

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1. Studi Pustaka

2.1.1. Pengertian Studi Kelayakan Bisnis

Menurut Sunyoto (2014) dalam jurnal (Aulia Nadya Desi dan Ridlwan Ahmad Ajib, 2023:89) studi kelayakan bisnis adalah tinjauan terhadap suatu rencana bisnis yang menganalisis apakah bisnis tersebut layak dijalankan serta dioperasionalkan dalam jangka panjang untuk mencapai keuntungan yang maksimal. Pengertian lain dari pengertian Studi Kelayakan Bisnis menurut Rita dkk (2019) dalam jurnal (Damayanti Nurilia Eka dkk, 2023:66) penilaian komprehensif yang dilakukan melalui studi kelayakan bisnis bertujuan untuk menilai apakah suatu proyek bisnis atau investasi memiliki potensi dan layak untuk dilaksanakan sebelum pelaksanaannya.

Sedangkan menurut (Aliefah Aniesatun Nurul dan Nandasari Eka Arilia, 2022:42) studi kelayakan proyek atau bisnis merupakan suatu kegiatan mengevaluasi, menganalisis, dan menilai layak atau tidak suatu proyek bisnis yang dijalankan. Secara umum tujuan diadakan studi kelayakan khususnya bagi investor yaitu menghindari keterlanjuran investasi atau penanaman modal yang terlalu besar untuk suatu proyek atau kegiatan usaha yang ternyata tidak menguntungkan.

2.1.2. Tujuan Studi Kelayakan Bisnis

Menurut (Ichsan Reza Nurul, Nasution Lukman, 2019:5) sementara itu suatu proyek investasi pada umumnya memerlukan dana yang cukup besar dan mempengaruhi perusahaan dalam jangka panjang karenanya perlu diadakan suatu studi atau penelitian sebelumnya. Terdapat berbagai faktor yang menyebabkan sebuah proyek akhirnya tidak menghasilkan keuntungan atau bahkan mengalami kegagalan. Hal ini dapat berupa kesalahan dalam perencanaan, analisis pasar yang kurang tepat, prediksi bahan baku yang tidak akurat, atau kesalahan dalam proses rekrutmen tenaga kerja.

Selain itu, hal ini juga disebabkan oleh kesalahan dalam menganalisis

lingkungan. Oleh sebab itu, studi mengenai kelayakan ekonomi minimal memegang peran yang sangat penting. Selain itu, hal ini juga disebabkan oleh kesalahan dalam menganalisis lingkungan. Oleh sebab itu, studi mengenai kelayakan ekonomi minimal memegang peran yang sangat penting. Secara singkat, tujuan utama dilakukannya studi kelayakan adalah untuk menghindari investasi yang terlalu besar pada kegiatan yang akhirnya tidak memberikan keuntungan.

2.1.3 Tahapan Studi Kelayakan Bisnis

Menurut (Ichsan Reza Nurul, Nasution Lukman, 2019:5) ada 5 tahapan dalam melakukan studi kelayakan bisnis, berikut beberapa tahapannya:

A. Penemuan Ide

Untuk menemukan ide proyek yang mampu menghasilkan produk yang diminati pasar dan memberikan keuntungan, diperlukan riset yang terstruktur dengan baik serta ketersediaan sumber daya yang mencukupi. Jika ada lebih dari satu ide proyek, seleksi dilakukan dengan mempertimbangkan berbagai faktor tertentu. Berikut adalah beberapa aspek penemuan ide:

1. Ide proyek sesuai dengan kata hatinya.
2. Para pengambil keputusan dapat terlibat secara aktif dalam aspek-aspek yang bersifat teknis.
3. Keyakinan akan kemampuan proyek menghasilkan laba.

B. Tahap Penelitian

Setelah ide proyek dipilih, dilaksanakan penelitian lebih lanjut menggunakan pendekatan metode ilmiah, yaitu:

1. Mengumpulkan data.
2. Mengolah data.
3. Menganalisis dan menginterpretasikan hasil pengolahan data.
4. Membuat laporan hasil.

C. Tahap Pengurutan Usulan yang Layak

Jika terdapat beberapa proposal rencana bisnis yang dianggap layak, perlu

dilakukan pemilihan terhadap rencana yang mendapatkan nilai tertinggi sesuai dengan kriteria penilaian yang telah ditentukan, dibandingkan dengan proposal.

D. Tahap Rencana Pelaksanaan

Setelah rencana bisnis disetujui, tahap berikutnya adalah merancang rencana kerja untuk melaksanakan pembangunan proyek. Hal ini meliputi penentuan jenis pekerjaan, jumlah dan kualifikasi tenaga perencana, ketersediaan dana dan sumber daya lain, serta kesiapan manajemen. Sebagai contoh, jika rencana bisnis yang dipilih adalah usaha rental motor, maka perlu disiapkan pelaksanaan pembangunan proyek rental motor beserta rencana operasional rutinnya.

E. Tahap Pelaksanaan

Untuk melaksanakan pembangunan proyek, diperlukan manajemen proyek yang baik. Setelah proyek selesai, tahap berikutnya adalah menjalankan bisnis secara rutin. Untuk memastikan kinerja yang efektif dan efisien demi meningkatkan keuntungan perusahaan, diperlukan penilaian komprehensif terhadap aspek keuangan, pemasaran, produksi, dan operasi. Hasil evaluasi ini dapat digunakan sebagai umpan balik bagi perusahaan untuk terus melakukan perbaikan dan peninjauan ulang terhadap proses bisnis secara berkelanjutan. Beberapa hal yang perlu diperhatikan dalam menyusun studi kelayakan adalah:

1. Cakupan aktivitas proyek atau bisnis.
2. Fasilitas yang dibutuhkan untuk proyek atau bisnis.
3. Output yang dihasilkan dari proyek atau bisnis tersebut.

2.1.4. Manfaat Studi Kelayakan Bisnis

Menurut (Ichsan Reza Nurul, Nasution Lukman, 2019:13) Studi kelayakan bisnis merupakan penelitian yang sangat penting untuk dilakukan sebelum seseorang atau sekelompok orang memulai sebuah usaha. Beberapa manfaat studi kelayakan bisnis, antara lain:

A. Menghindari resiko kerugian

Studi kelayakan bisnis memiliki manfaat penting dalam membantu pelaku usaha mengurangi risiko kerugian. Tanpa melakukan studi kelayakan dalam

perencanaan bisnis, pelaku usaha akan kesulitan memprediksi apakah bisnis tersebut berpotensi menghasilkan keuntungan atau justru menimbulkan kerugian. Dengan melakukan studi kelayakan, pelaku usaha dapat mengambil tindakan pencegahan, seperti menunda atau membatalkan rencana bisnis yang dianggap tidak layak berdasarkan hasil penilaian.

B. Memudahkan perencanaan bisnis

Studi kelayakan bisnis berperan penting dalam membantu pelaku usaha merancang rencana kegiatan perusahaan. Dengan melakukan studi kelayakan sebelum memulai bisnis, pelaku usaha dapat lebih mudah merumuskan program-program perusahaan yang mampu memberikan manfaat optimal bagi perkembangan bisnis.

C. Memudahkan pelaksanaan bisnis

Studi kelayakan bisnis memiliki manfaat dalam membantu pelaku usaha mewujudkan berbagai program perusahaan. Dengan studi ini, pelaku bisnis dapat mengevaluasi kebijakan yang berpotensi menghasilkan keuntungan dan kebijakan yang berisiko menimbulkan kerugian.

D. Memudahkan pengawasan

Studi kelayakan bisnis mencakup berbagai aspek yang perlu dikaji. Laporan hasil analisis dari berbagai aspek tersebut akan memudahkan pelaku usaha dalam memonitor dan mengendalikan kinerja perusahaan secara lebih efisien.

E. Memudahkan pengendalian

Studi kelayakan bisnis juga membantu mempermudah proses pengawasan dalam perusahaan. Jika terjadi masalah, pelaku usaha dapat segera menemukan aspek yang menjadi penyebabnya. Dengan begitu, pelaku bisnis dapat segera mengambil tindakan untuk menyelesaikan masalah tersebut dengan mengacu pada hasil studi kelayakan yang telah dilakukan sebelumnya.

2.1.5. Aspek - Aspek Studi Kelayakan Bisnis

A. Aspek Non Finansial

1. Pemasaran

Menurut Kotler (2001) dalam buku (Adnyana I Made, 2020:32) mendefinisikan pemasaran sebagai serangkaian proses atau kegiatan yang dilakukan untuk berinteraksi dengan pasar sasaran guna menciptakan pertukaran potensial dengan tujuan memenuhi kebutuhan dan keinginan manusia. Secara sederhana, keberhasilan dalam pemasaran menjadi faktor penentu utama bagi kesuksesan suatu perusahaan.

Adapun menurut (Sugiyanto, Nadi Luh, 2020:48) disebutkan bahwa perusahaan hendaknya mengetahui pasar dimana produk atau jasa yang akan diproduksi ataupun ditawarkan. Tindak lanjut dari penentuan pasar adalah melakukan segmentasi pasar agar perusahaan lebih mudah masuk ke pasar. Selanjutnya setelah pasar yang dituju perusahaan hendaknya melakukan keputusan memilih sasaran yang lebih jelas. Hal ini dilakukan karena perusahaan memiliki sumber daya terbatas untuk dapat memenuhi pasar walaupun telah disegmentasikan. Setelah sasaran pasar menjadi lebih terarah, produk hendaknya memiliki posisi pasar yang jelas di pasar.

Berdasarkan berbagai definisi tersebut, dapat disimpulkan bahwa pemasaran adalah upaya terintegrasi untuk menyusun strategi-strategi yang difokuskan pada pemenuhan kebutuhan dan keinginan konsumen guna mencapai keuntungan yang diinginkan melalui proses pertukaran atau transaksi.

Aspek pemasaran memegang peran penting dalam menunjang kesuksesan perusahaan. Apabila permintaan terhadap produk atau jasa yang ditawarkan rendah, seluruh kegiatan pada aspek lain tidak akan berjalan dengan baik. dalam konteks ini, aktivitas pemasaran harus mampu memberikan kepuasan kepada konsumen jika ingin memperoleh respons yang positif dari mereka. Perusahaan harus menjamin tanggung jawab penuh dalam memenuhi kepuasan pelanggan terhadap produk yang ditawarkan. Oleh sebab itu, semua kegiatan perusahaan sebaiknya diarahkan untuk memenuhi kebutuhan konsumen, dengan tujuan akhir untuk meraih keuntungan.

Konsep pemasaran terbentuk dari proses memenuhi kebutuhan dan keinginan yang dimiliki oleh manusia. Mulai dari penyediaan produk (*product*), penetapan

harga (*price*), tempat (*place*), dan promosi (*promotion*). Orang yang bekerja di bidang pemasaran disebut sebagai pemasar. Seorang pemasar sebaiknya menguasai konsep dan prinsip pemasaran agar kegiatan pemasaran dapat berjalan sesuai dengan kebutuhan dan keinginan konsumen yang menjadi sasaran.

2. Aspek Teknis

Menurut (Ichsan Reza Nurul, Nasution Lukman, 2019:42) aspek teknis dibahas setelah usaha tersebut dinyatakan layak dari segi pemasaran. Beberapa faktor yang perlu dijelaskan mencakup lokasi usaha yang direncanakan, ketersediaan bahan baku, teknologi yang akan digunakan, kapasitas produksi, serta jenis dan jumlah investasi yang diperlukan. Selain itu, perlu juga disusun rencana produksi selama masa ekonomis proyek.

Jika studi kelayakan yang disusun berkaitan dengan usaha produksi atau kegiatan pengolahan, faktor utama yang harus dicantumkan dalam aspek teknis produksi adalah lokasi usaha yang akan dikembangkan. Beberapa faktor yang perlu dijelaskan meliputi ketersediaan bahan baku, kondisi pasar, penyediaan tenaga kerja, akses transportasi, fasilitas listrik, serta penanganan limbah jika diperlukan. Disamping itu perlu juga dijelaskan kemungkinan untuk mengadakan ekspansi dimasa yang akan datang, baik dilihat dari kemungkinan tersedianya areal serta lingkungan, maupun situasi dan kondisidi mana lokasi usaha tersebut ditetapkan.

Demikian pula dengan sumber bahan baku yang diperlukan, apakah bersumber dari luar negeri, dalam negeri atau sebagian dari luar dan sebagian dari dalam. Apabila bahan baku berasal dari dalam negeri, penting untuk mengetahui ketersediaan bahan tersebut di beberapa daerah tertentu dalam jangka panjang, baik dari segi jumlah maupun kualitas, guna menjamin kelangsungan usaha yang direncanakan. Selain itu, pemilihan teknologi yang akan digunakan juga perlu diuraikan, termasuk jenis, jumlah, dan ukurannya jika diperlukan, serta alasan pemilihannya yang dikaitkan dengan tantangan yang dihadapi dan investasi lainnya.

3. Aspek Hukum

Menurut (Ichsan Reza Nurul, Nasution Lukman, 2019:54)

Kelengkapan dan keabsahan dokumen sangat penting karena hal ini merupakan dasar hukum yang harus dipegang apabila dikemudian hari timbul masalah. Validitas dan kelengkapan dokumen dapat diperoleh dari instansi atau pihak yang bertanggung jawab dalam menerbitkan dokumen tersebut. Penilaian aspek ini penting dilakukan sebelum usaha terlanjur diberhentikan oleh pihak-pihak yang berwajib karena dianggap beroperasi secara legal atau menghadapi protes masyarakat yang menganggap bahwa proyek/bisnis yang dibangun melanggar norma kemasyarakatan.

Aspek hukum bertujuan untuk mengkaji validitas, kelengkapan, dan keaslian dari dokumen-dokumen yang dimiliki. Berikut merupakan bentuk-bentuk badan usaha: Perorangan, Firma (Fa), Persekutuan Komonditer (CV), Perseroaan Terbatas (PT), Perusahaan Negara, Perusahaan Daerah, Yayasan, Koperasi.

Aspek hukum menelaah legalitas suatu proyek atau bisnis yang akan dikembangkan atau dijalankan. Setiap proyek atau bisnis yang akan didirikan di suatu wilayah wajib mematuhi hukum dan peraturan yang berlaku di wilayah tersebut.

4. Aspek Sumber Daya Manusia

Menurut (Ermawati Nanik dan Hidayanti Alfiyani Nur, 2022:139) sumber daya manusia yang sering disingkat SDM adalah kemampuan terpadu dari daya pikir dan daya fisik yang dimiliki oleh individu individu. Perilaku dan sifatnya ditentukan oleh keturunan dan lingkungan, dan prestasi kerjanya dimotivasi oleh keinginan guna memenuhi kepuasannya. Perencanaan sumber daya manusia dapat dilaksanakan dengan baik dan benar jika diketahui apa dan bagaimana SDM saat direncanakan. SDM merupakan unsur utama bagi suatu proyek bisnis dalam setiap kegiatan supaya dapat berjalan karena peralatan yang canggih tidak dapat digunakan tanpa adanya peran SDM. Disebutkan beberapa tujuan perencanaan SDM antara lain:

1. Untuk menentukan kualitas dan kuantitas karyawan yang akan menjabat dalam perusahaan.
2. Untuk menjamin tersedianya tenaga kerja masa kini atau masa depan, maka setiap

pekerjaan dapat dikerjakan.

3. Untuk menghindari terjadinya komunikasi yang terputus dimanajemen dan tumpang tindih dalam pelaksanaan tugas.
4. Untuk mempermudah koordinasi, integrasi, sinkronisasi (KIS) sehingga produktivitas kerja meningkat.
5. Untuk menghindari kekurangan dan kelebihan karyawan.
6. Untuk menjadi pedoman dalam menentukan program penarikan, seleksi, pengembangan, kompensasi, pengintegrasian, pemeliharaan, kedisiplinan, dan pemberhentian karyawan.

B. Aspek Finansial

Menurut (Dian dan Suri, 2022) dalam (Syahputra dkk, 2023:96) komponen keuangan studi kelayakan bisnis digunakan untuk mengevaluasi kondisi keuangan perusahaan, termasuk sumber pendanaan, pendapatan dan jenis investasi, laporan keuangan yang diharapkan yang mencakup neraca, arus kas, dan laporan laba rugi, serta biaya yang terkait dengan investasi. Pengertian lain dari Kasmir dan Jakfar (2014) dalam buku (Syahputra dkk, 2023) Faktor keuangan adalah faktor yang digunakan untuk mengevaluasi kesehatan keuangan suatu perusahaan secara keseluruhan.

Sedangkan menurut (Daoed T Syahril dan Nasution Muhammad Amri, 2021:132) arus kas adalah kas yang ada dalam suatu perusahaan selama periode tertentu. Arus kas menggambarkan berapa banyak uang yang masuk ke perusahaan dan jenis pendapatan yang dihasilkannya. Arus kas juga menggambarkan berapa banyak uang yang dihabiskan dan jenis pengeluaran apa yang dihabiskan. Laporan arus kas disusun untuk mencerminkan perubahan dalam kas selama periode tertentu dan untuk memberikan alasan bagi perubahan arus kas dengan menunjukkan sumber kas dan penggunaannya.

Pengertian lain dari Supriyono (2018) dalam buku (Syahputra dkk, 2023) investasi diartikan sebagai kumpulan aset investasi yang mempunyai nilai pada tahun-tahun mendatang. Analisis kelayakan finansial dilakukan dengan menggunakan kriteria kelayakan investasi antara lain: *Net Present Value* (NPV), *Internal Rate of Return* (IRR), *Profitability Index* (PI), dan *Payback Period* (PP). Beberapa komponen

persyaratan kelayakan investasi adalah:

1. *Net Present Value* (NPV)

Menurut Nurmawati dkk (2009) dalam buku (Ichsan Reza Nurul, Nasution Lukman, 2019:160) secara umum mendefinisikan *Net Present Value* adalah selisih antara manfaat dan biaya atau yang disebut dengan arus kas. Suatu bisnis dikatakan layak jika jumlah seluruh manfaat yang diterimanya melebihi biaya yang dikeluarkan.

2. *Internal Rate of Return* (IRR)

Menurut (Syahputra dkk, 2023:104) Instrumen untuk menghitung tingkat pengembalian hasil internal adalah tingkat pengembalian internal, atau IRR. Untuk mencari IRR, ada dua cara, yaitu:

i_1 : Tingkat bunga 1 (tingkat *discount rate* yang menghasilkan NPV1/lebih rendah)

i_2 : Tingkat bunga 2 (tingkat *discount rate* yang menghasilkan NPV2/lebih tinggi)

3. *Profitability Index* (PI)

Menurut (Syahputra dkk, 2023:104) selama suatu investasi, *index profitability* mewakili rasio aktivitas dari total nilai sekarang dari pengeluaran yang dikeluarkan.

Kriteria Seleksi :

1) Apabila $PI > 1$ maka proyek investasi layak.

2) Apabila $PI < 1$ maka proyek investasi tidak layak.

4. *Payback Period* (PP)

Menurut (Syahputra dkk, 2023:105) salah satu cara untuk menentukan jangka waktu laba suatu usaha adalah dengan menggunakan metode *Payback Period* (PP). Angka kas bersih yang ditentukan setiap tahun memberikan gambaran mengenai perhitungan ini. Jika penanaman modal menggunakan seluruh modal sendiri, maka nilai tunai bersih sama dengan laba setelah pajak ditambah penyusutan.

2.1.6. Pengertian UMKM

Menurut (Susilowati Heni, 2022:3) UMKM pada dasarnya merupakan usaha atau bisnis yang dijalankan seseorang, kelompok, badan usaha maupun rumah

tangga. UMKM diartikan usaha produktif yang dimiliki individu, kelompok, badan hukum yang termasuk kategori sebagai usaha mikro. Adapun menurut pengertian lain dari pengertian UMKM menurut (Sanjaya Putu Krisna Adwitya dan Nuratama I Putu, 2021:4) definisi tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) disebutkan dalam Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 adalah “Sebuah perusahaan yang digolongkan sebagai UMKM adalah perusahaan kecil yang dimiliki dan dikelola oleh seseorang atau dimiliki oleh sekelompok kecil orang dengan jumlah kekayaan dan pendapatan tertentu”.

Adapun menurut (Hastuti Puji dkk, 2020:158) Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) merupakan kegiatan usaha yang mampu memperluas lapangan kerja dan memberikan pelayanan ekonomi yang luas pada masyarakat. UMKM memiliki peran penting dalam mendukung pemerataan dan peningkatan pendapatan masyarakat, sekaligus mendorong pertumbuhan ekonomi serta berkontribusi dalam menciptakan stabilitas nasional.

Berdasarkan UU No. 9 Tahun 1999 tentang Usaha Kecil sebagaimana diubah ke Undang-Undang No. 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah, maka pengertian UMKM dalam Pasal 1 adalah sebagai berikut:

- A. Usaha mikro merupakan kegiatan produktif yang dimiliki oleh individu atau badan usaha perorangan, yang memenuhi persyaratan Usaha Mikro sesuai dengan ketentuan yang diatur dalam Undang-Undang.
- B. Usaha kecil merupakan kegiatan ekonomi produktif yang dijalankan secara independen oleh individu atau badan usaha, yang bukan merupakan bagian dari anak perusahaan atau cabang perusahaan, serta tidak dikendalikan atau dimiliki baik secara langsung maupun tidak langsung oleh Usaha Menengah atau Usaha Besar, sesuai dengan kriteria yang ditetapkan dalam Undang-Undang.
- C. Usaha menengah merupakan kegiatan ekonomi produktif yang dijalankan secara mandiri oleh individu atau badan usaha, yang bukan merupakan bagian dari anak perusahaan atau cabang perusahaan, serta tidak dimiliki, dikuasai, atau terkait secara langsung maupun tidak langsung dengan Usaha Kecil atau Usaha Besar,

sesuai dengan batasan kekayaan bersih atau omzet penjualan tahunan yang diatur dalam Undang-Undang.

- D. Usaha besar merupakan kegiatan ekonomi produktif yang dijalankan oleh badan usaha dengan nilai kekayaan bersih atau omzet penjualan tahunan melebihi batasan Usaha Menengah, mencakup usaha nasional milik negara atau swasta, usaha patungan, serta perusahaan asing yang beroperasi di Indonesia.

Selanjutnya, Pasal 6 UU No. 20 Tahun 2008 menjelaskan kriteria UMKM berdasarkan aspek permodalan, yaitu sebagai berikut:

A. Kriteria Usaha Kecil adalah sebagai berikut:

1. Memiliki nilai kekayaan bersih di atas Rp50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) hingga maksimal Rp500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah), tidak termasuk tanah dan bangunan yang digunakan untuk usaha.
2. Mencapai omzet penjualan tahunan di atas Rp300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah) hingga maksimal Rp2.500.000.000,00 (dua miliar lima ratus juta rupiah).

B. Kriteria Usaha Menengah adalah sebagai berikut:

1. Memiliki nilai kekayaan bersih di atas Rp500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) hingga maksimal Rp10.000.000.000,00 (sepuluh miliar rupiah), tidak termasuk tanah dan bangunan yang digunakan untuk usaha.
2. Mencapai omzet penjualan tahunan di atas Rp2.500.000.000,00 (dua miliar lima ratus juta rupiah) hingga maksimal Rp50.000.000.000,00 (lima puluh miliar rupiah).

2.2. Peneliti Terdahulu

Analisis Studi Kelayakan Bisnis Pada Minuman *Top Fresh Healty Drink* Di Desa Sukaresmi Ditinjau Dari Aspek Pemasaran, Manajemen, SDM dan Hukum. (Rouf Abdul, 2024) bertujuan untuk memperjelas kelayakan komersial dari produk Minuman Sehat *Top Fresh*. Minuman *Top Fresh Healty Drink* tersebut berlokasi di Jl. Dago motor, gang masjid kampung lw malang, Rt 004, Rw

004 Desa Sukaresmi, Cikarang Selatan, Kabupaten Bekasi, Jawa Barat. Data penelitian diperoleh melalui observasi langsung dan wawancara dengan pemilik *Top Fresh Healthy drink*. Metode analisis yang diterapkan dalam penelitian ini meliputi: identifikasi peluang pasar dan strategi penjualan yang sesuai untuk aspek pasar dan pemasaran; analisis kinerja karyawan dan kebutuhan tenaga kerja pada aspek manajemen sumber daya manusia; serta penilaian kepatuhan terhadap peraturan hukum dan perizinan usaha pada aspek hukum. Berdasarkan hasil penelitian pada aspek pasar maupun pemasaran *Top fresh Healty drink* layak untuk dikembangkan. Hal ini sejalan dengan penelitian (Anggun Guntari 2024). Segmentasi pasar dan produk yang ditawarkan sudah sesuai dengan kebutuhan pasar, sehingga usaha ini layak untuk dikembangkan. Dari hasil penelitian mengenai aspek hukum., *Top Fresh Healthy Drink* telah memenuhi persyaratan hukum yang berlaku, sehingga usaha ini layak dikembangkan. Kesimpulan ini sejalan dengan penelitian (Anggun Guntari 2024), yang menunjukkan bahwa menyediakan izin dan legalitas bisnis mendukung kelayakan.

Analisis Studi Kelayakan Bisnis Ditinjau Dari Aspek Pemasaran, Aspek Sumber Daya Manusia dan Aspek Keuangan Pada Usaha Percetakan Cetakreasi Di Cibarusah Kab. Bekasi. (Astria Yuliana Megadkk, 2023) penelitian ini dilakukan dengan tujuan untuk mengetahui hasil dari studi kelayakan bisnis yang dilihat dari aspek pemasaran, SDM, dan keuangan. Pemilik usaha CETAKREASI mendirikan usahanya pada tahun 2019 dengan jenis usaha Perorangan yang berlokasi di Perum. Mutiara Bekasi Jaya blok f2 nomor 11. Data penelitian dikumpulkan melalui metode observasi, wawancara, dan studi dokumentasi dengan pihak-pihak yang terlibat dalam usaha percetakan Cetakreasi, termasuk manajer dan karyawan.. Metode kualitatif digunakan dalam penelitian ini, ini juga merupakan jenis penelitian lapangan dimana peneliti melakukan penelitian langsung di lapangan. Hasil Penelitian menunjukkan bahwa percetakan Cetakreasi merupakan perusahaan yang layak berdasarkan hasil analisis aspek non- finansial dan keuangan.

Analisis Studi Kelayakan Bisnis Pada UMKM Keripik Embayem Ditinjau dari

Aspek Pasar dan Pemasaran, Aspek Manajemen dan Sumber Daya Manusia, dan Aspek Hukum. (Apriyanti Ariska dan Muhammad Rabhi Fathan, 2024). Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis studi kelayakan bisnis UMKM Keripik Embayem pada aspek pasar dan pemasaran, manajemen dan sumber daya manusia, serta aspek hukum. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah kualitatif, dengan data yang diperoleh melalui wawancara bersama pemilik UMKM. Teknik analisis yang digunakan pada penelitian ini yaitu analisis kualitatif. Berdasarkan hasil penelitian, UMKM Keripik Embayem dinilai layak untuk dikembangkan dari segi pasar dan pemasaran karena mampu menjangkau segmen target yang tepat, seperti keluarga, generasi muda, dan penggemar camilan tradisional. Namun, dari aspek manajemen dan sumber daya manusia, UMKM ini belum layak karena seluruh tanggung jawab operasional masih dipegang oleh pemilik, sehingga mengurangi efisiensi dan menghambat fokus pada pertumbuhan jangka panjang. Di sisi lain, dari aspek hukum, UMKM Keripik Embayem layak dikembangkan karena telah memiliki logo bersertifikat halal, NIB, dan NPWP.

Analisis Studi Kelayakan Bisnis pada Pengembangan UMKM Usaha Tahu dan Tempe di Desa Pondok Jeruk Ditinjau dari Aspek Produksi, Aspek Pemasaran dan Aspek Keuangan. (Bangun Cantika Florentina Br dkk, 2022). Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis kelayakan bisnis usaha tahu dan tempe di Desa Ponsok Jeruk, khususnya dari aspek non-keuangan dan aspek keuangan. Usaha tahu dan tempe ini merupakan usaha rumahan yang telah dijalankan sejak tahun 2000 hingga saat ini, dengan lokasi di Sarang Giting, Kecamatan Dolok Masihul. Kabupaten Serdang Bedagai. Metode pengumpulan data yang digunakan peneliti antara lain: observasi dan wawancara. Metode analisis data yang digunakan dalam penelitian ini meliputi analisis nonfinansial, yang mencakup aspek produksi dan pemasaran. Sementara itu, analisis finansial dilakukan dengan menggunakan perhitungan payback period (PP), Net Present Value (NPV), Internal Rate of Return (IRR), dan Profitability Index (PI). Hasil penelitian menunjukkan bahwa usaha tahu dan tempe di Desa Pondok Jeruk dinyatakan layak dari aspek produksi karena lokasi usaha yang strategis dan mudah diakses oleh konsumen, penggunaan teknologi modern,

serta proses produksi yang sederhana. Dari aspek pemasaran, usaha ini juga dinilai layak karena produknya berkualitas tinggi dengan bahan baku impor, harga yang terjangkau sehingga dapat dijangkau oleh semua kalangan masyarakat, distribusi yang luas, dan strategi promosi yang efektif cukup membuat para konsumen mengetahui produk yang dijualnya. Berdasarkan hasil analisis aspek keuangan, usaha tahu dan tempe ini dinilai layak untuk dijalankan dengan proyeksi umur proyek selama 10 tahun dan tingkat diskonto sebesar 10%.

Analisis Studi Kelayakan Bisnis Ditinjau Dari Aspek Pemasaran dan Aspek Sumber Daya Manusia Pada Usaha Toko Baju Bunda Cheryl di Kabupaten Kepahiang. (Yustanti Nirta Vera dan Handayani Sri, 2024). Penelitian bertujuan menemukan fenomena atas kejadian, akuisisi pengalaman dan bagaimana pengalaman tersebut terbentuk. Lokasi tempat berada di Kabupaten Kepahiang tepatnya di Desa Tebat Monok. Data penelitian diperoleh melalui observasi, wawancara dan dokumentasi kepada orang-orang yang terlibat dalam usaha toko pakaian Bunda Cheryl yaitu pemilik atau karyawan. Jenis penelitian merupakan penelitian kualitatif dengan menggunakan fenomenologi sebagai metode pendekatan. Hasil analisis aspek pemasaran menunjukkan bahwa toko pakaian Bunda Cheryl layak untuk didirikan. Hasil analisis sumber daya manusia menunjukkan bahwa toko pakaian Bunda Cheryl layak karena memenuhi kebutuhan tenaga kerja yang diperlukan untuk menjalankan usaha dan memiliki daftar pekerjaan yang jelas dan sesuai dengan posisinya. Hasil analisis aspek pemasaran menunjukkan bahwa usaha ini layak dijalankan. karena toko pakaian Bunda Cheryl dari aspek pemasaran dan sumber daya manusia.

Tabel 2.1. Penelitian Terdahulu

No	Nama Peneliti, Tahun dan Judul Penelitian, Link URL	Variable yang diteliti	Metode Analisis	Hasil Penelitian
1	(Rouf Abdul, 2024), Analisis Studi Kelayakan Bisnis Pada Minuman <i>Top Fresh Healty</i>	Studi Kelayakan Bisnis,	Metode analisis yang diterapkan	Berdasarkan hasil penelitian pada aspek pasar maupun

	<i>Drink</i> Di Desa Sukaresmi Ditinjau Dari Aspek Pemasaran, Manajemen, SDM Dan Hukum https://ejournal.amirulbangsapunpublishing.com/index.php/jpnmb/article/view/79	Aspek Pemasaran, Manajemen, SDM Dan Hukum	dalam penelitian ini meliputi: identifikasi peluang pasar dan strategi penjualan yang sesuai untuk aspek pasar dan pemasaran; analisis kinerja karyawan dan kebutuhan tenaga kerja pada aspek manajemen sumber daya manusia; serta penilaian kepatuhan terhadap peraturan hukum dan perizinan usaha pada aspek hukum.	pemasaran <i>Top fresh Healty drink</i> layak untuk dikembangkan. Hal ini sejalan dengan penelitian (Anggun Guntari 2024). Segmentasi pasar dan produk yang ditawarkan sudah sesuai dengan kebutuhan pasar, sehingga usaha ini layak untuk dikembangkan. Dari hasil penelitian mengenai aspek hukum., <i>Top Fresh Healthy Drink</i> telah memenuhi persyaratan hukum yang berlaku, sehingga usaha ini layak dikembangkan. Kesimpulan ini sejalan dengan penelitian (Anggun Guntari 2024), yang menunjukkan bahwa menyediakan izin dan legalitas bisnis mendukung kelayakan.
2	(Astria Yuliana Mega dkk, 2023), Analisis Studi Kelayakan Bisnis Ditinjau Dari Aspek Pemasaran, Aspek Sumber Daya Manusia dan Aspek Keuangan Pada Usaha Percetakan Cetakreasi Di Cibirusah Kab. Bekasi. https://idm.or.id/JSER/index.php/JSER/article/view/227	Studi Kelayakan Bisnis, Aspek Pemasaran, Aspek Sumber Daya Manusia dan Aspek Keuangan	Metode kualitatif digunakan dalam penelitian ini, ini juga merupakan Jenis penelitian lapangan dimana peneliti melakukan penelitian langsung di lapangan.	Hasil Penelitian menunjukkan bahwa percetakan Cetakreasi merupakan perusahaan yang layak berdasarkan hasil analisis aspek non- finansial dan keuangan.
3	(Apriyanti Ariska dan Muhammad Rabhi Fathan, 2024), Analisis Studi Kelayakan Bisnis Pada UMKM Keripik Embayem Ditinjau dari Aspek Pasar	Studi Kelayakan Bisnis, Aspek Pasar dan Pemasaran,	Teknik analisis yang digunakan pada penelitian ini yaitu analisis	Berdasarkan hasil penelitian, UMKM Keripik Embayem dinilai layak untuk dikembangkan dari segi pasar dan

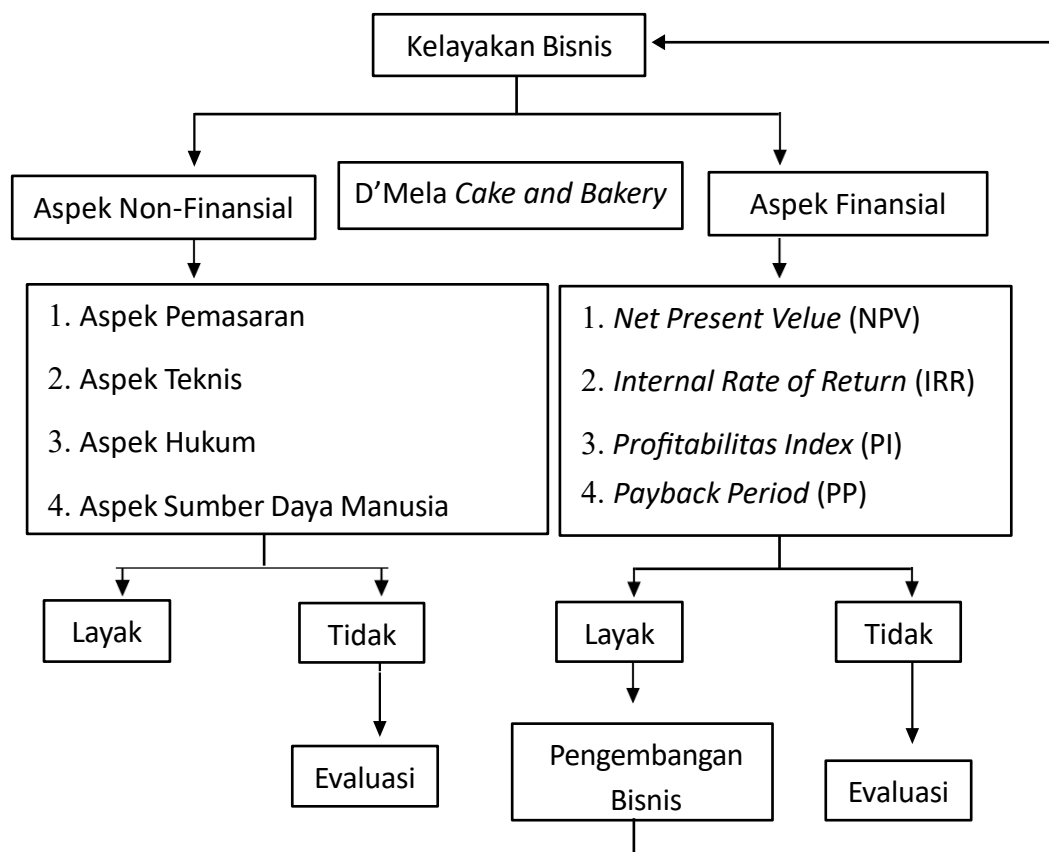
	dan Pemasaran, Aspek Manajemen dan Sumber Daya Manusia, dan Aspek Hukum. https://jinnovative.org/index.php/Innovative/article/view/12912	Aspek, Manajemen dan Sumber Daya Manusia, dan Aspek Hukum.	kualitatif.	pemasaran karena mampu menjangkau segmen target yang tepat, seperti keluarga, generasi muda, dan penggemar camilan tradisional. Namun, dari aspek manajemen dan sumber daya manusia, UMKM ini belum layak karena seluruh tanggung jawab operasional masih dipegang oleh pemilik, sehingga mengurangi efisiensi dan menghambat fokus pada pertumbuhan jangka panjang. Di sisi lain, dari aspek hukum, UMKM Keripik Embayem layak dikembangkan karena telah memiliki logo bersertifikat halal, NIB, dan NPWP.
4	(Bangun Cantika Florentina Br dkk, 2022), Analisis Studi Kelayakan Bisnis pada Pengembangan UMKM Usaha Tahu dan Tempe di Desa Pondok Jeruk Ditinjau dari Aspek Produksi, Aspek Pemasaran dan Aspek Keuangan. https://journal.laaroiba.com/index.php/manageria/article/view/929	Studi Kelayakan Bisnis, Aspek Produksi, Aspek Pemasaran dan Aspek Keuangan.	Metode pengumpulan data yang digunakan peneliti antara lain: observasi dan wawancara. Metode analisis data yang digunakan dalam penelitian ini meliputi analisis nonfinansial, yang mencakup aspek produksi dan pemasaran. Sementara itu, analisis finansial dilakukan	Hasil penelitian menunjukkan bahwa usaha tahu dan tempe di Desa Pondok Jeruk dinyatakan layak dari aspek produksi karena lokasi usaha yang strategis dan mudah diakses oleh konsumen, penggunaan teknologi modern, serta proses produksi yang sederhana. Dari aspek pemasaran, usaha ini juga dinilai layak karena produknya berkualitas tinggi dengan bahan baku impor, harga yang terjangkau sehingga dapat dijangkau oleh semua kalangan masyarakat, distribusi yang luas,

			dengan menggunakan perhitungan payback period (PP), Net Present Value (NPV), Internal Rate of Return (IRR), dan Profitability Index (PI).	dan strategi promosi yang efektif cukup membuat para konsumen mengetahui produk yang dijualnya. erdasarkan hasil analisis aspek keuangan, usaha tahu dan tempe ini dinilai layak untuk dijalankan dengan proyeksi umur proyek selama 10 tahun dan tingkat diskonto sebesar 10%.
5	(Yustanti Nirta Vera dan Handayani Sri, 2024), Analisis Studi Kelayakan Bisnis Ditinjau Dari Aspek Pemasaran dan Aspek Sumber Daya Manusia Pada Usaha Toko Baju Bunda Cheryl di Kabupaten Kepahiang. https://journal.idede.org/index.php/RANI/article/view/69	Studi Kelayakan Bisnis, Aspek Pemasaran dan Aspek Sumber Daya Manusia	Jenis penelitian merupakan penelitian kualitatif dengan menggunakan fenomenologi sebagai metode pendekatan.	Hasil analisis aspek pemasaran menunjukkan bahwa toko pakaian Bunda Cheryl layak untuk didirikan. Hasil analisis sumber daya manusia menunjukkan bahwa toko pakaian Bunda Cheryl layak karena memenuhi kebutuhan tenaga kerja yang diperlukan untuk menjalankan usaha dan memiliki daftar pekerjaan yang jelas dan sesuai dengan posisinya. Hasil analisis aspek pemasaran menunjukkan bahwa usaha ini layak dijalankan karena toko pakaian Bunda Cheryl dari aspek pemasaran dan sumber daya manusia.

Sumber: Kampus Terkait 2025

2.3. Kerangka Pemikiran

Adapun kerangka pemikiran yang penulis buat untuk menunjukan alur yang akan penulis peroleh dari gambaran penelitian ini:



Gambar 2.1. Kerangka Pemikiran

Sumber: Penulis (2025)