

## **BAB II**

### **LANDASAN TEORI**

#### **2.1 Pengertian Fitness**

Pengertian Fitness berasal dari Bahasa Inggris, Fitness memiliki dua arti suku kata yaitu fit adalah sehat dan ness, bila digabungkan memiliki arti kebugaran. Fitness pada dasarnya adalah aktivitas kebugaran yang melibatkan berbagai gerakan, antara lain *cardio vascular exercise* dan latihan beban. Satu hal yang perlu diingat adalah otot sebagai mesin pembakar kalori. Karena itu, dengan berlatih beban, otot tubuh justru akan menjadi kencang dan langsing.

Ada gerakan mendasar yang harus diperhatikan yaitu menarik dan mendorong. Gerakan menarik melibatkan otot bisep dan otot punggung. Sedangkan mendorong biasanya melatih untuk melatih dada, trisep, dan bahu. Dalam dua gerakan ini, terdapat pula pola pernapasan, yaitu positif atau yang disebut membuang napas dan negatif atau menarik napas. Fitness banyak memiliki manfaat, bukan hanya otot yang menjadi lebih kuat atau besar dan jantung yang lebih sehat, tetapi semua organ di dalam tubuh akan menjadi lebih baik.

#### **2.2 Pengertian Studi Kelayakan Bisnis**

Studi kelayakan bisnis merupakan penelaan atau analisis tentang apakah suatu kegiatan investasi memberikan manfaat atau hasil bila dilaksanakan. Studi Kelayakan bisnis telah dikenal oleh masyarakat, terutama masyarakat yang bergerak dalam bidang bisnis. Banyak peluang dan kesempatan yang ada dalam kegiatan bisnis menurut adanya penilaian, sejauh mana kegiatan dan kesempatan tersebut dapat memberikan manfaat (*benefit*) bila bisnis dilakukan. (Nurmalina, 2020;4).

Studi kelayakan bisnis merupakan langkah awal yang menjadi titik acuan dalam memutuskan pembangunan suatu usaha. Kejadiannya mempelajari secara mendalam usaha yang akan dijalankan untuk menentukan layak atau tidaknya suatu bisnis dijalankan. (Dadang, 2018;5)

Studi kelayakan bisnis bila dilakukan dengan baik akan memicu peran penting dalam sebuah keputusan berinvestasi. Berikut ini adalah manfaat pentingnya studi kelayakan bisnis sebelum memulai usaha, Sebagai berikut:

1. Menghindari resiko kerugian.

Dengan adanya studi kelayakan bisnis adalah meminimalkan resiko dalam usaha yang tidak layak untuk dijalankan, dari resiko yang dapat dikendalikan maupun tidak.

2. Memudahkan perencanaan bisnis.

Studi kelayakan bisnis mampu membantu untuk menyusun kegiatan perusahaan.

3. Memudahkan pelaksanaan bisnis.

Studi kelayakan bisnis mampu merealisasikan program-program perusahaan, sehingga tepat sasaran dan sesuai dengan rencana yang telah disusun.

4. Memudahkan pengawasan.

Studi kelayakan bisnis memiliki laporan dari berbagai aspek yang diteliti agar pelaksanaan usaha tidak keluar dari yang direncanakan.

5. Memudahkan Pengendalian

Studi kelayakan bisnis berguna untuk memudahkan pengendalian didalam perusahaan. Tujuan utamanya adalah mengembalikan pelaksanaan pekerjaan yang melenceng dari berbagai aspek ke pekerjaan yang benar.

## **2.3 Aspek Pemasaran**

### **2.2.1 Pengertian Pemasaran**

Pemasaran merupakan proses manajerial yang menjadikan individu atau kelompok mendapatkan yang di inginkan dengan menciptakan, menawarkan, dan mempertukarkan produk yang bernilai kepada pihak lain atau segala kegiatan yang menyangkut penyampaian produk atau jasa mulai dari produsen sampai konsumen. Pemasaran atau suatu produk memiliki secara umum memiliki sasaran. Sasaran dari pemasaran adalah menarik pelanggan baru dengan menjanjikan superior, menetapkan harga menarik, mendistribusikan produk dengan mudah, mempromosikan secara efektif serta mempertahankan pelanggan yang sudah ada dengan tetap memegang prinsip kepuasan pelanggan. Sehingga suatu manajemen pemasaran tidak hanya menyampaikan produk atau jasa hingga sampai kepada konsumen. (Sudarsono, 2020:2)

### **2.2.2 Segmentation, Targeting, and Positioning**

Pengertian Segmenting Menurut Kotler Dalam Sari (2018:123) Segmentasi pasar yang terdiri dari sekelompok pelanggan yang memiliki sekumpulan kebutuhan dan keinginan yang serupa. Berdasarkan definisi diatas bahwa segmentasi pasar merupakan suatu aktivitas membagi atau mengelompokkan pasar yang heterogen menjadi pasar yang homogeny atau memiliki kesamaan dalam hal minat, daya beli, geografi, perilaku pembelian maupun gaya hidup.

Pengertian Targeting Adalah proses mengevaluasi segmentasi dan memfokuskan strategi pemasaran pada suatu negara ,provinsi, atau sekelompok orng memiliki potensi untuk memberikan respon, Keegan dan Green dalam Sari (2018:123).

Pengertian *Positioning* Menurut Lamb, Hair, McDaniel dalam Sari (2018:123) *Positioning* adalah merubah persepsi konsumen relasi brand menjadi kompetisi brand. posisi (*positioning*) dipopulerkan pertama kali oleh Al Ries dan Jack Trout pada tahun 1972. strategi positioning merupakan strategi yang berusaha menciptakan diferensiasi yang unik dalam benak pelanggan sasaran, sehingga terbentuk citra (image) merek atau produk yang lebih unggul dibandingkan merek/produk pesaing.

### **2.2.3 Bauran Pemasaran**

Menurut Alma dalam Firli (2020:9) *Marketing Mix* (Bauran Pemasaran) adalah strategi mencapur kegiatan- kegiatan *marketing*, agar dicari kombinasi maksimal sehingga mendatangkan hasil yang paling memuaskan. Adapun variable 4P tersebut sebagai berikut :

#### **1. Produk**

Produk adalah barang yang dibuat atau diproduksi untuk memenuhi kebutuhan sekelompok orang tertentu. Produk ini tidak berwujud atau berwujud karena bisa dalam bentuk jasa atau barang.

#### **2. Harga**

Harga Produk pada dasarnya adalah jumlah yang dibayar pelanggan untuk menikmatinya. Harga merupakan komponen yang sangat penting dalam definisi bauran

pemasaran. Ini juga merupakan komponen yang sangat penting dari rencana pemasaran karena ini menentukan keuntungan dan kelangsungan hidup perusahaan.

### 3. Tempat

Penempatan atau distribusi merupakan bagian yang sangat penting. Perusahaan harus memposisikan dan mendistribusikan produk ditempat yang mudah diakses oleh pembeli potensial.

### 4. Promosi

Promosi merupakan komponen pemasaran yang sangat penting karena dapat meningkatkan *brand recognition* dan penjualan.

## 2.2.4 Pasar

Menurut Melati (2021:81) pasar adalah seseorang/organisasi yang mempunyai keinginan terhadap produk dan mempunyai kekayaan untuk mendapatkannya. Jadi ia mempunyai kemampuan dan dapat membeli.

Dengan demikian ada 3 faktor yang perlu diperhatikan dalam permintaan pasar:

1. Orang dengan segala kebutuhannya.
2. Daya beli.
3. Perilaku beli mereka.

## 2.2.5 Permintaan.

Menurut Alma (2019:83) Permintaan adalah jumlah kesatuan barang yang oleh pembeli akan dibeli dengan bermacam-macam harga selama jangka waktu tertentu. Banyak sedikitnya jumlah barang yang diminta akan tergantung oleh faktor-faktor sebagai berikut:

1. Harga barang yang diminta.
2. Harga barang-barang substitusi dan barang komplementernya.
3. Pendapatan konsumen.
4. Selera konsumen.

### **2.2.6 Penawaran**

Menurut Busra (2020:45) Penawaran adalah teori yang menjelaskan sifat hubungan antara jumlah barang yang ditawarkan dengan faktor yang mempengaruhi permintaan.

Seperti halnya permintaan, penawaran barang pada berbagai tingkat harga juga dipengaruhi oleh berbagai faktor diantaranya adalah:

1. Harga barang itu sendiri.
2. Harga barang-barang lain.
3. Biaya produksi.
4. Tujuan perusahaan.
5. Tingkat teknologi yang digunakan.

### **2.2.7 Peluang Pasar**

Dalam Hendrayani menurut kotler (2021:26) Peluang pasar merupakan suatu kondisi dimana perusahaan dapat bekerja secara produktif jika persyaratan pembeli disatu wilayah terpenuhi.

## **2.4 Aspek Sumber Daya Manusia**

Sumber daya manusia adalah faktor sentral dalam organisasi, apapun bentuk serta tujuannya, organisasi dibuat berdasarkan visi, misi dan tujuan untuk kepentingan manusia dan dalam pelaksanaannya misinya dikelola dan diurus oleh manusia jadi manusia merupakan faktor strategis dalam semua kegiatan institusi/organisasi.

### **2.4.1 Perencanaan SDM**

Menurut Sobana (2018:175) Perencanaan Sumber Daya Manusia merupakan serangkaian kegiatan yang dilakukan pada organisasi pada waktu yang akan datang dan untuk memenuhi kebutuhan tenaga kerja yang ditimbulkan oleh kondisi kondisi tertentu.

Ada beberapa faktor yang sangat mempengaruhi perencanaan sumber daya manusia, yaitu sebagai berikut:

### **a. Faktor Internal**

Faktor internal dalam perencanaan sumber daya manusia adalah berbagai kendala yang terdapat di dalam organisasi, misalnya anggaran, estimasi produk dan penjualan, usaha atau kegiatan baru, serta rancangan organisasi dan tugas pekerjaan. Faktor internal dapat berupa system informasi manajemen dan organisasi, system keuangan, system pemasaran, dan system manajemen pelaksanaan.

### **b. Faktor eksternal**

Faktor eksternal adalah berbagai hal yang pertumbuhan dan perkembangannya berada diluar tanggung jawab serta kemampuan organisasi untuk mengendalikannya misalnya teknologi, social budaya, politik, dan ekonomi.

## **2.4.2 Pengadaan Tenaga Kerja**

Menurut Sri (2018:46) Pengadaan Tenaga kerja merupakan langkah awal dan yang mencerminkan berhasil tidaknya suatu perusahaan mencapai tujuannya disamping itu pengadaan (*procurement*) Sumber Daya Manusia merupakan lingkup pertama dari fungsi operasional Manajemen Sumber Daya Manusia dalam suatu organisasi.

Tahapan pengadaan SDM meliputi:

1. Analisis Pekerjaan (*Job Analisis*) adalah informasi tertulis mengenai pekerjaan apa saja yang harus dikerjakan dalam suatu perusahaan agar tercapai.
2. Uraian pekerjaan (*Job Discription*) adalah informasi tertulis yang menguraikan tugas dan tanggung jawab, kondisi pekerjaan, hubungan pekerjaan, dan aspek aspek pekerjaan pada suatu jabatan tertentu dalam organisasi.
3. Spesifikasi Pekerjaan (*Job Specification*) adalah uraian persyaratan kualitas minimum orang yang bisa diterima agar dapat menjalankan satu jabatan dengan baik dan kompeten.
4. Persyaratan Pekerjaan (*Job Recruitmen*) adalah persyaratan-persyaratan jabatan tentang keterampilan yang dikehendaki.
5. Evaluasi Pekerjaan (*Job Evaluation*) adalah menilai berat atau ringan, mudah atau sulit, besar atau kecil resiko pekerjaan dan memberi nama, ranking (peringkat) serta harga/gaji suatu jabatan.

6. Penyederhanaan Pekerjaan (*Work Simplefication*) adalah penggunaan logika untuk mencari penggunaan yang paling ekonomis dari manusia, materi, mesin-mesin, waktu dan ruangan agar cara-cara yang paling baik dan paling mudah dalam mengerjakan pekerjaan.
7. Pengayaan Pekerjaan (*Job Enrichment*) adalah perluasan pekerjaan dan tanggung jawab secara vertical yang akan dikerjakan seorang pejabat dalam jabatannya.
8. Perluasan Pekerjaan (*Job Enlargement*) adalah uraian tentang pentingnya ragam pekerjaan agar seorang pegawai mampu menangani berbagai bidang pekerjaan yang berbeda.

#### **2.4.3 Analisis Pekerjaan**

Menurut Ajabar (2020:14) Analisis pekerjaan adalah prosedur sistematis yang memuat uraian pekerjaan dan syarat yang dibutuhkan untuk menempati suatu pekerjaan. Analisis pekerjaan merupakan landasan atau pedoman yang digunakan organisasi untuk menerima dan menempatkan karyawan/pegawai. Istilah yang biasa digunakan adalah '*Job Analisis*' atau analisis tugas.

#### **2.4.4 Penarikan (Recruitment)**

Menurut Sri (2018:49) Penarikan (recruitmen) adalah suatu proses atau tindakan yang dilakukan oleh suatu organisasi dalam upaya mendapatkan pemenuhan tenaga kerja melalui proses identifikasi (mencari dan memikat pelamar dengan motivasi, kemampuan, keahlian, dan evaluasi terhadap sumber-sumber penarikan pegawai sesuai dengan kebutuhan.

#### **2.4.5 Kompensasi.**

Menurut elmi (2018:83) Kompensasi merupakan balas jasa yang diberikan oleh organisasi/perusahaan kepada karyawan, yang dapat bersifat finansial maupun non finansial, dan mempertahankan, pada periode yang tetap. Pada umumnya bentuk kompensasi berupa finansial karena pengeluaran moneter yang dilakukan oleh organisasi. Kompensasi bisa langsung diberikan kepada karyawan, ataupun tidak langsung, dimana karyawan menerima kompensasi dalam bentuk-bentuk non moneter.

Beberapa terminologi dalam kompensasi:

1. Upah/gaji (*wages*)
2. Intensif (*incentive*)
3. Tujungan (*benefit*)
4. Fasilitas (*facility*)

#### **2.4.6 Pemberhentian**

Menurut Meimei (2021:7) Pemutusan Hubungan Kerja (PHK) adalah pengakhiran hubungan kerja karena suatu hal tertentu yang mengakibatkan berakhirnya hak dan kewajiban antara karyawan dan perusahaan. Hal ini dapat terjadi karena pengunduran diri, pemberhentian oleh perusahaan atau habis kontrak.

Namun jika dilihat berdasarkan sebab, macam- macam literature terdapat 4 macam yakni:

1. PHK oleh pengusaha.

Adalah PHK dimana kehendak prakarsanya berasal dari pengusaha, karena adanya pelanggaran atau kesalahan yang dilakukan oleh pekerja atau faktor lain seperti pengurangan pekerja, perusahaan tutup karena merugi, perubahan status, dan sebagainya.

2. PHK oleh pekerja.

Adalah PHK yang timbul karena kehendak pekerja secara murni tanpa rekayasa dari pihak lain.

3. PHK demi hukum.

Adalah PHK yang terjadi dengan sendirinya demi hukum.

4. PHK oleh pengadilan.

Adalah PHK karena adanya putusan dari hakim pengadilan.

#### **2.5 Aspek Teknis dan Teknologi**

Aspek Teknis dan Teknologi merupakan aspek yang berkenaan dengan proses pembangunan proyek secara teknis, teknologi dan pengoperasiannya setelah proyek tersebut selesai dibangun.

### **2.5.1 Penentuan Lokasi**

Menurut Sobana (2018:230) Ada 3 faktor utama yang menjadi bahan pertimbangan penentuan lokasi yaitu sebagai berikut:

1. Strategi pemerintahan dalam pembangunan proyek industry. Pemerintah, baik tingkat pusat maupun daerah mempunyai peranan tertentu dalam menunjang pembangunan industry dalam negeri.
2. Bobot pengaruh letak daerah pemasaran produk dan sumber bahan baku terhadap efisiensi operasi proyek Pusat daerah pemasaran produk dan sumber bahan baku mempunyai pengaruh yang berbeda pada tiap jenis industri. Ada industri yang memerlukan lokasi di dekat pusat pemasaran produk, ada jenis lain yang perlu berdekatan dengan sumber bahan baku.
3. Faktor lingkungan setempat Kondisi infrastruktur lokasi yang diteliti merupakan salah satu faktor utama yang harus diperhatikan sebelum menentukan pilihan. Dalam banyak hal, kondisi infrastruktur juga mempunyai saham atas besar kecilnya jumlah biaya yang diperlukan untuk membangun proyek secara keseluruhan.

### **2.4.1 Tata Letak (*Layout*)**

Menurut Sobana (2018:231) Tujuan utama *Layout* adalah optimalisasi fasilitas fasilitas operasi sehingga nilai yang diciptakan oleh system produksi menjadi maksimum. Berbagi pola *Layout* fungsional, *Layout* Produk, *Layout* Kelompok, dan *Layout* posisi tetap dapat diterapkan dala perusahaan.

### **2.6 Aspek Hukum**

Menurut Sulasih (2021:18) Dalam menjalankan suatu bisnis tentunya salah satu aspek yang perlu diperhatikan adalah aspek hukum. Aspek hukum mengkaji tentang legalitas usulan projek/usaha yang akan dibangun dan dioperasikan, ini berarti bahwa setiap projek/usaha yang akan didirikan dan dibangun diwilayah tertentu haruslah memenuhi hukum dan tata peraturan yang berlaku diwilayah tersebut.

### **2.6.1 Skala Usaha**

Dalam Risa menurut Era Astuti dan agraini (2021:907), skala usaha adalah kemampuan perusahaan dalam mengelola usahanya dengan melihat berapa jumlah karyawan yang dipekerjakan dan besar pendapatan yang diperoleh perusahaan dalam satu periode akutansi. Skala usaha merupakan salah satu indikasi perkembangan suatu perusahaan yang besar akan membawa dampak bagi karyawan yang terlibat didalamnya.

### **2.6.2 Bentuk Hukum Perusahaan Di Indonesia**

Menurut Sulasih (2021:20) Untuk memilih badan usaha yang tepat, harus dilakukan sesuai dengan dasar-dasar pertimbangan tersebut. Juga perlu diketahui bentuk dan definisi dari badan usaha sehingga dapat dilakukan dengan tepat:

#### **1. Usaha Pribadi (dilakukan secara pribadi)**

Merupakan bentuk badan usaha tanpa ada pembedaan pemilik antara hak pribadi dengan hak milik yang dijalankannya.

#### **2. Firma (Fa)**

Merupakan perserikatan beberapa pengusaha (orang) swasta menjadi satu kesatuan untuk mengelola usaha bersama. Persekutuan dengan firma adalah persekutuan untuk menjalankan perusahaan dengan memakai nama bersama.

#### **3. Perserikatan Komanditer (CV)**

Merupakan perserikatan beberapa pengusaha swasta menjadi satu kesatuan untuk mengelola usaha bersama, dimana sebagian anggota merupakan anggota aktif, sedangkan anggota yang lain merupakan anggota pasif.

#### **4. Yayasan**

Pengertian yayasan menurut undang-undang Nomer 16 Tahun 2001 tentang yayasan, yayasan adalah badan hukum yang terdiri atas kekayaan yang dipisahkan dan diperuntukkan untuk mencapai tujuan tertentu dibidang social, keagamaan, dan kemanusiaan yang tidak mempunyai anggota.

#### **5. Koperasi**

Koperasi menurut pasal 1 ayat (1) angka 1 undang-undang nomer 25 tahun 1992, koperasi adalah badan hukum yang didirikan oleh perseorangan atau badan hukum

koperasi, dengan pemisahan kekayaan para anggotanya sebagai modal untuk menjalankan usaha, yang memenuhi aspirasi dan kebutuhan bersama dibidang ekonomi, social, budaya sesuai dengan nilai dan prinsip koperasi.

#### 6. Perseroan Terbatas (PT)

Mengacu ke undang-undang Nomer 40 Tahun 2007 Tentang Perseroan Terbatas. Merupakan perserikatan beberapa pengusaha swasta menjadi satu kesatuan untuk mengelola usaha bersama, dimana perusahaan memberikan kesempatan kepada masyarakat luas untuk menyertakan modalnya ke perusahaannya dengan cara membeli saham perusahaan.

### **2.7 Aspek Keuangan**

Menurut Sobana (2018:249) Aspek keuangan merupakan muara dari semua aspek karena keuangan merupakan implikasi dari seluruh program proyek yang harus diperhitungkan. Berbagai hal yang berkaitan dengan keuangan perlu dibahas mulai awal perencanaan, periode persiapan, pelaksanaan pembangunan proyek, dan periode operasi ketika usaha berjalan.

#### **2.6.1 Pengertian Manajemen Keuangan**

Menurut Anwar (2019:5) manajemen keuangan adalah suatu disiplin ilmu yang mempelajari tentang pengelolaan keuangan perusahaan baik dari sisi pencarian sumber dana pengalokasian dana, maupun pembagian hasil keuntungan perusahaan.

Tujuan manajemen keuangan adalah agar perusahaan dapat mengelola sumber daya yang dimiliki terutama dari aspek keuangan sehingga menghasilkan keuntungan yang maksimal dan pada akhirnya dapat memaksimalkan kesejahteraan pemegang saham.

#### **2.6.2 Sumber Dana**

Menurut Sobana (2018:251) Sumber dana yang digunakan untuk belanja usaha dapat berasal dari modal sendiri dan pinjaman bank.

Modal sendiri adalah modal yang dimiliki oleh pemegang saham, yang dinyatakan dalam akta pendirian perusahaan. Umumnya jumlah dana yang tercantum dalam akta

pendirian tersebut masih jauh dari cukup untukantisipasi kebutuhan dana investasi keseluruhan. Pinjaman dari bank atau lembaga keuangan lainnya untuk penguatan kebutuhan modal kerja dan membeli harta tetap dibutuhkan. Ketentuan besaran pinjaman, periode penarikan, cicilan, tingkat bunga, jatuh tempo pelunasan, dan biaya administrasi lainnya dicantumkan dalam perjanjian kontrak kredit yang disepakati antara pihak perusahaan dan bank.

### **2.6.3 Aliran Kas (*Cash Flow*)**

Menurut Sobana (2018:252) Cash flow (aliran kas) adalah sejumlah uang kas yang keluar dan yang masuk sebagai akibat dari aktivitas perusahaan. Aliran kas terdiri atas aliran masuk di perusahaan dan aliran kas keluar perusahaan serta jumlah saldonya setiap periode.

Aliran kas yang berkaitan dengan suatu proyek dapat dibagi menjadi tiga kelompok, yaitu sebagai berikut.

- a) Aliran kas awal (initial cash flow) merupakan aliran kas yang berkaitan dengan pengeluaran untuk kegiatan investasi. Misalnya, pembelian tanah, gedung, dan biaya pendahuluan. Aliran kas awal dapat dikatakan aliran kas keluar (cash out flow).
- b) Aliran kas operasional (operational cash flow) merupakan aliran kas yang berkaitan dengan operasional proyek, misalnya penjualan, biaya umum, dan administrasi. Oleh sebab itu, aliran kas operasional merupakan aliran kas masuk (cash in flow) dan aliran kas keluar (cash out flow).
- c) Aliran kas akhir (terminal cash flow) merupakan aliran kas yang berkaitan dengan nilai sisa proyek (nilai residu), misalnya sisa modal kerja, nilai sisa proyek, yaitu penjualan peralatan proyek.

### **2.6.4 Kriteria Penilaian Investasi**

Menurut Sobana (2020:245) Analisis finansial/keuangan mengkaji beberapa analisis keuangan finansial yang digunakan, yaitu sebagai berikut:

- a. *Net Present Value* (NPV)

*Net Present Value* (NPV) adalah nilai sekarang dari keuntungan bersih (manfaat neto tambahan) yang akan diperoleh pada masa mendatang. NPV merupakan selisih antara nilai sekarang arus manfaat dikurangi dengan nilai sekarang arus biaya.

Kriteria untuk *net present value* (NPV) adalah sebagai berikut.

1. Jika  $NPV > 0$ , usaha yang dijalankan layak untuk dilaksanakan.
2. Jika  $NPV < 0$ , usaha yang dijalankan tidak layak untuk dilaksanakan.
3. Jika  $NPV = 0$ , usaha yang dijalankan tidak rugi dan tidak untung.

b. *Internal rate of return* (IRR)

*Internal rate of return* (IRR) adalah tingkat suku bunga maksimum yang dapat dibayar oleh bisnis untuk sumber daya yang digunakan karena bisnis kembali membutuhkan dana untuk pembiayaan operasi dan investasi, serta bisnis baru pada tingkat pulang modal.

Apabila IRR sama dengan tingkat *discount*, usaha tidak mendapatkan untung atau rugi, tetapi jika  $IRR < \text{tingkat } discount \text{ rate}$ , usaha tersebut tidak layak diusahakan. Adapun  $IRR > \text{tingkat } discount \text{ rate}$ , usaha tersebut layak untuk diusahakan.

c. *Profitability Index* (PI) / *Net benefit cost ratio* (Net B/C Ratio)

*Net benefit cost ratio* (Net B/C Ratio) adalah perbandingan antara *present value* dari *net benefit* yang positif dengan *present value* dari *net benefit* yang negatif. Jika Net B/C ratio  $> 1$ , proyek tersebut layak untuk diusahakan karena setiap pengeluaran sebanyak Rp1 akan menghasilkan manfaat sebanyak Rp1. Jika Net B/C  $< 1$ , proyek tersebut tidak layak untuk diusahakan karena setiap pengeluaran akan menghasilkan penerimaan yang lebih kecil dari pengeluaran.

d. *Payback Period* (PP)

*Payback Period* (PP) digunakan dengan tujuan menghitung jangka waktu pengembalian modal investasi yang digunakan untuk membiayai bisnis. Payback period adalah suatu periode yang menunjukkan lamanya modal yang ditanamkan dalam bisnis dapat dikembalikan.

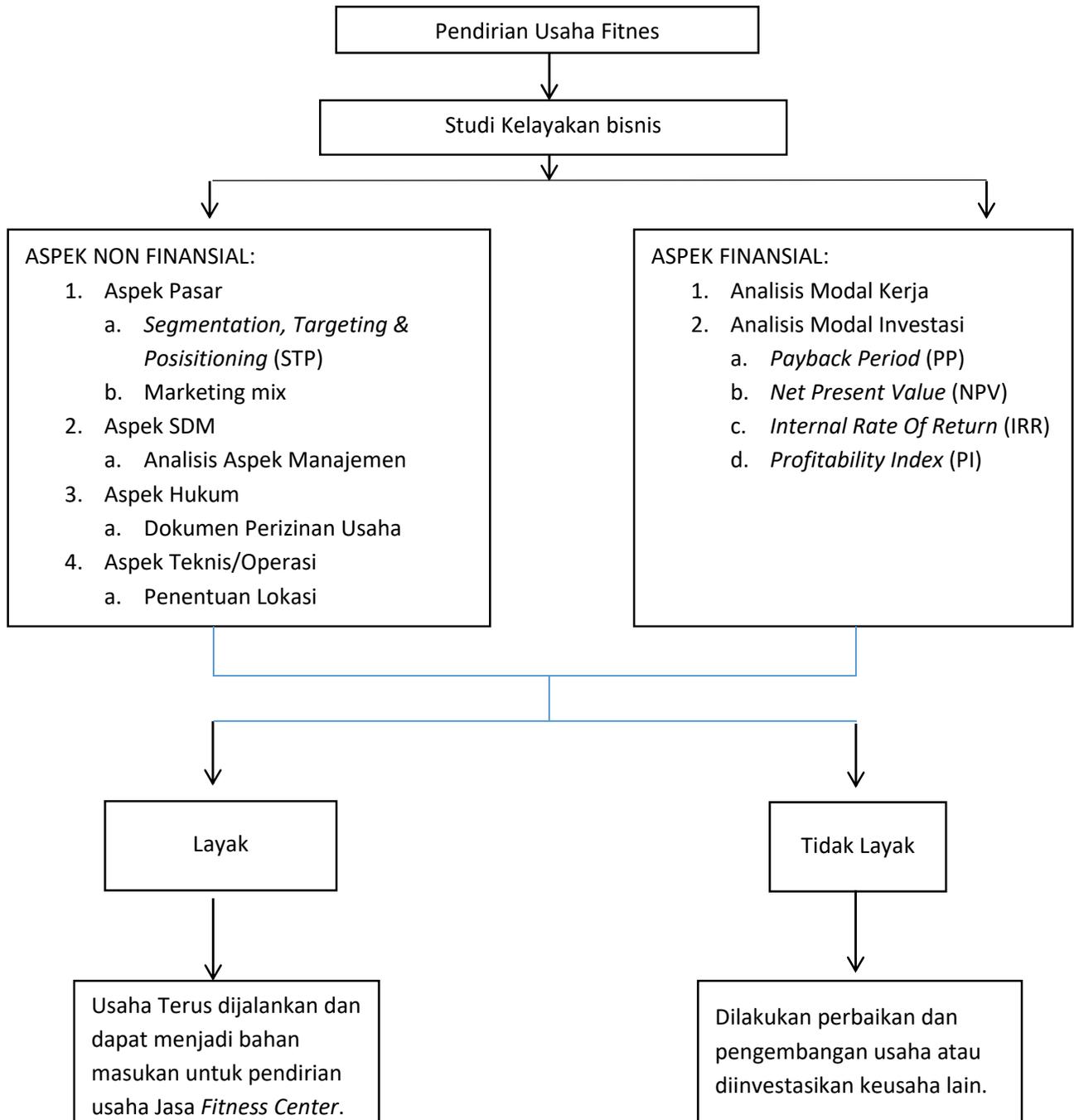
e. Analisis Laba Rugi

Analisis laba rugi adalah laporan berisi total penerimaan pengeluaran dan kondisi keuntungan yang diperoleh suatu perusahaan dalam satu tahun produksi.

Laporan laba rugi menggambarkan kinerja perusahaan dalam mencapai tujuannya selama periode tertentu. Laporan laba rugi mengandung sebuah informasi yang penting tentang suatu usaha, yaitu laba atau rugi bersih.

## 2.8 Kerangka Berfikir

Gambar : 2.1 Kerangka Berfikir



Keterangan :

Dengan menggunakan metode ini, peneliti akan menentukan layak atau tidaknya usaha fitness ini dijalankan.