

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Proses fungsi tanaman hias untuk memperindah ruangan telah dimulai dari beberapa abad yang lalu. sebelum dikenal sebagai tanaman hias seperti saat ini, dahulu orang-orang lazim membawa tanaman hias atau bunga beraroma sedap sebagai pengharum ruangan. pada abad ke-17 pohon jeruk merupakan tanaman hias yang menjadi simbol status kekayaan di masyarakat. Pada masa itu, orang-orang kaya lazim memiliki sebuah rumah kaca untuk menanam pohon jeruk dan berbagai tanaman bunga. selanjutnya, pada abad ke-18, wadah dekoratif untuk memajang tanaman di dalam ruangan menjadi tren di kalangan pecinta tanaman. di Inggris, Josiah Wedgwood merupakan salah satu pabrik pertama yang memproduksi pot tanaman dekoratif. selanjutnya, dengan keahlian Wedgwood di bidang mode, ia banyak membuat pot-pot keramik dengan lukisan dekoratif untuk dipajang di dalam ruangan.

Dengan kemunculan tren pot dekoratif itu, pada abad ke-18 juga muncul tren produksi rak atau lemari khusus untuk memajang tanaman hias di dalam rumah. tren tanaman hias dalam ruangan mencapai puncaknya pada abad ke-19. hal ini terjadi karena semakin banyak tanaman tropis dan sub-tropis yang diperjual belikan antar negara. Memasuki pertengahan abad ke-19, buku dan majalah berkebun serta buku tips dekorasi rumah dengan tanaman hias juga semakin berkembang dan diminati. selain itu, pada paruh kedua abad ke-19, tanaman anggrek menjadi bunga paling populer dan paling mahal di antara tanaman bunga yang lain.

Pada awal abad ke-20, tren tanaman hias mulai mengalami pergeseran. Ketika modernitas mulai memengaruhi tren dekorasi rumah, interior yang dipenuhi tanaman dianggap kuno. Hanya beberapa tanaman, seperti kaktus dan sukulen yang masih digemari karena dianggap lebih sesuai dengan gaya arsitektur modern. namun, memasuki tahun 1950-an, tanaman hias dalam ruangan kembali digemari. sebabnya, pada masa itu semakin banyak orang yang tinggal di apartemen dan semakin sedikit orang yang memiliki kebun. tak ketinggalan, saat itu desain hunian ala Skandinavia yang kerap menggunakan tanaman sebagai bagian dari dekorasi ruangan sedang populer.

Mulai sejak itu, hobi memelihara tanaman hias di dalam ruangan tetap digemari, meskipun popularitasnya naik turun seiring waktu.

Tanamana hias termasuk salah satu jenis komoditas hortikultura yang perannya berbeda dengan komoditas buah-buahan dan sayuran. komoditas buah dan sayuran dikonsumsi untuk pemenuhan kebutuhan jasmani, terutama sebagai sumber vitamin, mineral, dan serat. sedangkan tanaman hias digunakan konsumen untuk memenuhi kebutuhan rohani. Sesuai fungsinya sebagai pemenuhan kebutuhan rohani, hampir semua lapisan masyarakat ingin menikmatinya. oleh karena itu, prospek pengembangan usaha tanaman hias terbuka lebar untuk memenuhi kebutuhan konsumen. peningkatan kebutuhan tanaman hias sejalan dengan kesadaran masyarakat untuk mencintai lingkungan yang indah, kondisi perekonomian, pembangunan pemukiman, gedung-gedung perkantoran, dan sektor pariwisata. tingginya permintaan tanaman hias dari pengembang perumahan dan apartemen baru di kota-kota besar menjadi salah satu pendorong perkembangan bisnis tanaman hias. sampai pertengahan tahun ini permintaan pasar terhadap tanaman hias meningkat 31,62%. tingginya permintaan terhadap tanaman hias ternyata juga diimbangi dengan meningkatnya produktivitas dari pelaku tanaman hias. data Kementerian Pertanian menunjukkan total produksi tanaman hias mencapai 616 juta tangkai dengan laju pertumbuhan sebesar 26% tiap tahunnya.

Peningkatan produktivitas budaya tanaman hias tertinggi yaitu tanaman hias angrek dan krisan yang mencapai 30%. adanya pandemi covid juga sangat mendorong perkembangan usaha tanaman hias karena untuk mengisi waktu luang akibat pembatasan mobilitas dan menyalurkan hobi untuk menghilangkan kejenuhan. selain untuk kebutuhan dalam negeri, pengembangan tanaman hias juga punya peluang sebagai komoditas ekspor. Menurut Mentan, Syahrul Yasin Limbau (2021), pengembangan tanaman hias ini sejalan dengan upaya pemerintah dalam mendorong ekspor komoditas unggulan sebagai sumber devisa. diantara tanaman hortikultura yang dikembangkan secara komersial adalah florikultura yang memiliki potensi ekspor sangat tinggi karena saat ini preferensi pasar internasional mulai berubah ke arah tanaman hias tropis. hal ini memberi peluang bagi para pengusaha di dalam negeri, mengingat potensi pengembangan tanaman hias tropis di Indonesia sangat tinggi dan Indonesia memiliki kekayaan genetik florikultura yang terbesar di dunia. di tengah Pandemi Covid-19,

pertumbuhan ekspor komoditas pertanian menjadi penyumbang pertumbuhan tertinggi untuk perekonomian Indonesia sehingga sektor pertanian memiliki kekuatan yang sangat besar dan paling siap untuk menunjang pertumbuhan ekonomi makro.

Budidaya Tanaman hias secara umum adalah membudidayakan tanaman agar memiliki nilai jual karena dilihat dari keindahannya baik daun, bunga, batang, atau keseluruhannya yang dapat dijadikan dekorasi baik di dalam maupun di luar ruangan dan memperindah lingkungan. sesuai dengan jenis-jenis tanaman hias, usaha tanaman hias banyak macamnya, diantaranya tanaman hias sebagai : bunga pot, bunga potong, dan komponen taman. tanaman hias juga memiliki banyak fungsi dan manfaat bagi kesehatan. Warna alami tanaman hias, terutama warna hijau mampu membuat suasana ruangan jadi lebih hidup dan segar. Tanaman hias juga cocok diletakkan dimana saja, mulai dari ruang tamu, ruang keluarga, dapur, hingga ruang tidur.

Salah satu tantangan dalam budidaya tanaman hias yaitu perubahan iklim global yang sangat mempengaruhi pertumbuhan dan produktivitas tanaman sehingga memerlukan pengembangan varietas-varietas baru yang lebih adaptif. Sebenarnya, sudah banyak instansi-instansi yang melakukan penelitian dalam berbagai aspek budidaya tanaman yang bersangkutan, tetapi seringkali hasil-hasil penelitian tersebut tidak sampai ke para petani atau produsen tanaman hias, sehingga hal tersebut tidak diaplikasikan. Salah satu tantangan dalam pengembangan tanaman hias yaitu perubahan iklim global yang sangat mempengaruhi pertumbuhan dan produktivitas tanaman sehingga memerlukan pengembangan varietas-varietas baru yang lebih adaptif. Sebenarnya, sudah banyak instansi-instansi yang melakukan penelitian dalam berbagai aspek budidaya tanaman yang bersangkutan, tetapi seringkali hasil-hasil penelitian tersebut tidak sampai ke para petani atau produsen tanaman hias, sehingga hal tersebut tidak diaplikasikan.

Pengembangan industri florikultura nasional belum tergarap optimal karena sejumlah kendala mulai dari regulasi, kesiapan logistik, hingga minat daerah yang minim terhadap industri ini. Padahal, potensi pengembangan industri florikultura nasional masih sangat besar seiring permintaan pasar yang meningkat. Apalagi, didukung keanekaragaman genetik yang luas, kondisi tanah dan agroklimat yang kondusif bagi penanaman florikultura. Salah satu tantangan dalam pengembangan tanaman hias yaitu perubahan iklim global yang sangat mempengaruhi pertumbuhan dan

produktivitas tanaman sehingga memerlukan pengembangan varietas-varietas baru yang lebih adaptif. Sebenarnya, sudah banyak instansi-instansi yang melakukan penelitian dalam berbagai aspek budidaya tanaman yang bersangkutan, tetapi seringkali hasil-hasil penelitian tersebut tidak sampai ke para petani atau produsen tanaman hias, sehingga hal tersebut tidak diaplikasikan. Hambatan lain dalam pengembangan usaha tanaman hias yaitu masalah pada faktor budidaya, misalnya pemeliharaan yang intens dan berkelanjutan dimana terdapat tanaman-tanaman tertentu yang memerlukan perawatan rutin dan berkelanjutan (seperti: anggrek). Jika sedikit saja mengabaikan pemeliharaannya maka tanaman tidak akan berbunga bahkan bisa mati. Selain masalah tersebut, juga terdapat permasalahan pemangkasan yang harus dilakukan secara rutin. Tanaman-tanaman seperti bonsai dan topiari akan hilang keindahannya jika pemangkasannya terlambat, sehingga pada tanaman ini pemangkasan tidak boleh dihentikan ataupun terlambat.

Tujuan utama studi kelayakan bisnis ialah menilai peluang proyek bisnis, apakah proyek tersebut layak dilanjutkan atau tidak. Apabila proyek layak diteruskan, bisa ditentukan upaya yang perlu dilakukan untuk melindungi Anda dari risiko kerugian. apabila dilakukan secara mendalam, studi ini bahkan dapat membantu anda menjalankan elemen penting usaha seperti pemasaran dan memberikan gambaran situasi bisnis yang dihadapi di masa mendatang. studi kelayakan bisnis adalah sebuah kajian yang bertujuan mengukur kelayakan suatu proyek bisnis. fokus studi ini mengidentifikasi potensi masalah. dengan melakukan analisis, anda dapat mengetahui usaha yang akan dijalankan apakah dapat bertahan lama dan jauh dari potensi rugi. metode ini juga diterapkan untuk membahas bagaimana solusi atas masalah yang terjadi selama berbisnis. penelitian yang dilakukan terhadap usaha yang akan dijalankan dengan ukuran tertentu, sehingga diperoleh hasil maksimal dari penelitian tersebut.

Saat melakukan studi kelayakan, ada banyak aspek yang harus diteliti. Pada dasarnya aspek-aspek tersebut bersifat fleksibel, sehingga bisa ditambah ataupun dikurangi sesuai dengan kebutuhan perusahaan. setiap aspek untuk dapat dikatakan layak harus memiliki suatu standar nilai tertentu, namun keputusan penilaian tak hanya dilakukan pada salah satu aspek saja. penilaian untuk menentukan kelayakan harus didasarkan kepada seluruh aspek yang akan dinilai nantinya. penilaian masing – masing

aspek nantiya harus dinilai secara keseluruhan bukan berdiri sendiri. jika ada aspek yang kurang layak akan diberikan beberapa saran perbaikan, sehingga memenuhi kriteria layak dan jika tidak dapat memenuhi kriteria tersebut sebaiknya jangan dijalankan.

Aspek – aspek yang dinilai dalam studi kelayakan bisnis meliputi aspek hukum, aspek dan pemasaran, aspek keuangan, aspek manajemen / organisasi, dan aspek ekonomi sosial.

Berdasarkan latar belakang peneliti ingin melakukan penelitian terkait Studi Kelayakan Bisnis Budidaya tanaman hias Plantsshop_id guna mempelajari strategi pemasaran dan membangun loyalitas konsumen hal yang akan mempelajari apakah bisnis ini sudah dapat dikategorikan layak atau bisnis ini belum layak. Berdasarkan latar belakang yang diuraikan diatas maka peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul “**Studi Kelayakan bisnis budidaya tanaman hias Plantsshop_id**”.

1.2 Identifikasi Masalah

Beberapa masalah yang muncul dalam latar belakang diatas, penulis dapat mengidentifikasi diantaranya:

1. Kurangnya pengetahuan yang cukup menjadi penyebab Budidaya tanaman hias kurang berkembang.
2. Mayoritas masyarakat indonesia kurang tertarik terkait peluang bisnis budidaya tanaman hias.
3. kendala mulai dari regulasi, kesiapan logistik, hingga minat daerah yang minim terhadap industri ini.

1.3 Batasan Masalah

Agar tidak menyimpang dari tujuan penelitian ini, maka penulis membatasi penelitian ini pada aspek non finansial dan aspek finansial. penelitian ini difokuskan kepada Studi kelayakan bisnis Budidaya tanaman hias Plantsshop_id.

1.4 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang diatas, maka permasalahan dalam penelitian ini dirumuskan sebagai berikut :

1. Bagaimanakah kelayakan usaha Budidaya tanaman hias Plantsshop_id?
2. Bagaimanakah kelayakan usaha Budidaya tanaman hias Plantsshop_id berdasarkan aspek non finansial, yaitu aspek pasar, hukum, teknis dan aspek manajemen?
3. Bagaimanakah kelayakan usaha Budidaya tanaman hias Plantsshop_id berdasarkan aspek finansial dengan kriteria investasi seperti *Payback Period*(PP), *Net Present Value*(NPV), *Internal Rate Of Return*(IRR) dan *Profitability Index*(PI)

1.5 Tujuan Penelitian

Berdasarkan latar belakang diatas tujuan dari penelitian study kelayakan bisnis ini adalah untuk mengetahui studi kelayakan bisnis dari Budidaya tanaman hias Plantsshop_id.

1.6 Manfaat Penelitian

Adapun beberapa manfaat yang dapat diambil dari penelitian, antara lain adalah:

1. Untuk Perorangan

Penelitian ini diharapkan mampu memberikan manfaat berupa ilmu pengetahuan yang berkaitan dengan ilmu budidaya tanaman hias dan ilmu pemasaran khususnya yang berkaitan dengan studi kelayakan bisnis.

2. Untuk Perusahaan/Instansi terkait

Bagi pihak Plantsshop_id untuk mengetahui kelayakan dari bisnis ini, maka diharapkan hasil dari penelitian ini dapat menjadi bahan evaluasi dan masukan bagi pihak Plantsshop_id agar menentukan cara membangun loyalitas pelanggan.

3. Untuk kalangan akademik

hasil dari penelitian ini diharapkan agar dapat dijadikan pedoman/referensi bagi pihak pihak yang akan melakukan penelitian lebih lanjut tentang studi kelayakan bisnis.

1.7 Sistematika Penulisan

Guna memahami lebih lanjut dari laporan ini, maka tahapan – tahapan yang tertera pada laporan skripsi ini ditulis dengan sistematika penulisan sebagai berikut:

BAB I PENDAHULUAN

Pada bab ini, akan membahas tentang latar belakang, identifikasi masalah, pembatasan masalah, perumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian dan sistematika penulisan.

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

Pada bab ini, akan membahas tentang beberapa teori yang berupa pengertian dan definisi yang diambil dari kutipan buku yang berkaitan dengan penyusunan laporan skripsi serta beberapa literatur yang berkaitan dengan penelitian ini.

BAB III METODOLOGI PENELITIAN

Pada bab ini, akan membahas tentang tempat dan waktu penelitian, jenis penelitian, data yang diperlukan, teknik pengumpulan data, alat analisis dan metode analisis yang digunakan dalam penelitian.

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Pada bab ini, akan membahas tentang gambaran objek penelitian dan hasil penelitian

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

Pada bab ini, akan membahas tentang kesimpulan yang merupakan hasil akhir atas penelitian ini dan juga saran yang berisi masukan untuk pihak objek penelitian.

DAFTAR PUSTAKA

Berisi tentang berbagai buku, jurnal, rujukan yang digunakan dalam penyusunan penelitian ini.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Landasan Teori

2.1.1 Studi Kelayakan Bisnis

Menurut Sutrisno (1982:75), Studi Kelayakan Bisnis merupakan studi atau pengkajian apakah suatu usulan proyek/gagasan usaha apabila dilaksanakan dapat berjalan dan berkembang sesuai dengan tujuannya atau tidak.

Menurut Nitisetmito dan Burhan (1995), Studi Kelayakan Bisnis merupakan suatu metode penjajagan dari suatu gagasan usaha tentang kemungkinan layak atau tidaknya gagasan usaha tersebut dilaksanakan.

Menurut Husein Umar (1997) menyatakan Studi Kelayakan Bisnis adalah suatu penelitian layak atau tidaknya suatu proses besar yang biasanya merupakan proyek investasi itu dilaksanakan.

Dari pengertian menurut para ahli di atas dapat disimpulkan bahwa studi kelayakan bisnis adalah penelitian yang menyangkut berbagai aspek, baik dari aspek hukum, sosial ekonomi dan budaya, aspek pasar dan pemasaran, aspek teknis dan teknologi, sampai dengan aspek manajemen dan keuangannya. Semua itu digunakan untuk dasar penelitian studi kelayakan dan hasilnya digunakan untuk mengambil keputusan, apakah suatu proyek atau bisnis dapat dikerjakan atau ditunda, bahkan tidak dijalankan.

A. Tujuan Studi kelayakan bisnis

Tujuan utama studi kelayakan bisnis adalah untuk mengetahui apakah ide bisnis tersebut dapat dilaksanakan. Jika ide bisnis ditemukan layak, rencana bisnis dapat disusun untuk mendapatkan dukungan keuangan (Wizznotes : 2017). Ada lima tujuan perlunya melakukan studi kelayakan menurut Kasmir dan Jakfar (2003 : p13), yaitu :

1. Mengurangi Risiko Kerugian

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

2. Memudahkan Perencanaan Usaha

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

3. Memudahkan Pengawasan

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

4. Memudahkan Pengendalian

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

5. Memudahkan Pelaksanaan Pekerjaan

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

B. Tahapan dalam Studi kelayakan bisnis

Dalam melaksanakan studi kelayakan bisnis atau usaha, ada beberapa tahapan studi kelayakan yang dikerjakan menurut Umar (2005 : p21), yaitu :

1. Penemuan Ide

Inisiatif ide yang dimiliki merupakan tahap awal dari analisis kelayakan usaha untuk melihat peluang bisnis. dalam hal ini, mulailah dengan menguraikan rencana anda, apakah hal tersebut dapat bersaing di pasar atau tidak.

2. Penelitian

Ide bisnis yang ditemukan tak serta bisa dijalankan begitu saja. tentunya, masih diperlukan proses penelitian agar ide tersebut dapat direalisasikan menjadi sebuah usaha. dalam tahap ini, anda perlu melakukan penelusuran lebih lanjut terhadap aspek-aspek studi kelayakan yang telah dijelaskan. mulai dari mengumpulkan,

mengolah, menganalisis, menginterpretasikan hasil, hingga menyimpulkan serta menjadikannya sebuah laporan akhir.

3. Evaluasi

Tahapan berikutnya adalah mengulas perbandingan ide bisnis terhadap standar aspek-aspek lainnya. studi kelayakan bisnis tahap ini misalnya Anda membandingkan total biaya yang diperlukan dengan hasil atau benefit dari bisnis.

4. Penentuan

Tahap ini ialah menentukan layak atau tidaknya ide rencana bisnis yang dirancang. bila terdapat lebih dari satu ide, cobalah urutkan berdasar kriteria penilaian tertinggi sampai terendah. jika memang rencana tersebut dianggap belum layak, maka anda boleh melakukan penelitian ulang, menjalankan alternatif baru, maupun mengambil risiko.

5. Rencana pelaksanaan

Bila ide bisnis telah ditentukan, maka selanjutnya Anda membutuhkan rancangan pelaksanaan kerja dan pembangunan usaha. hal ini mencakup jumlah dan kualifikasi karyawan, ketersediaan anggaran, sumber daya, hingga persiapan manajemen.

6. Pelaksanaan

Langkah terakhir adalah melaksanakan ide bisnis yang telah pemilik bisnis pilih. Pengusaha mulai dapat melaksanakan operasional bisnisnya. jika di saat bisnis sudah berjalan dan mendapatkan hambatan atau risiko, pengusaha dapat segera melakukan perbaikan terhadap rencana semula dan menyesuaikan dengan kondisi yang ada. pengusaha tidak boleh lupa mengevaluasi bisnisnya ketika sudah berjalan secara berkala agar usahanya dapat berkembang lebih baik.

C. Faktor kegagalan dalam bisnis

Tidak jarang banyak pengusaha yang mundur dan gulung tikar saat menemui titik kegagalan, maka dari itu Anda harus mengantisipasinya dengan mengetahui faktor-faktor yang bisa membuat kegagalan usaha yaitu sebagai berikut:

1. Tidak Adanya Rencana Bisnis yang Jelas

Business Plan atau rencana bisnis wajib Anda buat sebelum memulai sebuah usaha, sebab melalui rencana bisnis Anda tahu persis apa yang ingin diwujudkan dalam

bisnis ataupun gambaran produk bisnis nantinya. Rencana inilah yang akan menuntun Anda apa yang ingin Anda lakukan bila bisnis mengalami performa buruk, jadi Anda bisa menyiapkan langkah preventif agar tidak mengalami kegagalan.

2. Tidak Kompeten dalam Manajemen atau Pengelolaan Usaha

Dalam memulai menjalankan bisnis, terlebih di fase merintis memang sulit. Kendala manajemen atau lemahnya kemampuan mengambil keputusan jadi masalah dari kegagalan usaha. Kemampuan koordinasi kegiatan bisnis ini bisa Anda pelajari dari teman, rekan, atau partner bisnis Anda yang sudah memulai bisnis lebih dulu.

3. Kurang Berpengalaman dalam Bidang Bisnis Anda

Idealnya, seorang calon wirausahawan punya keterampilan teknis yang memadai, seperti pengalaman kerja mengenai konsep pengoperasian fisik bisnis dan kemampuan konsep yang cukup. Di titik ini Anda harus mengetahui detail bisnis Anda sendiri, carilah sebuah bidang bisnis di mana Anda mahir di sana, jangan menjalankan bisnis yang Anda tidak ketahui.

4. Lemah dalam Mengendalikan Keuangan

Kendali keuangan yang baik jadi kunci bisnis atau penyebab usaha tidak mengalami kerugian. Perusahaan kecil, kerap kali melakukan kesalahan keuangan, mulai dari kekurangan modal dan kurang bijaksana dalam menerapkan kredit pada pelanggan.

5. Gagal dalam Perencanaan

Jika tidak ada strategi yang jelas, sebuah bisnis tidak punya dasar berkesinambungan untuk menciptakan dan memelihara keunggulan untuk bersaing di pasar. Inovasi jadi satu hal yang dibutuhkan, perlu ada kreatifitas di dalam rencana bisnis yang Anda buat sebelum memulai sebuah usaha.

6. Lokasi Usaha yang Buruk

Lokasi mempengaruhi banyak hal, mulai dari target pasar, akses kepada konsumen, biaya sewa dan perawatan, serta daya saing di suatu tempat. Banyak bisnis menemui kegagalan hanya karena lokasinya tidak strategis dan mendatangkan pembeli. Maka dari itu, lokasi patut dipertimbangkan sebelum memulai usaha.

7. Tidak Berani Ambil Risiko

Setiap kegiatan usaha pasti ada risikonya, banyak yang gagal menjalani bisnis karena takut ambil resiko yang pada akhirnya disalip oleh kompetitor. Contoh tidak

mengambil risiko seperti seperti karena persaingan, investasi barang yang lebih memadai, tidak berani membuka cabang ketika penjualan bagus, dan lain sebagainya.

D. Aspek – aspek Studi kelayakan bisnis

Menurut Kasmir dan Jakfar (2003 : p7) studi kelayakan bisnis adalah suatu kegiatan yang mempelajari secara mendalam tentang suatu usaha atau bisnis yang akan dijalankan, dalam rangka menentukan layak atau tidak usaha tersebut dijalankan.

Ada dua aspek yang mempengaruhi studi kelayakan bisnis yaitu : aspek non finansial dan aspek finansial.

1. Aspek Non-finansial

Analisis berdasarkan aspek non-finansial lebih membahas faktor-faktor yang mempengaruhi kelayakan usaha, diantaranya:

a. Aspek Pasar dan Pemasaran

Aspek pasar dalam studi kelayakan bisnis dan investasi membahas besarnya permintaan dan penawaran harga. Permintaan dan penawaran dilakukan dengan menggunakan metode proyeksi selama beberapa tahun kedepan. tujuannya adalah untuk mengetahui seberapa besar tingkat penyerapan pasar (Freddy rangkuti 2012) dalam aspek pasar mempelajari tentang :

1. Penawaran
2. Permintaan
3. Bentuk pasar
4. Mengukur dan meramalkan permintaan
5. Mengambil keputusan

b. Aspek Teknis dan operasi

Hal ini penting diperhatikan dan dipertimbangkan jika posisi kamu adalah investor pada sebuah bisnis yang akan berjalan atau berkembang. Menurut Kasmir dan Jakfar (2003 : p151) secara umum ada beberapa hal yang hendak dicapai dalam penilaian aspek teknis/operasi yaitu:

1. Agar perusahaan dapat menentukan lokasi yang tepat, baik untuk lokasi pabrik, gudang, cabang dan kantor pusat.

2. Agar perusahaan dapat menentukan layout yang sesuai dengan proses produksi yang dipilih sehingga dapat memberikan efisiensi.
3. Agar perusahaan bisa menentukan teknologi yang paling tepat dalam menjalankan produksinya.
4. Agar perusahaan bisa menentukan metode persediaan yang paling baik untuk dijalankan sesuai dengan bidang usahanya.
5. Agar dapat menentukan kualitas tenaga kerja yang dibutuhkan sekarang dan dimasa yang akan datang

c. Aspek Manajemen SDM

Aspek manajemen adalah aspek dasar yang tidak mungkin ditinggalkan karena terkait dengan operasional perusahaan berupa pembangunan dan pengembangan bisnis. cakupannya adalah yang terluas dari aspek lainnya. Analisis aspek manajemen sdm dapat digambarkan sebagai berikut (Subagyo, 2007:p159) :

1. *Job analysis*, yaitu menganalisis jabatan yang diperlukan untuk menyelesaikan jenis pekerjaan tertentu.
2. *Job spesification*, yaitu menentukan persyaratan dan kualifikasi yang diperlukan
3. Mendesain struktur organisasi, yaitu menyusun struktur organisasi yang menggambarkan jenjang manajemen, kedudukan jabatan, dan struktur pertanggung jawaban.
4. *Job description*, yaitu uraian pekerjaan yang menjelaskan tentang pekerjaan teknis anggota organisasi yang menjabat pekerjaan tertentu
5. Mendesain sistem kompensasi, yaitu menguraikan struktur penggajian secara lengkap untuk semua jabatan dalam pekerjaan.
6. Sistem pengembangan karyawan, yaitu menyusun rencana pendidikan dan pelatihan untuk mengembangkan keterampilan, pengetahuan, produktivitas dan kinerja karyawan secara keseluruhan.

Sejatinya bahwa sumber daya manusia sangatlah menentukan keberhasilan sebuah perusahaan. sehingga tidak aneh bila perusahaan selalu mengoptimalkan sistem manajemen yang baik untuk keberhasilan peningkatan kinerja.

e. Aspek hukum dan legalitas

Tujuan dari aspek hukum adalah untuk meneliti keabsahan, kesempurnaan dan keaslian dari dokumen – dokumen yang dimiliki. Penelitian keabsahan dokumen dapat dilakukan sesuai dengan lembaga yang mengeluarkan dan yang mengesahkan dokumen yang bersangkutan. Penelitian ini sangat penting mengingat sebelum usaha tersebut dijalankan. Maka segala prosedur yang berkaitan dengan izin - izin atau bergagai persyaratan harus terlebih dahulu sudah dipenuhi (Kasmir & Jakfar, 2003:p24).

Secara spesifik memahami aspek hukum dalam studi kelayakan bisnis bertujuan untuk:

1. Menganalisa kegiatan usaha yang akan dijalankan
2. Menganalisa ketetapan bentuk badan hukum dengan ide bisnis yang akan dilaksanakan
3. Menganalisa kemampuan bisnis yang akan diusulkan dalam memenuhi persyaratan perizinan
4. Menganalisa jaminan yang disediakan jika bisnis dibiayai dengan pinjaman.

Pengurusan dokumen legalitas untuk keperluan bisnis pun tak lagi sulit untuk dilakukan. Untuk mengurusnya dengan cepat dan mudah, kamu dapat menghubungi Kontrak Hukum. Kontrak Hukum menyediakan layanan pembuatan perizinan umum yang diperlukan, seperti NPWP, NIB, Izin lokasi, SIUP, dan akta pendirian perusahaan.

2. Aspek finansial/keuangan

Aspek keuangan merupakan aspek yang digunakan untuk menilai perusahaan secara keseluruhan (Kasmir & Jakfar, 2003:p9). Aspek finansial/keuangan meliputi biaya penggunaan modal, penyusutan, aliran kas, pajak penghasilan, dan metode penilaian investasi. Analisis aspek finansial mengkaji beberapa analisis kelayakan finansial yang digunakan yaitu, *Payback Period* (PP), *Net Present Value* (NPV), *Internal Rate of Return* (IRR), dan *Profitability index* (PI). aspek finansial/keuangan bertujuan untuk mengetahui perkiraan pendanaan dan aliran kas proyek/bisnis, sehingga dapat diketahui layak atau tidaknya rencana bisnis yang dimaksud. apabila sebuah usulan rencana bisnis tak ada perhitungan aspek keuangan, akan sulit melakukan pengukuran pada keberhasilan usaha.

2.1.2 Tanaman Hias

Menurut Lakitan (1995) Tanaman hias adalah bentuk florikultur yang menggunakan bagian dari tanaman hortikultura non pangan. Florikultur adalah cabang ilmu hortikultura yang membahas tanaman hias yang dipergunakan sebagai tanaman pot/penghias tanaman.

Menurut Soedarmono (1997) Tanaman hias diartikan sebagai jenis tanaman tertentu yang menggunakan bagian tanaman (daun dan bunga) yang dipelihara dan ditata untuk tujuan estetika supaya lebih menarik dan bernilai artistik.

Menurut Ashari (1995) Tanaman hias adalah serangkaian budidaya tanaman dalam pot, daun/bunga potong dan tanaman hias lainnya yang ditata di dalam rumah kaca. Keindahan tanaman hias itu berasal dari keseluruhan tajuk tanaman dan bisa berupa bentuk, warna bunga, maupun kerangka tanaman.

Dari beberapa penjelasan diatas dapat disimpulkan Tanaman hias adalah tanaman yang sengaja dipelihara dengan tujuan utamanya adalah estetika. Estetika yang dimaksud adalah menciptakan kesan keindahan/kecantikan dalam ruangan, kebun/taman, ataupun bunga potong. oleh karena itu, banyak orang yang tertarik untuk membudidayakan tanaman hias dan memperjualbelikannya. Selain digunakan sebagai estetika dalam ruangan. tanaman hias juga bermanfaat bagi lingkungan sekitar antara lain sebagai penyedia ruangan pendingin, mengurangi polusi udara dan polutan (debu dan bahan kimia), dan penghalang angin. Tanaman hias dapat ditanam di luar ruangan dan dalam ruangan. tanaman hias dapat dipelihara sendiri di dalam atau sekitar rumah. namun, tidak semua jenis tanaman hias memiliki daya tarik yang sama bagi penggemarnya. tergantung dari pandangan orang yang melihat tanaman hias tersebut karena arti keindahan bagi tiap individu berbeda-beda.

A. Pengelompokkan Tanaman Hias

Tanaman hias berdasarkan jenisnya dapat digolongkan menjadi 5 yaitu tanaman hias bunga, tanaman hias daun, tanaman hias buah, tanaman hias akar, dan tanaman hias pohon. Berikut ciri-ciri tanaman hias berdasarkan jenisnya:

1. Tanaman hias bunga

Tanaman hias bunga dinikmati banyak penggemar karena keindahan bunganya dan menjadi tanaman hias yang dipopuleri dan diincar oleh masyarakat. Tanaman hias bunga menjadi daya tarik dapat dilihat berdasarkan keindahan warna yang mengesankan, bentuknya yang unik dan indah serta baunya yang harum atau ukurannya yang istimewa. Tanaman hias bunga dapat ditata di dalam maupun luar ruangan yang bisa diletakkan di pot/taman.

2. Tanaman hias daun

Tanaman hias daun merupakan tanaman hias yang mempunyai keindahan dari daunnya. Tanaman hias daun biasanya tidak berbunga. Tanaman hias daun memiliki daun yang tidak mudah layu atau gugur sehingga awet untuk digunakan dalam dekorasi ruangan ataupun taman sekitar rumah.

3. Tanaman hias pohon

Tanaman hias yang satu ini menjadi khas karena pohonnya yang unik. Pohon yang tergolong sebagai tanaman hias biasanya memiliki pohon yang berukuran tidak terlalu besar dan tangkai/batangnya indah untuk dipandang. Tanaman hias pohon ini biasanya dipelihara di luar ruangan.

4. Tanaman hias buah

Buah sering kali hanya digunakan untuk konsumsi manusia. Namun, ternyata tanaman hias buah juga dapat dijadikan sebagai hiasan karena perpaduan antara daun, tangkai, dan buahnya indah dan sangat cocok untuk dijadikan tanaman hias.

5. Tanaman hias akar

Tanaman hias jenis ini memiliki akar yang unik sehingga perlu penataan yang rapi supaya dapat dilihat dengan indah. Tanaman hias ini memiliki keunikan dan kelebihan pada akarnya. Banyak jenis tanaman yang dapat ditanam sebagai tanaman hias antara lain adenium dan beringin.

B. Peranan tanaman hias

Banyak penelitian telah membuktikan, manfaat tanaman hias bagi kesehatan mulai dari membantu meningkatkan kadar oksigen di sekitar, hingga mengurangi racun

dan mencegah penyebaran penyakit melalui udara. Selain untuk kesehatan tubuh secara fisik, nyatanya manfaat tanaman hias juga baik untuk kesehatan mental

Manfaat tanaman hias bukan hanya bernilai estetik tapi juga baik bagi kesehatan fisik dan mental. Fungsi tanaman hias untuk memperindah ruangan dapat bertambah menjadi alat untuk melembapkan udara, hingga menyingkirkan racun.

Fungsi tanaman hias yang utama adalah mempercantik ruangan atau halaman rumah. Selain memiliki nilai estetika, manfaat tanaman hias untuk kesehatan adalah:

1. Meningkatkan kualitas udara

Tanaman hias memiliki manfaat untuk menyerap racun penyebab polusi udara seperti formaldehida, benzena, dan trikloretilen. Selain itu, sebuah penelitian menunjukkan bahwa tanaman hias bermanfaat untuk mengurangi debu di dalam ruangan sebanyak 20 persen. Efektivitas tanaman hias sebagai pembersih udara juga membawa dampak yang baik bagi kesehatan tubuh secara menyeluruh.

2. Menurunkan risiko alergi

Manfaat tanaman hias dalam mengurangi debu dan meningkatkan kelembapan udara, dapat membantu untuk menurunkan risiko kambuhnya alergi. Jika Anda memiliki alergi tertentu, tidak ada salahnya untuk mencoba membeli atau menanam tanaman hias di rumah Anda. Tanaman hias juga dapat bertindak sebagai filter alami yang dapat menangkap alergen dan partikel udara lainnya

3. Menurunkan stres

Keberadaan tanaman hias dapat membuat suasana lebih tenang, sejuk, dan segar. Kondisi ini dapat membantu pikiran menjadi lebih rileks. Keindahan tanaman hias juga dipercaya dapat meningkatkan suasana hati saat memandangnya. Selain itu, mengurus tanaman hias memiliki dampak positif terhadap psikologis, yakni berpotensi menurunkan stres dan kecemasan. Khususnya, saat Anda berinteraksi dengan tanaman hias tersebut, seperti menyiramnya, menyentuh, menikmati keindahannya, hingga mengajaknya bicara.

4. Meningkatkan fokus dan konsentrasi

Orang yang memiliki tanaman hias di dalam ruang kerja atau ruang belajarnya, terbukti secara ilmiah mengalami peningkatan kinerja. Para ahli menyebutkan, manfaat tumbuhan saat ditaruh indoor tersebut juga berupa meningkatkan daya ingat

(20%), kreativitas (45%), dan produktivitas (38%). Manfaat tanaman hias ini juga dikaitkan dengan kemampuannya untuk meningkatkan kadar oksigen di udara sehingga membantu memperbaiki suasana hati hingga meningkatkan energi dan fokus.

5. Mempercepat penyembuhan

Manfaat tanaman hias lainnya yang telah terbukti secara ilmiah adalah berpotensi membantu mempercepat proses penyembuhan. Hasil tinjauan penelitian menunjukkan bahwa pasien yang sering melihat pemandangan hijau dalam masa pemulihan setelah operasi, membutuhkan lebih sedikit obat pereda nyeri dan lebih cepat pulang.

6. Melembapkan udara

Uap air yang dihasilkan tanaman hias dapat membantu melembapkan udara. Kondisi ini sangat bermanfaat untuk menjaga kesehatan kulit, menurunkan risiko alergi, sampai mencegah sakit kepala dan gangguan pernapasan.

7. Menyingkirkan racun

Polusi udara di dalam ruangan dapat meningkatkan risiko berbagai penyakit. Risiko penyakit tersebut termasuk stroke (34%), penyakit jantung iskemik (26%), penyakit paru obstruktif kronis (22%), kanker paru-paru (6%), hingga infeksi paru-paru pada anak-anak (12%). Tumbuhan adalah pembersih racun alami dan dapat membantu menyingkirkan senyawa berbahaya yang ada pada peralatan dan pakaian. Walau riset terkait hal ini melibatkan banyak tanaman, menaruh beberapa pot tumbuhan tetap memberikan manfaat untuk kesehatan Anda. Beberapa tumbuhan yang direkomendasikan ahli untuk mendapatkan manfaat ini adalah tanaman lidah mertua (Snake plant) dan sri rezeki (Chinese Evergreen).

2.2 Penelitian Terdahulu

kajian terdahulu membantu penelitian dapat memposisikan penelitian serta menunjukkan orsinalitas dari penelitian. Penelitian terdahulu yang membuat pemaparan tentang studi kelayakan bisnis terhadap objek yang telah diteliti diantaranya:

Tabel 2.1 Penelitian terdahulu

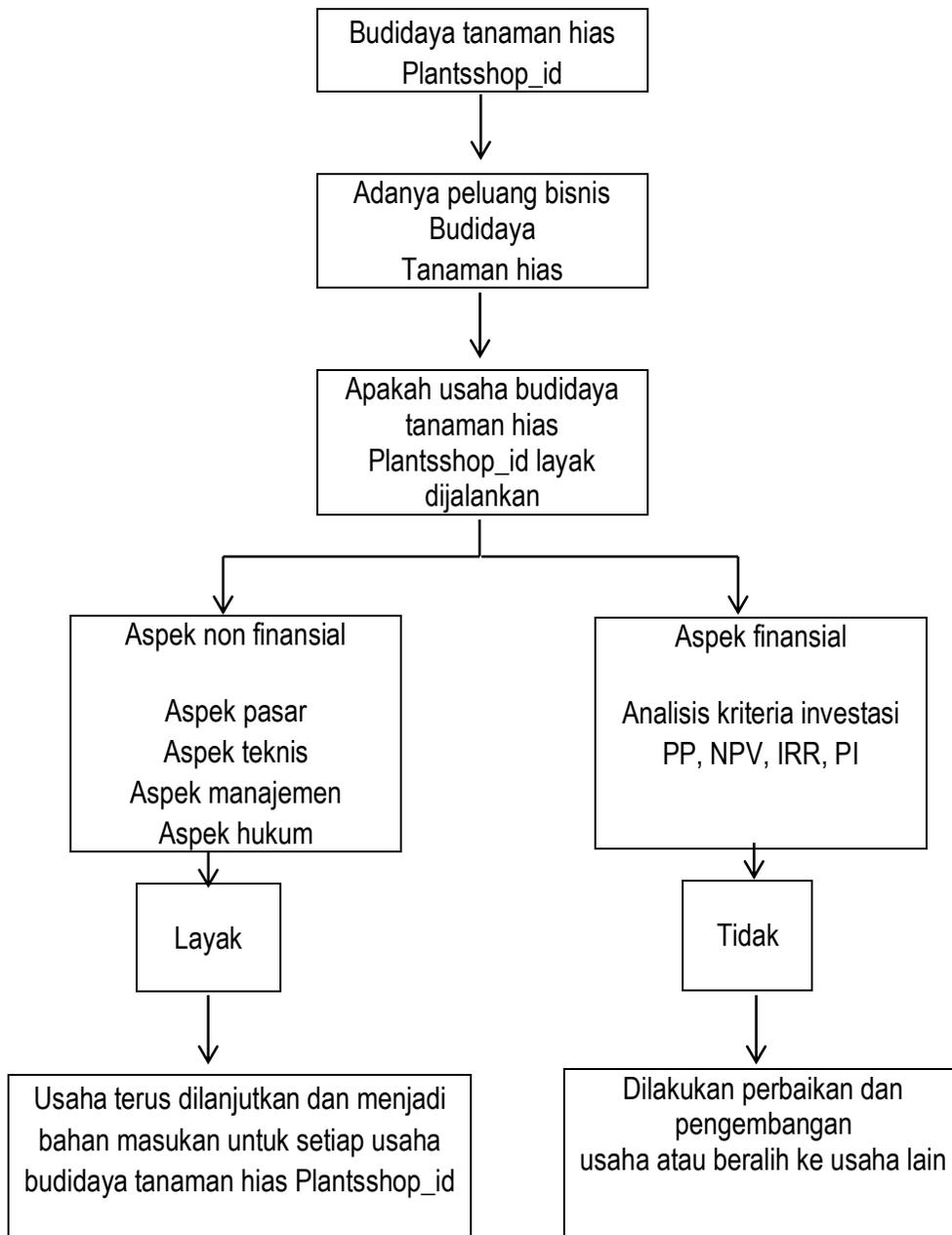
Peneliti	Judul	Hasil Penelitian
----------	-------	------------------

Imriani (2017)	Analisis kelayakan usaha tanaman di kota tarakan di kota tarakan studi kasus CV. Tunas Mulia Jaya	Data yang diperoleh dianalisis dengan menggunakan analisis kelayakan usaha. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa 1.Karakteristik tanaman hias terdiri dari tanaman hias bunga dan daun. 2. hasil analisis penerimaan usaha tanaman hias Rp. 25.695.000. dan pendapatan Rp.1.094.100, berdasarkan analisis kelayakan RCR secara umum nilai RCR usaha tanaman hias lebih dari satu (RCR=1,04) sehingga usaha ini dikatakan layak dan menguntungkan untuk diusahakan.
Lulu Holilah (2005)	analisi kelayakan usaha bunga potong pada pusat promosi dan pemasaran hasil pertanian dan hasil hutan rawa belong	Hasil analisis financial menunjukkan dilihat dari nilai NVP yang bernilai positif Rp. 4.383.996 di kios dan di los Rp.1.125.508. nilai IRR yang lebih dari tingkat suku bunga yang ditetapkan sehingga didapat nilai IRR di kios 22,93% dan 22,97% di los. dan payback periode yang kurang dari umur proyek yaitu di kios selama 1 tahun 3 bulan 14 hari dan di los 1 tahun 2 bulan 28 hari sehingga kelayakan Investasi dapat dipenuhi
Ratna Puspitasari (2019)	Studi kelayakan bisnis emping melinjo di kecamatan pekalongan lampung timur	Hasil penelitian menunjukkan home industry emping melinjo Berdasarkan dari aspek produksi sulitnya mencari bahan baku, aspek teknis proses produksi ini menggunakan alat yang sederhana, aspek keuangan biaya yang akan dikeluarkan serta dihasilkan untuk membuat sebuah usaha, aspek lingkungan menyebabkan kebisingan pada saat pembuatan emping melinjo, dan aspek hukum belum melakukan izin usaha di lokasi usaha menyatakan belum memenuhi studi kelayakan bisnis. Sedangkan dari aspek kesempatan kerja pemilik usaha membuka lapangan pekerjaan kepada masyarakat bagi ibu rumah tangga yang tidak memiliki pekerjaan (pengangguran), dan aspek pemasaran usaha emping melinjo potensi pasar yang ada masih sangat mendukung karena terbatasnya agen emping melinjo sehingga telah

		memenuhi studi kelayakan bisnis
--	--	---------------------------------

2.3 Kerangka berfikir

Dibawah ini adalah gambaran kerangka berfikir yang digunakan dalam penelitian ini.



Gambar 2.1 Kerangka Berfikir

BAB III

METODOLOGI PENELITIAN

3.1 Jenis penelitian

Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode penelitian eksploratif. menurut Suharsimi Arikunto (2010: 14), mengemukakan penelitian eksploratif merupakan penelitian yang berusaha menggali tentang sebab-sebab terjadinya sesuatu. Penelitian yang bersifat eksploratif juga berusaha menggali pengetahuan baru untuk mengetahui suatu permasalahan yang sedang atau dapat terjadi.

3.2 Data yang diperlukan

Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer dan data sekunder. Menurut Danang Sunyoto (2013:21), Data primer adalah data asli yang dikumpulkan sendiri oleh peneliti untuk menjawab masalah penelitiannya secara khusus dan data sekunder adalah data yang bersumber dari catatan yang ada pada perusahaan dan dari sumber lainnya.

Data primer dalam penelitian ini adalah data yang diperoleh dari pemilik usaha budidaya tanaman hias Plantsshop_id dengan menggunakan teknik wawancara secara mendalam dan observasi (pengamatan) langsung ditempat usaha. Sedangkan data sekunder dalam penelitian ini diperoleh dari laporan keuangan dan laporan penjualan serta literatur yang relevan seperti buku – buku, hasil penelitian terdahulu dan internet.

3.3 Tempat dan waktu penelitian

Penelitian ini dilakukan di Plantsshop_id jalan pasir tengen RT04/03 desa sukaharja kecamatan cijeruk, bogor. Yang merupakan salah satu wilayah pengembang dan pembudidaya tanaman hias. Lokasi penelitian ini dipilih secara *purposive*(sengaja). Dengan persetujuan pemilik usaha budidaya tanaman hias Plantsshop_id dari bulan maret 2023 sampai agustus 2023.

Tabel 3.1 Jadwal penyusunan penelitian

Deskripsi Kegiatan	Bulan Pelaksanaan																							
	Mar-23				Apr-23				Mei-23				Juni-23				Juli-2023				Agst-23			
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
Observasi awal	■																							
Pengajuan penelitian		■																						
Persiapan penelitian			■	■																				
Pengumpulan Data					■	■	■	■	■	■	■	■												
Pengolahan data													■											
Analisis dan evaluasi														■	■	■								
Penulisan laporan																	■	■	■	■				
seminar hasil																								■

3.4 Teknik pengumpulan data

Teknik pengumpulan data yang digunakan didalam penelitian ini adalah dengan metode wawancara dan observasi. Wawancara dan observasi juga merupakan salah satu teknik dalam pengumpulan data yang sangat lazim.

1. Daftar Pertanyaan

Dalam membuat pertanyaan untuk ditanyakan pada narasumber, kita bisa menggunakan kata tanya, seperti apa, siapa, bagaimana, mengapa, kapan dan dimana. disesuaikan dengan informasi apa yang ingin kita dapatkan.

2. Dokumentasi Visual

Suatu cara pengarsipan atau penyediaan dokumen visual seperti foto maupun video dengan tujuan untuk memberikan gambaran yang lebih jelas dan detail terhadap suatu kegiatan. Dalam dunia konstruksi keberadaan dokumentasi visual memiliki peranan yang sangat penting.

3.5 Alat analisis

Didalam penelitian ini alat analisis yang digunakan adalah aspek non-finansial diantaranya aspek pemasaran, aspek teknik dan produksi, aspek manajemen, aspek hukum/legalitas. Untuk aspek financial terdiri dari *Payback period* (PP), *Net present value* (NPV), *Internal rate of return* (IRR) dan *Profitability index* (PI).

Tabel 3.2 Data aspek Non – finansial dan financial

Aspek	Sub Aspek	Data yang diperlukan
Non Finansial	Pemasaran	1. Daftar Produk 2. Daftar Harga 3. Jalur Pemasaran
	Teknis	1. Data Pesanan 2. Sortasi 3. pengemasan 4. pemeliharaan
	Legalitas	1. Nomor pokok wajib pajak 2. Izin usaha dari lingkungan sekitar
	Manajemen	1. Rencana pengembangan usaha 2. Struktur organisasi
Finansial	<i>Payback Period</i> (PP) <i>Net Present Value</i> (NPV) <i>Internal Rate Of Return</i> (IRR) <i>Profitability Index</i> (NPV)	1. Laporan keuangan 1 tahun terakhir

3.5.1 Analisis Aspek Non-financial

A. Aspek Pasar/Pemasaran

Pada dasarnya, konsep pemasaran ini akan membantu sebuah bisnis dalam merencanakan strategi pemasarannya dengan tepat. Aspek pasar dalam studi kelayakan bisnis dan investasi membahas besarnya permintaan, penawaran dan harga. Permintaan dan penawaran dilakukan dengan menggunakan metode proyeksi selama beberapa tahun kedepan. tujuannya adalah untuk mengetahui seberapa besar tingkat penyerapan pasar (Freddy Rangkuti, 2012). Konsep Marketing Mix 4P yaitu:

1. Product (Produk)

Produk merupakan sesuatu yang dapat dijual oleh sebuah perusahaan baik itu berbentuk jasa, layanan, barang, atau produk digital. Ketika mengembangkan

sebuah produk, perlu memastikan terlebih dahulu apakah produk tersebut diinginkan atau dibutuhkan oleh pasar atau tidak. Selain itu, produk yang sobat jual juga harus bisa memberi solusi untuk masalah yang dihadapi oleh target konsumen

2. Price (Harga)

Price atau harga adalah biaya yang harus dikeluarkan oleh target konsumen untuk membeli atau menggunakan produk yang ditawarkan. harga yang ditetapkan tergantung dari nilai produk yang dapat dirasakan oleh konsumen. ketika produk memiliki harga yang rendah, maka produk dapat digunakan oleh lebih banyak konsumen, sedangkan harga yang tinggi akan menarik pelanggan yang mencari eksklusivitas.

3. Place (Tempat)

Place mengacu pada lokasi dimana konsumen dapat menemukan, menggunakan, mengakses atau membeli produk yang disediakan. selain berbentuk lokasi fisik seperti toko, kantor, pabrik, atau gudang, saat ini unsur place juga dapat berbentuk digital seperti media sosial, marketplace, website, dan lain-lain. ketika menentukan lokasin harus pula memikirkan dimana pelanggan berada. Jika kitamenjualnya secara digital, maka pikirkan platform apa yang sering digunakan oleh target pelanggan.

4. Promotion (Promosi)

Setelah menentukan product, price, dan place, sekarang adalah saatnya untuk strategi promosi. Promotion atau promosi adalah cara untuk mempromosikan produk sobat agar dapat menjangkau target market sehingga menghasilkan penjualan. promosi dapat menggunakan katalog, papan reklame, brosur, iklan TV, dan lain-lain. Namun karena perkembangan teknologi, banyak perusahaan yang memilih untuk menggunakan strategi promosi digital yaitu dengan menggunakan media sosial, website, iklan *pay per-click*, atau yang lain.

B. Aspek Hukum/Yuridis

Tujuan aspek hukum adalah untuk meneliti keabsahan, kesempurnaan, dan keaslian dari dokumen – dokumen yang dimiliki. Penelitian keabsahan dokumen dapat

dilakukan sesuai dengan lembaga yang mengeluarkan dan mengesahkan dokumen yang bersangkutan(Kasmir dan Jakfar, 2012:24). Ketentuan hukum untuk setiap Peraturan Pemerintah tentang usaha budidaya tanaman hias diatur dalam PP No. 18 2010. izin usaha merupakan salah satu faktor terpenting ketika kita memulai usaha. Dengan memiliki izin usaha, berarti usaha kita diakui secara sah dan tidak melanggar ketentuan yang sudah diatur oleh peraturan. Selain itu, dengan memiliki izin usaha, produk tanaman kita juga akan semakin dipercaya oleh konsumen. Persyaratan untuk mendapatkan izin usaha budidaya tanaman, yaitu:

1. Surat permohonan pengajuan
2. Surat kuasa apabila pengurusan diurus oleh orang lain
3. Fotokopi pemilik usaha
4. Fotokopi NPWP pemilik usaha
5. Peta lokasi
6. Fotokopi SITU
7. Fotokopi SIUP
8. Fotokopi TDP
9. Foto lokasi usaha
10. Hasil Analisis Mengenai Dampak Lingkungan
11. Pernyataan kesanggupan menerapkan sistem mutu tanaman

C. Aspek Teknik/Produksi

Merupakan suatu aspek yang berkaitan dengan proses pembangunan fisik usaha secara teknis dan pengoperasiannya setelah bangunan fisik selesai dibangun(Kamaluddin, 2004:27). Didalam aspek teknis atau Produksi, terdapat beberapa hal yang perlu diperhatikan, diantaranya yaitu:

1. Lokasi usaha
Lokasi merupakan tempat melayani konsumen. Dengan demikian, perlu dicari lokasi yang tepat sebagai tempat usaha.
2. Penentuan layout/tata letak
Penentuan layout perlu dilakukan secara cermat dengan mempertimbangkan faktor keamanan, kenyamanan, keindahan, efisiensi, biaya, dan fleksibilitas.

3. Teknologi yang digunakan

Teknologi yang digunakan harus sesuai dengan perkembangan teknologi saat ini dan yang akan datang, serta harus disesuaikan dengan luas produksi, supaya tidak terjadi kelebihan kapasitas.

4. Volume produksi

Volume produksi harus relevan dengan potensi pasar dan prediksi permintaan, sehingga tidak terjadi kelebihan atau kekurangan kapasitas. Volume operasi yang berlebihan akan menimbulkan masalah dalam penyimpanan, sedangkan volume produksi yang kurang akan menyebabkan hilangnya pelanggan.

5. Bahan baku dan bahan penolong

Bahan baku dan bahan penolong serta sumber daya yang diperlukan harus cukup tersedia. Persediaan tersebut harus sesuai dengan volume produksi.

6. Tenaga kerja

Meliputi jumlah tenaga kerja yang dibutuhkan dan kualifikasi yang sesuai dengan pekerjaan yang ada agar penyelesaian pekerjaan bisa lebih cepat, tepat dan hemat.

D. Aspek Manajemen

Tujuan dari aspek manajemen adalah memajemen atau mengatur proses perencanaan bisnis dalam mencapai keberhasilan. Aspek manajemen digunakan untuk meneliti kesiapan sumber daya manusia yang akan menjalankan usaha tersebut. Kemudian mencari bentuk struktur organisasi yang sesuai dengan usaha yang akan dijalankan (Kasmir dan Jakfar, 2004:12) hal – hal Pokok yang perlu diperhatikan dari aspek manajemen, yaitu:

1. Pengorganisasian (*Organizing*)

Pengorganisasian memudahkan seorang manajer untuk mengatur pengawasan. karena dalam tahap pengorganisasian tiap manajemen akan dibagi beberapa unit organisasi yang lebih kecil sesuai bidang pokok. pengorganisasian dapat dibuat dengan menentukan tugas apa yang akan dilakukan tiap organisasi, menentukan siapa yang akan bertanggung jawab atas tugas tersebut, serta bagaimana cara pengambilan keputusan pada tahap akhir pengerjaan organisasi tersebut.

2. Pelaksanaan (*Actuating*)

Fungsi dari pelaksanaan dalam aspek manajemen adalah :

1. Membuat seseorang melakukan pekerjaan dengan lebih baik
2. Mempengaruhi seseorang agar mau bertindak
3. Mendapatkan kesetiaan dari pimpinan, tugas, dan organisasi
4. Menanamkan rasa tanggung jawab
5. Mempertahankan kegiatan pelaksanaan

3. Pengendalian (*Controlling*)

Proses pengendalian dalam aspek manajemen adalah untuk menetapkan standar pelaksanaan dengan tujuan perencanaan, membandingkan kegiatan nyata dengan standar perencanaan, serta melakukan tindakan koreksi untuk menjamin bahwa sumber daya telah dilakukan secara efektif. fungsi pokok dari tahap pengendalian adalah sebagai berikut :

1. Mencegah terjadinya kesalahan dengan melakukan proses pengawasan
2. Memperbaiki apabila telah terjadi kesalahan
3. Mengatur proses dinamika organisasi
4. Menambah rasa tanggung jawab dalam setiap tim

3.5.2 Aspek Finansial

Analisis finansial adalah aspek yang digunakan untuk menilai keuangan perusahaan secara keseluruhan (Kasmir dan Jakfar, 2012:89). Aspek keuangan pada studi kelayakan bisnis digunakan untuk menilai keuangan perusahaan yang meliputi, perolehan sumber dana, estimasi pendapatan dan jenis investasi beserta biaya yang dikeluarkan selama investasi serta proyeksi laporan keuangan.

A. *Payback Period*(PP)

Adalah metode yang biasa digunakan oleh investor, profesional keuangan, dan bisnis untuk menghitung laba atas investasi. Metode *Payback Period*(PP) merupakan teknik penilaian terhadap jangka waktu (periode) pengembalian investasi suatu proyek atau bisnis (Kasmir & Jakfar, 2003:p101).

Dengan kata lain, *payback period* adalah jangka waktu yang diperlukan agar dana yang ditanamkan dalam suatu investasi dapat dilunasi seluruhnya. hal ini biasanya terjadi pada investor yang tidak menginginkan investasi dengan *payback period* yang

terlalu lama. dengan kata lain, perhitungan periode pengembalian digunakan investor untuk mengambil banyak keputusan.

Keunggulan metode Payback Period diantaranya:

1. Mengetahui kurun waktu pengembalian dana investasi
2. Memilih Proyek
3. Mudah dan sederhana
4. Mempertimbangkan segala resiko

Kelemahan metode *Payback Period*, diantaranya:

1. Mengabaikan nilai waktu dari uang
2. Tidak semua arus kas tertutup
3. Tidak realistis
4. Mengabaikan Profitabilitas

Rumus:

$$PP = \frac{\text{Nilai Investasi}}{\text{Kas masuk bersih}} \times 100\%$$

Keterangan :

PP = *Payback period*

B. Net Present Value(NPV)

Menurut Bambang Riyanto (2001:p126) mengemukakan bahwa *Net Present Value* adalah metode yang menghitung selisih antara nilai sekarang investasi dengan nilai sekarang penerimaan-penerimaan kas bersih di masa yang akan datang. *Net present value* atau NPV adalah metode yang populer digunakan untuk analisis keuangan dalam menentukan kelayakan investasi dalam suatu proyek atau bisnis. ini merupakan metode yang cukup akurat untuk mengetahui nilai investasi saat ini dari arus kas masa depan dibandingkan dengan investasi awal. NPV juga bisa diartikan sebagai perbedaan antara nilai investasi anda sekarang dari arus kas masuk dengan nilai dari arus kas keluar selama periode tertentu. teknik ini digunakan dalam perencanaan investasi dan penganggaran modal untuk mengukur profitabilitas proyek atau investasi, mirip tingkat pengembalian akuntansi. dengan NPV, Anda bisa tahu hasil yang Anda harapkan dari suatu investasi dan menerjemahkan pengembalian tersebut ke dalam nilai dolar saat ini.

bagi perusahaan, penting untuk mengambil keputusan penting yang melibatkan investasi modal yang sangat besar. sebuah perusahaan harus mengambil keputusan mengenai ekspansi bisnis dan investasi dengan sangat bijaksana.

penting untuk mengenali rumus perhitungan NPV agar bisa menentukan pendapatan proyek di masa depan. ingat bahwa rumusnya dapat bervariasi tergantung pada konsistensi dan jumlah arus kas yang Anda hadapi. rumus NPV investasi untuk proyek 12 bulan dengan arus kas tunggal.

Rumus:

$$\text{NPV} = [\text{Arus kas} / (1+i)^t] - \text{Investasi awal}$$

Keterangan:

i = tingkat diskon

t = jumlah masa waktu

Analisis kriteria investasi NPV menunjukkan positif atau layak dijalankan apabila nilai NPV lebih dari 0, sedangkan NPV menunjukkan negatif atau tidak layak dipilih jika nilai NPV kurang dari 0. kriteria investasi NPV biasanya digunakan untuk menghitung modal dalam melakukan analisis potensi keuntungan suatu proyek atau investasi yang akan dilakukan. jadi NPV ini digunakan untuk melihat perkiraan laba yang bisa didapatkan dari proyek, usaha, atau penanaman modal.

Data - data yang harus dipersiapkan dalam penghitungan NPV ini, diantaranya:

1. Investasi Awal

Disebut sebagai initial *cash flow*, merupakan variabel dari sejumlah dana untuk yang nantinya diinvestasikan ketika akan memulai bisnis atau modal sebagai usaha.

2. Aliran KAS

Aliran kas masuk bersih di masa mendatang atau *future net cash inflows*, yang nantinya diproyeksikan dana masuk seperti keuntungan di tahun pertama, hingga seterusnya.

3. Rate of Return Minimum

Data yang diinginkan, disimbolkan dengan huruf i dan disebut dengan diskonto yang merupakan persentase keuntungan untuk bisa diraih.

4. Jangka Waktu

Merupakan periode waktu sebagai interval waktu ketika adanya keuntungan masuk ke dalam sebuah usaha, seperti di tahun pertama, kedua dan ketiga hingga seterusnya.

C. Internal Rate Of Return(IRR)

Internal Rate of Return (IRR) adalah metode yang menghitung tingkat bunga yang menyamakan nilai sekarang investasi dengan nilai sekarang penerimaan-penerimaan kas bersih dimasa yang akan datang.(Sutrisno 2009 : 127).*Internal rate of return* atau IRR adalah indikator untuk mengetahui tingkat efisiensi dari sebuah investasi dan menyamakannya dengan nilai investasi saat ini berdasarkan penghitungan kas bersih di masa mendatang.

Dengan menggunakan indikator ini maka memungkinkan kita untuk menemukan titik impas dari sebuah investasi, cara membandingkan yaitu dengan tingkat kenaikan dengan waktu dan juga biaya pada saat kita menghitung menggunakan rumus IRR. cara menghitung IRR tentunya diperlukan rumus IRR agar hasil yang didapatkan bisa valid dan akurat. Nantinya, menghitung IRR juga akan memperoleh net present value atau $NPV = 0$. Untuk bisa memperoleh hasil akhir IRR, kita harus mencari discount rate yang menghasilkan NPV positif. Inilah mengapa dibutuhkan rumus IRR dalam perhitungannya.

Rumus:

$$IRR = i_1 + \frac{NPV_1}{NPV_1 - NPV_2} (i_2 - i_1)$$

Keterangan:

IRR = Internal Rate of Return

CF_n = Arus kas

i_1 = Tingkat Diskonto yang menghasilkan NPV+

i_2 = Tingkat Diskonto yang menghasilkan NPV –

NPV 1 = Net Present Value positif

NPV 2 = Net Present Value Negatif

Kriteria penilaiannya adalah:

- a. Apabila IRR lebih tinggi dibandingkan tingkat discount rate, proyeknya layak untuk dilaksanakan.

- b. Apabila IRR lebih rendah dibandingkan tingkat discount rate, proyeknya sebaiknya ditolak.

D. Profitability Index(PI)

Menurut Sutrisno (2009 : 128) *Profitability Index* yaitu untuk menghitung perbandingan antara *present value* dan penerimaan dengan *present value* dari investasi. *Profitability Index* (PI) adalah sebuah metode pendekatan yang hampir sama dengan NPV. Jika NPV menghitung berapa rupiah kelebihan present value cash inflow di atas present value initial investment, sedangkan PI mengukur present value untuk setiap rupiah yang diinvestasikan.

Rumus:

$$\text{PI} = \frac{\text{Nilai aliran kas masuk}}{\text{Nilai Investasi}}$$

Kriteria penilaian untuk metode Profitability Index (PI) adalah sebagai berikut :

- a. Apabila Profitability Index (PI) lebih besar (>) dari 1 maka investasi diterima.
- b. Apabila Profitability Index (PI) lebih kecil (<) dari 1 maka investasi ditolak.

