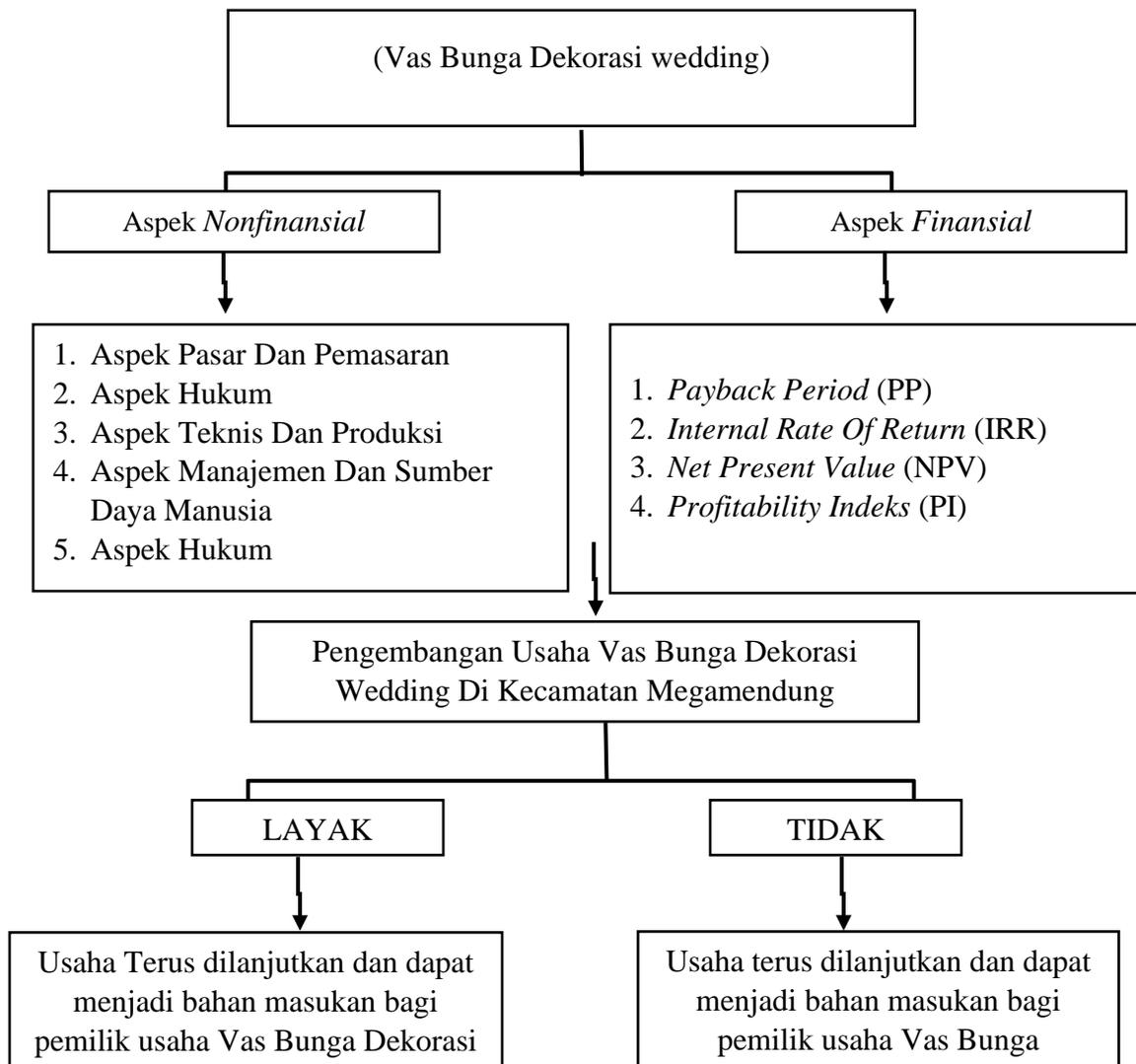
Arif (2019) Dengan judul “Studi Kelayakan Bisnis pengembangan Usaha Toko Peralatan Memanah *Browbrother*” Indonesia di wilayah Kota Bogor. Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer dan data sekunder. Analisis kualitatif digunakan untuk menganalisis kelayakan berdasarkan aspek *nonfinansial* seperti aspek pasar dan pemasaran, aspek hukum, aspek manajemen dan sumber daya manusia dan aspek teknis. Analisis kualitatif digunakan untuk menganalisis kelayakan berdasarkan kriteria investasi. Aspek *finansial* pada Usaha *Browbrother* menunjukkan bahwa *payback period* selama 6 bulan , NPV sebesar Rp. 131.346.268 IRR sebesar 29,9% dan *profitability indek* 1,525%. Hasil analisis kelayakan ini menunjukkan bahwa usaha bowrother dikota Bogor layak berdasarkan aspek pasar dan pemasaran, aspek hukum, aspek teknis, aspek lingkungan dan aspek *finansial*.

Abidatul (2015) Dengan Judul “ Studi Kelayakan Usaha Pendirian Home Industri Coklat Cozy” yang beralamat di Lingkungan Jaten RT 01 RW 01 Kelurahan Kademangan Kabupaten Blitar. Penelitian dilaksanakan pada Bulan Januari-Februari 2015 dengan teknik pengumpulan data berupa observasi, wawancara, dan dokumentasi Analisis teknis dan produksi menunjukkan bahwa lokasi home industry dekat dengan pemukiman sehingga memudahkan untuk merekrut tenaga kerja. Analisis organisasi dan manajemen menunjukkan pemilik usaha telah menjalankan fungsi manajemen dengan baik. Analisis finansial dengan menggunakan 100% modal sendiri didapatkan hasil *Payback Period (PP)* yaitu 1 tahun 7 bulan, *Net Present Value (NPV)* sebesar 116.261.950, *Internal Rate of Return (IRR)* sebesar 116,33%, dan *Profitability Index (PI)* sebesar 12,63.

Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu

PENELITI	JUDUL	HASIL
Gunawati (2017)	Studi Kelayakan Bisnis Cassava Chips Diperumahan Madani Raya	NPV sebesar Rp. 730.802.669, IRR sebesar 14 %, selama 2 tahun 4 bulan. Maka dapat disimpulkan secara keseluruhan usaha bisnis Cassava Chips NR Jaya ini layak untuk dijalankan.
Arif (2019)	Study Kelayakan Bisnis pengembangan Usaha Toko Peralatan Memanah <i>Browbrother</i> ” di Kota Bogor	NPV sebesar Rp. 131.346.268, IRR sebesar 29,9% dan <i>profitability</i> <i>indek</i> 1,525% selama 6 bulan hasil analisis kelayakan ini menunjukkan bahwa <i>browbrother</i> layak utuk dijalankan.
Abidatul (2015)	Studi Kelayakan Usaha Pendirian Home Industri Coklat Cozy di kabupaten Blitar	(NPV) sebesar116.261.950 Internal Rate of Return (IRR) sebesar 116,33%, dan Profitability Index (PI) sebesar 12,63.selama 1 tahun 7 bulan

Menurut Sujaeweni (2015:66) kerangka berpikir dapat terbentuk uraian kualitatif, model matematis, diagram atau persamaan-persamaan yang langsung berkaitan dengan bidang ilmu yang diteliti. Di bawah ini adalah gambaran kerangka berpikir yang di gunakan penelitian ini.



Gambar 2.1 Kerangka Berfikir Penelitian

