

## **BAB II**

### **TINJAUAN PUSTAKA**

#### **2.1. Landasan Teori**

##### **2.1.1 Studi Kelayakan Bisnis**

Studi kelayakan bisnis adalah suatu kegiatan yang mempelajari secara mendalam artinya meneliti secara sungguh-sungguh data dan informasi yang ada, kemudian diukur, dihitung dan dianalisis hasil penelitian yang dilakukan terhadap usaha yang akan dijalankan dengan ukuran tertentu sehingga diperoleh hasil maksimal dari penelitian tersebut (Sudaryono, 2015:27).

Studi kelayakan bisnis menurut Harahap (2018:8), 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.

Sedangkan Menurut Sutrisno (2015: 3) Studi Kelayakan bisnis merupakan suatu studi atau penelitian untuk Digital Repository Universitas Jember menilai bisnis (investasi) yang akan dikerjakan dimasa yang akan datang. Studi ini akan menjadi dasar untuk menentukan apakah sebaiknya bisnis (investasi) yang akan dijalankan layak untuk dilaksanakan atau sebaliknya tidak layak untuk dilaksanakan.

Studi penelitian yang dilakukan secara mendalam untuk melakukan apakah usaha yang akan dijalankan Kelayakan Bisnis memiliki dua makna, yaitu Kelayakan dan Bisnis. Kelayakan artinya akan memberikan manfaat yang lebih besar dibandingkan dengan biaya yang dikeluarkan. Dengan kata lain, kelayakan dapat diartikan bahwa usaha yang dijalankan akan memberikan keuntungan finansial dan non finansial sesuai tujuan yang diinginkan. Layak disini juga diartikan akan memberikan keuntungan tidak hanya bagi perusahaan yang dijalankan, tetapi juga investor, kreditor, pemerintah, dan masyarakat yang luas.

Namun dalam prakteknya perusahaan nonprofit pun perlu dilakukan studi kelayakan bisnis, karena keuntungan yang diperoleh tidak hanya dalam bentuk finansial akan tetapi juga non finansial. Jadi dengan dilakukannya studi kelayakan bisnis akan dapat memberikan gambaran apakah usaha atau bisnis yang diteliti layak atau tidak dijalankan untuk bisa dikatakan layak harus memiliki nilai standar tertentu, namun keputusan

penilaian tidak hanya dilakukan pada salah satu aspek saja tetapi harus didasarkan pada seluruh aspek yang akan dinilai nantinya Suad Husnan (2016:5).

Studi kelayakan adalah analisis tentang seberapa sukses suatu proyek dapat diselesaikan, memperhitungkan faktor-faktor yang mempengaruhinya seperti faktor ekonomi, teknologi, hukum dan penjadwalan. Manajer proyek menggunakan studi kelayakan untuk menentukan potensi hasil positif dan negatif dari suatu proyek sebelum menginvestasikan banyak waktu dan uang ke dalamnya (Investopedia, 2017).

### **2.1.2. Tujuan Studi Kelayakan Bisnis**

Studi kelayakan bisnis memiliki lima tujuan mengapa sebelum suatu bisnis dijalankan perlu adanya dilakukan studi kelayakan bisnis. Menurut Sunarji Harahap (2018: 4-6) yang mengutip pendapat Kasmir & Jakfar, tujuan dilakukannya studi kelayakan bisnis adalah:

a. Menghindari segala resiko

Resiko kerugian dimasa yang akan datang yang penuh ketidakpastian, dalam hal kondisi ini yang dapat diramalkan akan terjadi atau memang dengan sendirinya terjadi tanpa dapat diramalkan. Dalam hal ini fungsi studi kelayakan bisnis adalah meminimalkan resiko yang tidak kita inginkan atau resiko yang dapat kita kendalikan maupun yang tidak dapat kita kendalikan.

b. Memudahkan perencanaan.

Perencanaan meliputi berapa jumlah dana yang diperlukan, kapan usaha akan dijalankan, dimana, bagaimana pelaksanaannya, berapa besar keuntungan yang akan diperoleh serta bagaimana mengawasinya jika terjadi penyimpangan.

c. Memudahkan pekerjaan.

Dengan rencana yang telah tersusun maka sangat memudahkan pelaksanaan bisnis, pekerjaan usaha dapat dilakukan dengan sistematis.

d. Memudahkan pengawasan

Dengan dilaksanakannya pelaksanaan suatu usaha atau proyek sesuai dengan rencana yang telah disusun maka akan memudahkan untuk melakukan pengawasan jalannya usaha.

e. Memudahkan pengendalian

Tujuan pengendalian adalah untuk mengembalikan pelaksanaan pekerjaan yang melenceng ke arah yang sesungguhnya, berdasarkan kebijakan-kebijakan tertentu.

### **2.1.3. Manfaat Studi Kelayakan Bisnis**

Manfaat Studi Kelayakan Bisnis Masih menurut Sunarji Harahap (2018), manfaat Studi kelayakan dapat dibedakan karena dua pihak yang berkepentingan atas studi kelayakan itu sendiri :

a. Pihak Pertama (bagi analisis)

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

b. Pihak kedua (bagi masyarakat)

- 1) Calon Investor Dalam menilai SKB, calon Investor lebih terkonsentrasi pada aspek ekonomi dan keuangan karena pada aspek inilah mereka dapat memperhitungkan return dan resiko yang mungkin dihadapi.
- 2) Mitra penyerta modal Calon Investor biasanya membutuhkan mitra penyerta modal baik perseorangan maupun perusahaan. Hasil studi kelayakan ini akan membantu calon investor dalam meyakinkan mitranya.
- 3) Perbankan Dalam proses persetujuan perkreditan dari bank diperlukan rekomendasi yang menyatakan bahwa proyek tersebut layak untuk dijalankan, maka diperlukan studi kelayakan bisnis.

#### **2.1.4. Lembaga Yang Memerlukan Studi Kelayakan Bisnis.**

Hasil penelitian melalui studi kelayakan bisnis sangat diperlukan dan dibutuhkan oleh berbagai pihak, terutama pihak-pihak yang berkepentingan terhadap proyek yang akan dijalankan. Perusahaan yang melakukan studi kelayakan akan bertanggung jawab terhadap hasil yang mereka katakana layak, sehingga pihak-pihak yang berkepentingan merasa yakin dan sangat percaya dengan hasil studi kelayakan yang telah dilakukan kasmir dan jakfar (2015:14). Adapun pihak-pihak yang berkepentingan terhadap hasil studi kelayakan bisnis antara lain:

a. Pemilik usaha

Para pemilik perusahaan sangat berkepentingan terhadap hasil dan analisis studi kelayakan yang telah dibuat, hal ini disebabkan paraa pemilik tidak mau jika hasil yang ditanamkan mengalami kerugian.

b. Pihak manajemen

Hasil dari studi kelayakan bisnis merupakan ukuran kerja bagi pihak manajemen perusahaan untuk menjalankan apa apa yang sudah ditugaskan. Kinerja ini dapat dilihat dari hasil yang telah dicapai sehingga terlihat prestasi kerja pihak manajemen yang menjalankan usaha.

c. Masyarakat luas.

Bagi masyarakat luas dengan adanya bisnis, terutama bagi masyarkat sekitarnya akan memberikan manfaat seperti tersedia lapangan kerja, baik bagi pekerja disekitar lokasi proyek maupun masyarakat lainnya. Kemudian manfaat lain adalah terbukannya wilayah tersebut dari ketertutupan (terisolasi). Dengan adanya bisnis juga akan menyediakan sarana dan prasarana seperti tersedianya fasilitas umum seperti jalan, jembatan, rumah sakit, sekolah, sarana ibadah, sarana olahraga, taman dan fasilitas lainnya.

d. Pihak pemerintah.

Bagi pemerintah pentingnya studi kelayakan adalah untuk meyakinkan apakah bisnis yang dijalankan akan memberikan manfaat baik bagi perekonomian secara umum. Kemudian bisnis juga harus memberikan manfaat kepada masyarakat luas, seperti membuka lapangan pekerjaan. Pemerintah juga mengharapkan bahwa bisnis akan

dijalankan tidak akan merusak lingkungan bagi masyarakat sekitarnya, baik terhadap manusia maupun terhadap makhluk hidup lainnya.

e. Pihak kreditur.

Jika uang tersebut didanai oleh dana pinjaman dari bank ataupun lembaga keuangan lainnya maka pihak mereka pun sangat berkepentingan terhadap hasil studi kelayakan bisnis yang telah dibuat. Bank atau lembaga keuangan lainnya tidak mau sampai kreditnya atau pinjamannya macet, akibat usaha atau proyek tersebut sebenarnya tidak layak dijalankan.

### **2.1.5. Faktor-Faktor Yang Menyebabkan Kegagalan Usaha**

Secara umum, faktor-faktor yang menyebabkan kegagalan terhadap hasil yang dicapai sekalipun yang telah dilakukan studi kelayakan bisnis secara benar dan sempurna sebagai berikut :

a. Data dan Informasi Tidak Lengkap.

Pada saat melakukan penelitian data dan informasi yang disajikan kurang lengkap, sehingga hal-hal yang seharusnya menjadi penelitian tidak ada, kemudian dapat pula data yang disediakan tidak dapat dipercaya atau palsu. Karena itu sbelum melakukan studi sebaiknya mengumpulkan data dan informasi selengkap mungkin, melalui berbagai sumber yang adaa tentunya dapat di pertanggung jawabkan kebenaran datanya.

b. Tidak Teliti.

Dalam melakukan studi kelayakan bisnis diperlukan tenaga ahli dibidngnya, sehingga faktor ketelitian ini sebagai jaminan. Kecerobohan sekecil apapun akan sangat berpengaruh terhadap hasil penelitian.

c. Salah Perhitungan.

Kesalahan dapat pula diakibatkan karena kesalahan dalam melakukan perhitungan. Misalnya, dalam hal penggunaan rumus atau cara menghitung sehingga hasil yang dikeluarkan tidak akurat. Dalam hal ini juga perlu disikapi untuk menyediakan tenaga ahli dibidangnya.

d. Pelaksanaan Pekerjaan Salah

Para pelaksanaan bisnis sangat memegang peranan penting dalam keberhasilan menjalankan bisnis tersebut. Apabila para pekerja dilapangan tidak mengerjakan proyek secara benar atau tidak sesuai dengan pedoman yang telah ditetapkan, maka kemungkinan bisnis tersebut gagal sangat besar.

e. Kondisi Lingkungan.

Kegagalan lainnya dikarenakan adanya unsur-unsur yang terjadi memang tidak dapat dikendalikan. Artinya, pada saat melakukan penelitian dan melakukan pengukuran semuanya sudah selesai dengan tepat dan benar, namun dalam perjalanan akibat terjadinya perubahan lingkungan akhirnya berimbas pada hasil studi kelayakan bisnis. Perubahan lingkungan seperti perubahan ekonomi, politi, hukum, sosial, dan perubahan perilaku masyarakat atau karena bencana alam.

f. Unsur Sengaja

Kesalahan yang sangat faal adalah faktor kesengajaan untuk berbuat kesalahan. Artinya penelitian sengaja membuat kesalahan yang tidak sesuai dengan kondisi yang sebenarnya dengan berbagai sebab. Atau para pelaksana dilapangan juga melakukan perbuatan yang tercela, sehingga menyebabkan gagalnya suatu proyek atau usaha (kamir 2017:10).

### **2.1.6. Aspek Aspek Studi Kelayakan Bisnis**

Dalam melakukan pembuatan dan penelitian studi kelayakan melalui tahap-tahap yang telah ditemukan, hendaknya dilakukan dengan cara benar dan lengkap, kemudian setiap tahapan memiliki berbagai aspek yang harus diteliti, diukur, dan dinilai sesuai ketentuan yang telah di tentukan Kasmir dan Jakfar (2017:3). Adapun aspek aspek yang perlu dilakukan studi kelayakan sebagai berikut:

### **2.1.6.1. Aspek Non Finansial**

#### **a. Aspek Hukum**

Dalam aspek ini yang akan dibahas adalah masalah kelengkapan dan kesahan dokumen perusahaan, mulai dari bentuk badan usaha sampai izin-izin yang dimiliki, kelengkapan 7endin absahan dokumen sangat penting, karena hal ini merupakan dasai hukum yang harus dipegang apabila dikemudian hari timbul masalah keabsahan dan kesempurnaan dokumen dapat diperoleh dari pihak-pihak yang menerbitkan atau mengeluarkan dokumen tersebut Kasmir (2017:15).

Adapun tujuan dari aspek hukum adalah untuk meneliti keabsahan, kesempurnaan, endin aslian dari dokumen-dokumen yang dimiliki. Penelitian endin absahan dapat dilakukan sesuai dengan lembaga yang mengeluarkan dan mengesahkan dokumen yang bersangkutan. Penelitian ini sangat penting mengingat sebelum usaha tersebut dijalankan, maka segala prosedur yang berkaitan dengan izin-izin atau berbagai persyaratan harus terlebih dahulu terpenuhi. Bagi badan usaha yang akan dijalankan juga perlu dipersiapkan hal-hal yang berkaitan dengan aspek hukum seperti badan hukum perusahaan yang dipilih seperti apakah perseroan terbatas (PT), firma koperasi, atau yayasan Sudaryono (2015:115).

Adapun izin yang dimaksud adalah :

1. Tanda Daftar Perusahaan (TDP).
2. Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP).

Nomor wajib pajak merupakan hal yang penting untuk diteliti , pengurusan NPWP juga dilakukan bersamaan dengan pengajuan akte notaris agar setiap usaha yang dijalankan nantinya akan memberikan penghasilan kepada pemerintah sesuai dengan undang undang Dasar Negara Republik Indonesia.

3. Izin Usaha.

Izin yang dimiliki sesuai dengan jenis usaha tersebut. Keabsahan dokumen izin izin yang yang dijalankan ke departemen teknis, adapun izin izin itu antara lain Surat izin usaha perdagangan (SIUP), surat izin tempat usaha (SITU).

#### 4. Bukti Diri.

Yaitu kartu identitas para pemilik usaha yang dikeluarkan oleh kelurahan setempat yang dikenal dengan nama kartu penduduk (KTP).

#### b. Aspek Pasar Dan Pemasaran.

Pasar dapat di artikan menurut para ahli merupakan tempat pertemuan antara penjual dan pembeli, atau saling bertemunya antara kekuatan perninintaan dan penawaran untuk membentuk suatu barya Pendapat ahli yang lain bahwa pasar merupakan suatu kelompok Orang yang diorganisasikan untuk melakukan tawar menawar, sehingga dengan demikian terbentuk harga. Untuk menilai apakah perusahaan yang akan melakukan investasi ditinjau dari segi pasar dan pemasaran memiliki peluang pasar yang di inginkan atau tidak. Dengan kata lain seberapa besar potensi pasar yang ada untuk produk yang ditawarkan dan seberapa besar market share yang dikuasai oleh para pesaing saat ini, Kemudian bagaimana strategi pemasaran yang akan dijalankan, untuk menangkap peluang yang ada.

Dalam hal ini, untuk menentukan besarnya pasar nyata dan potensi pasar yang ada, maka perlu dilakukan riset pasar, baik dengan terjun langsung ke lapangan maupun dengan mengumpulkan data dari berbagai sumber. Kemudian setelah diketahui pasar nyata dan potensi pasar yang ada barulah disusun strategi pemasarannya. Pemasaran dimulai dengan, memenuhi kebutuhan manusia, yang kemudian akan menjadikan keinginan manusia. Proses dalam memenuhi kebutuhan dan keinginan manusia inilah yang menjadi konsep bauran pemasaran 5p, mulai dari memenuhi produk (*product*), penetapan harga (*price*), penentuan tempat (*place*), penjualan barang (*promotion*), dan orangnya (*people*).

#### 1. Analisa Pasar.

Adalah suatu metode proses penilaian yang meliputi segmentasi pasar, riset pasar dan peramalan penjualan produk dalam strategi pemasaran dapat di pergunakan metode 5W2H adalah metode terstruktur, sebagai alat bantu memunculkan ide-ide dengan menggunakan serangkaian pertanyaan yang terkait dengan permasalahan atau tujuan yang di tetapkan. Alat bantu ini mendorong tim untuk memperhatikan dan menanyakan setiap aspek dari suatu masalah atau tujuan yang akan diselesaikan. Rangkaian pernyataan 5W2H :



- a. *What* (apa).
- b. *When* (kapan).
- c. *Where* (dimana).
- d. *Why* (mengapa).
- e. *How much* ( berapa biayanya).

Metode ini dapat di aplikasikan jalan aktifitas :

- a. Menguji dan menanyakan suatu proses atau produk yang ditujukan untuk memunculkan ide ide improvement.
- b. Menemukan potensi masalan dan peluang peluang baru.
- c. Mendampingi tim dalam memunculkan ide-ide.
- d. Mengevaluasi semua isu –isu dan sebab masalah.

## 2. Bauran Pemasaran.

Kotler dan Keller dalam (Priansa, 2017:38) “bauran pemasaran adalah sekumpulan alat pemasaran yang dapat digunakan oleh perusahaan untuk mencapai tujuan pemasarannya dalam pasar sasaran”.

Kotler dan Amstrong dalam (Priansa, 2017:38-40) menjelaskan 4 komponen dalam bauran pemasaran barang, yaitu sebagai berikut:

### a. Produk (*product*)

Mengelola unsur produk termasuk perencanaan dan pengembangan produk atau jasa yang tepat bagi produk atau jasa yang tepat untuk dipasarkan dengan mengubah produk atau jasa yang ada dengan menambah dan mengambil tindakan yang lain yang memengaruhi bermacam-macam produk atau jasa.

### b. Harga (*price*)

Sistem manajemen perusahaan akan menentukan harga dasar yang tepat bagi produk atau jasa yang dihasilkan oleh perusahaan atau pemasar dan harus menentukan strategi yang berkaitan dengan berbagai potongan harga, pembayaran biaya, pengangkutan (transportasi), serta berbagai variable biaya lain yang terkait.

c. Distribusi (*place*)

Sebagian besar produsen menggunakan perantara pemasaran untuk memasarkan produk, khususnya barang dengan cara membangun suatu saluran distribusi, yaitu sekelompok organisasi yang saling tergantung dalam keterliatan mereka dalam proses yang memungkinkan suatu produk tersedia bagi penggunaan atau konsumsi oleh konsumen atau pengguna industrial.

d. Promosi (*promotion*)

Pemasaran tidak hanya membicarakan produk, harga produk, dan mendistribusikan produk, tetapi juga mengomunikasikan produk kepada masyarakat agar produk itu dikenal dan mereka bersedia membeli produk tersebut.

3. Aspek Teknis dan Teknolog.

Beberapa hal yang perlu dipahami dalam kaitannya dengan aspek teknis dan teknologi ialah penentuan lokasi bisnis, tata letak (*layout*) bisnis, pemilihan peralatan dan teknologi Suliyanto (2010:12-13). Misalnya suatu produk atau jasa yang layak diteknis dan teknologi dekat dengan sumber bahan baku, tetapi didirikan justru dekat dengan pasar. Dalam memilih lokasi bergantung dari jenis usaha atau investasi yang dijalankan. Terdapat paling tidak empat lokasi yang dipertimbangkan sesuai keperluan perusahaan, yaitu lokasi untuk kantor pusat, lokasi untuk pabrik, lokasi untuk gedung, dan lokasi kantor cabang Kasmir dan Jakfar (2015:152). Secara umum pertimbangan dalam menentukan letak suatu lokasi adalah sebagai berikut :

- a. Jenis usaha yang dijalankan.
- b. Apakah dekat dengan pasar atau konsumen.
- c. Apakah dekat dengan bahan baku.
- d. Apakah tersedia tenaga kerja.

Berikut merupakan salah satu kriteria yang masih termasuk dalam aspek teknis dan teknologi, yaitu :

1) MLM (*Mullti Level Marketing*).

MLM atau Muliti Level Marketing adalah salah satu 11endin pemasaran yang memanfaatkan pelanggan sebagai suatu jaringan distribusi. Jika diambil dari asal katanya, multi memiliki arti banyak, level memiliki arti tingkatan, dan marketing adalah pemasaran, sehingga MLM adalah suatu 11endin pemasaran yang digunakan dengan cara memberikan bonus pada konsumen atau pelanggannya untuk bisa terlibat langsung sebagai penjual dan bisa meraih keuntungan pada garis kemitraannya tersebut. MLM adalah suatu 11endin pemasaran modern dengan memanfaatkan jaringan distribusi yang telah dibangun secara lebih permanen dan akan memberikan posisi pelanggan perusahaan sebagai tenaga pemasaran Muslich (2015:14). Berikut merupakan kerja dalam MLM (*Multi Level Marketing*), yaitu :

- a) Pada mulanya, Anda akan disponsori oleh seorang member atau distributor perusahaan MLM. Pihak sponsor Anda adalah distributor yang sudah lebih dulu bergabung dengan perusahaan MLM. Tugas Anda adalah hanya menjual produk perusahaan MLM tersebut dan mulai mencari mitra bisnis baru sebanyak-banyaknya untuk bergabung sebagai member, hingga nantinya mampu membentuk jaringan yang luas.
- b) Menandatangani perjanjian atau kontrak. Seorang member yang sudah membayar uang pangkal diwajibkan untuk menandatangani kontrak yang sifatnya mengikat pihak perusahaan dan member.
- c) Melaksanakan aktivitas penjualan produk Selanjutnya para member harus melakukan aktivitas penjualan produk perusahaan pada calon konsumen tamanya.
- d) Mengembangkan jaringan. Selain bertugas dalam menjual produk perusahaan secara langsung pada calon konsumen, para member juga harus mengembangkan jaringan penjualannya seluas mungkin.

## 2) Aspek Manajemen.

Aspek manajemen dan organisasi adalah aspek yang sangat vital dalam suatu usaha. Karena usaha yang akan atau sedang dirintis mungkin saja akan mengalami kegagalan jika manajemen dan organisasi tidak berjalan dengan baik. Proses manajemen mengandung terdapat kaidah-kaidah agar suatu usaha bisa berjalan lebih mudah. Dan kaidah haidali (aturan) itu sendiri bisa tergambar jelas melalui fungsi-fungsi manajemen berikut :

### a) Perencanaan (*Planning*).

Perencanaan adalah proses untuk menentukan kemana dan bagaimana suatu usaha akan dijalankan atau dimulai untuk mencapai suatu tujuan yang telah ditetapkan.

### b) Pengorganisasian (*Organizing*).

Pengorganisasian adalah proses untuk mengelompokkan kegiatan-kegiatan dalam unit-unit tertentu agar jelas dan teratur sesuai dengan tanggung jawab dan wewenang si pemegang unit.

### c) 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 kepadanya.

### d) Pengawasan (*Controlling*).

Pengawasan adalah proses untuk mengukur, menilai dan mengevaluasi hasil pekerjaan agar tetap sesuai dengan rencana awal dan mengoreksi berbagai penyimpangan selama proses pelaksanaan kerja.

## **2.1.6.2. Aspek Finansial.**

Aspek finansial merupakan aspek yang berkaitan dengan kondisi keuangan suatu usaha baik dari investasi awal usaha dan keuntungan yang diperoleh dan hasil penjualan. Aspek finansial bersifat kuantitatif dan digunakan untuk menganalisis dana yang dibutuhkan dalam menjalankan suatu usaha. Metode Penelitian yang akan dipakai nantinya dengan *Payback Period (PP)*, *Net Present Value (NPV)*, *Rate Of Return (IRR)*,

*Profitability Index (PI)*, serta rasio-rasio kekurangannya.

1. Payback period (PP).

Metode Payback Period mengukur kecepatan pengembalian investasi. Oleh sebab itu, satuan ukuran yang dihasilkan bukan dalam bentuk persentase ataupun rupiah, melainkan waktu :

- a. Jika nilai payback periode lebih cepat atau singkat dari yang disyaratkan, artinya investasi memiliki kelayakan.
- b. Jika payback periode, lebih lambat atau lama dari yang disyaratkan berarti mengindikasikan tidak layak suatu investasi.

2. Net Present Value (NPV).

Kelayakan investasi dengan metode *Net Present Value (NPV)* dinilai dari keuntungan bersih yang diperoleh di akhir pengerjaan suatu proyek atau investasi. Keuntungan bersih tersebut dihitung dari selisih nilai sekarang investasi dengan aliran kas bersih yang diharapkan dari proyek atau investasi di masa yang akan datang atau pada periode tertentu. Penilaian kelayakan investasi dengan pendekatan NPV ini merupakan metode kuantitatif yang mampu menunjukkan layak tidaknya suatu proyek atau investasi. Untuk menghitung nilai sekarang perlu ditentukan tingkat bunga yang relevan, kriteria penilaian :

- a. Jika  $NPV > 0$ , maka usulan proyek diterima.
- b. Jika  $NPV < 0$  nilai perusahaan usulan proyek ditolak.
- c. Jika  $NPV = 0$ , maka perusahaan tetap walau proyek diterima atau ditolak.

3. *Rate Of Return (IRR)*.

Metode Internal Rate of Return (IRR) mengukur kelayakan suatu investasi berdasarkan tingkat suku bunga yang dapat menjadikan jumlah nilai sekarang keuntungan yang diharapkan sama dengan jumlah nilai sekarang dari biaya modal ( $NPV = 0$ ). Dalam metode ini, time value of money telah diperhitungkan sehingga arus kas yang diterima telah didiskontokan atas dasar biaya modal atau tingkat bunga yang diterapkan kriteria penilaian :

- a. Jika  $WACC$  (*weighted average cost of capital*)  $>$  *rate of return*, maka investasi layak dijalankan.
- b. Jika  $WACC$  (*weighted average cost of capital*).

#### 4. Profitability Index (PI)

Sesuai dengan namanya, metode ini mengukur layak tidaknya suatu investasi dan indeks keuntungannya dengan membandingkan antara nilai sekarang seluruh penanaman kas bersih dengan nilai sekarang investasi. Suatu investasi disebut layak menurut metode ini apabila nilai PI lebih besar dari satu, karena dia menguntungkan. Sebaliknya, jika nilai PI lebih kecil dari satu artinya tidak menguntungkan sehingga investasi tersebut tidak layak.

### 2.2. Showroom Deny Motor's.

Pertama sejak berdirinya showroom Deny Motor's tahun 2017 disaat itu masih mengalami kegagalan, turun naik suatu perusahaan diambang ketidakjelasan menjadi hal wajar bagi para pengusaha awalnya dengan bermodalan uang Rp. 10.000.000 di diperoleh bank BRI menggunakan program KUR karna menurut pak Nurdin J program KUR ini sangat membantu untuk menstabilkan wirausaha dan memajukan kesejahteraan usaha bagi pengusaha-pengusaha muda umumnya. Keuntungan sekarang sudah kita teliti data 6 bulan terakhir yang dapat diterima bersih oleh pemilik sebesar Rp 103.700.000.

Showroom Deny Motor's adalah nama showroom terkenal dari kualitas kendaraan-kendaraan yang dipasarkan, identitas yang jelas, pelayanan crew yang ramah serta tersedia fasilitas-fasilitas yang tersedia buat pelanggan setia showroom Deny Motor's. tidak hanya itu di showroom ini menyediakan fasilitas service kendaraan bermotor.

Pemilik showroom yaitu pak Nurdin J sedang merencanakan perkembangan bisnisnya di media sosial. Masih belum menemukan nilai yang memuaskan mungkin karena orang belum mengetahui keaslian dan kelayakan kendaraan-kendaraan bekas seperti ini memiliki kualitas yang layak.

Jenis kegiatan	Online	offline
Jual beli kendaraan bekas	65%	35%

Table 2.2. Sumber data penjualan showroom secara online dan offline

Perkembangan dari peralatan yang difokuskan oleh pak Nurdin J sangat bagus agar pelayanan dan service kendaraan bekas makin cepat, mudah dan tidak mengganggu waktu

pelanggan. Banyaknya peralatan – peralatan yang modern menjadikan modal mutlak showroom yang harus dimiliki seutuhnya.



Table 2.2.2. Foto pemilik showroom Deny Motor's

### 2.3. Penelitian Terdahulu.

Aminah (2017:36) meneliti tentang analisa kelayakan bisnis usaha pisang coklat yang akan membuka cabang pertamanya di Depok Jawa Barat yang merupakan pasar potensial bagi pengembangan bisnis usaha pisang coklat. Dari alat ukur aspek keuangan diatas didapatkan bahwa hasil analisis kelayakan, baik dari segi kuantitatif maupun kualitatif menunjukkan bahwa usaha pisang coklat ini layak dijalankan. Hal tersebut salah satunya ditunjukkan dengan analisis finansial yang menghasilkan nilai NPV yang positif yaitu sebesar Rp. 15.000.000-, nilai IRR 13% dimana nilai itu lebih besar dari nilai suku bunga pinjaman yang digunakan (7,5 persen), Net B/C 1,55 dan PBP 5,6 tahun yang berarti usaha ini dapat menutupi biaya investasi dan usaha pisang coklat ini layak dijalankan.

Farhan(2019:65), melakukan penelitian dengan judul “Studi Kelayakan Bisnis Usaha Pembudidayaan Ikan Hias di Jakarta Timur”. Metode analisis kualitatif digunakan untuk menganalisa kelayakan aspek non finansial seperti aspek pasar, aspek hukum, aspek teknis, dan aspek, Analisis kuantitatif digunakan untuk menganalisa kelayakan berdasarkan kriteria investasi. aspek finansial menunjukkan bahwa payback period (PP) selama 5 tahun terakhir sebesar Rp 56.000.000, IRR sebesar 31,56%, dan profitability sebesar 2.33. Hasil ini menunjukkan bahwa kelayakan bisnis usaha pembudidayaan ikan hias di Jakarta Timur dapat dijalankan sebagaimana semestinya.

Fauzi (2020:55) telah melakukan penelitian tentang usaha kelayakan pengolahan

bahan bekas ban di Bekasi. Data yang diolah pada penelitian ini bersifat kualitatif dan kuantitatif. Data ini bersifat kualitatif yang dianalisa menentukan kelayakan usaha pengolahan bahan bekas ban di Bekasi. Aspek ini meliputi aspek hukum, aspek pasar, aspek pemasaran, aspek manajemen.

Rahma(2019:77) telah melakukan penelitian terhadap kelayakan usaha penggunaan jasa makelar di Jakarta. Dapat disimpulkan data yang sudah ada dianalisa sebelumnya. Data data ini bersifat kuantitatif sebab data yang diambil harus berdasarkan fakta yang terjadi dilapangan.

April (2018:33) melakukan penelitian usaha perkembangan bisnis online di Jakarta. Dari yang dapat disimpulkan oleh pembaca perkembangan usaha ini bersifat kualitatif sebab meneruskan dan memperbaiki permasalahan-permasalahan yang ada di penelitian sebelumnya.

**Table 2.1 Hasil penelitian tedahulu.**

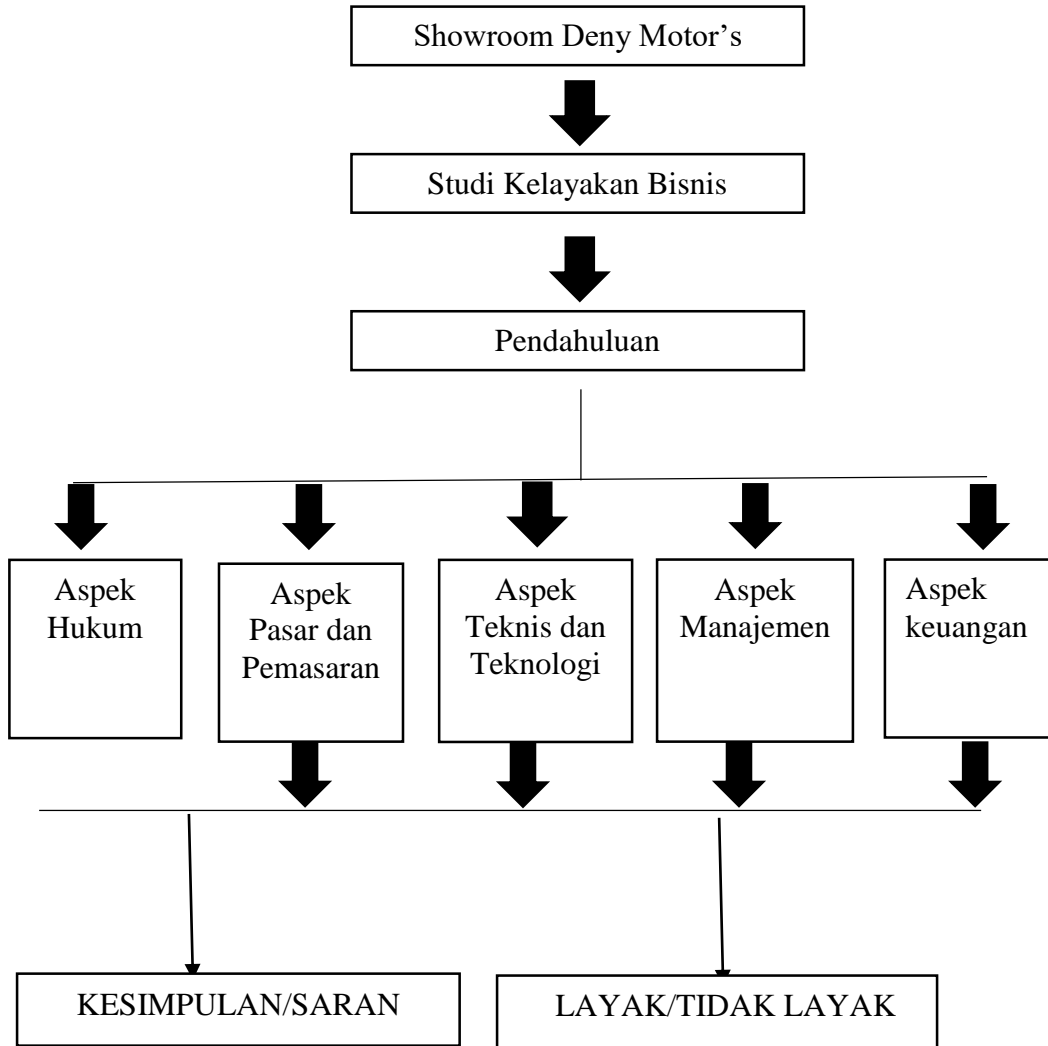
<b>Peneliti</b>	<b>Judul</b>	<b>Hasil</b>
ninah (2017)	alisa kelayakan bisnis usaha pisang cokelat	Vyang positif sebesar Rp 15.000.000. nilai IRR niali IRR 13% dimana nilai itu lebih besar dari nilai sukuk bunga pinjaman yang digunakan (7,5 persen), Net B/C 1,55 dan PBP 5,6 petahun. Maka usaha tersebut layak di jalankan
rhan (2016)	tudi Kelayakan Bisnis Usaha Pembudidayaa an Ikan Hias di Jakarta Timur”.	yback period (PP) selama 5 tahun terakhir sebesar Rp 56.000.000, IRR sebesar 31,56%, dan profitability sebesar 2.33.
uzi (2020)	aha kelayakan pengolahan bahan bekas ban di Bekasi	yback period (PP) selama 2 tahun terakhir sebesar Rp 45.000.000, IRR sebesar 26%, dan profitability sebesar 1,5.
hma (2017)	layakan usaha penggunaan jasa makelar di Jakarta.	Vyang positif sebesar Rp 10.000.000. nilai IRR niali IRR 18\$dimana nilai itu lebih besar dari nilai sukuk bunga pinjaman yang digunakan (8,4 persen), Net B/C 2,1 dan PBP 3,5 petahun. Maka usaha tersebut layak di jalankan
ril (2018)	nelitian usaha perkembangan bisnis online di Jakarta.	Vyang positif sebesar Rp 18.000.000. nilai IRR niali IRR 14% dimana nilai itu lebih besar dari nilai sukuk bunga pinjaman yang digunakan (7,6 persen), Net B/C 2,2 dan PBP 5,6 petahun. Maka usaha tersebut layak di jalankan

**Sumber: berdasarkan penelitian yang ditinjaukan (2022)**



#### 2.4. Kerangka Pemikiran Operasional.

Kerangka operasional adalah kerangka kerja yang menjelaskan variabel yang diperoleh dari konsep yang dipilih dan juga menunjukkan hubungan antara variabel data ini sugiyono (2018:90). Ini juga menjelaskan elemen mana yang dapat digunakan sebagai indikator untuk mengukur variabel terkait:



Gambar 2.3 kerangka kopetensi.