

## **BAB III**

### **METODOLOGI PENELITIAN**

#### **3.1 Jenis Penelitian**

Metode penelitian yang digunakan didalam penelitian ini adalah metode penelitian Eksploratif. Metode penelitian eksploratif adalah metode penelitian yang digunakan untuk mencari ide – ide atau hubungan – hubungan baru dari fenomena - fenomena tertentu. Peneliti berusaha mencari hubungan gejala gejala yang hendak diteliti dan mencoba mengetahui bentuk dari hubungan tersebut.

#### **3.2 Data Yang Diperlukan**

Dalam penelitian ini data yang digunakan oleh peneliti adalah data primer dan data sekunder.

##### **1. Data Primer**

Adalah data yang langsung diperoleh dari sumber pertama. Data dikumpulkan dengan cara mencari informasi secara langsung ke lapangan. Salah satu ciri khas data primer adalah data tersebut dikumpulkan sendiri dan digunakan sendiri oleh peneliti. Dalam penelitian ini data primernya adalah data yang diperoleh langsung dari pemilik usaha budidaya tanaman hias Plantsshop\_id dengan menggunakan teknik wawancara secara mendalam dan observasi (pengamatan) langsung ditempat usaha.

##### **2. Data Sekunder**

Adalah data yang telah ada atau telah dikumpulkan oleh orang atau instansi lain dan siap digunakan oleh orang ketiga. Biasanya data sekunder dikumpulkan orang atau instansi tertentu dengan maksud tertentu. Data sekunder dapat digunakan oleh setiap orang untuk maksud tertentu. Dalam tulisan – tulisan ilmiah seperti majalah, buku – buku, skripsi, tesis atau disertasi. 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**

Lokasi penelitian ini dilakukan di tempat Plantsshop\_id jalan Pasir Tengah RT 04/03 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 Februari 2024 sampai Juli 2024.

**Tabel 3.1 Jadwal penyusunan penelitian**

Deskripsi Kegiatan	Bulan Pelaksanaan																							
	Feb-24				Mar-24				Apr-24				Mei-24				Juni-2024				Juli-24			
	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																								■

Sumber: Rencana penelitian (2024)

### 3.4 Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data yang digunakan didalam penelitian ini adalah dengan teknik metode Wawancara, Observasi dan Dokumentasi.

#### 1. Wawancara

Adalah metode komunikasi langsung antara pewawancara dengan yang diwawancarai. Menggunakan pertanyaan secara lisan kepada pemilik usaha tanaman hias Plantsshop\_id sebagai Narasumber.

#### 2. Observasi

Adalah salah satu cara lain yang dapat digunakan untuk mengumpulkan informasi. yang diamati adalah orang yang dapat memberikan informasi. Tujuan observasi atau pengamatan langsung yaitu untuk mengetahui objek yang diteliti dan lokasi penelitian.

#### 3. Dokumentasi

Berkaitan dengan pengumpulan data dengan menggunakan sumber – sumber sekunder atau peristiwa yang sudah berlalu. Biasanya berupa bentuk tulisan, bentuk gambar atau karya monumental orang lain. Tujuan dari dokumentasi itu sendiri adalah untuk mencari data berupa catatan, transkrip, buku – buku, agenda dan lainnya.

### 3.5 Alat Analisis

Didalam penelitian ini alat analisis yang digunakan berdasarkan aspek non-finansial diantaranya aspek hukum, aspek pasar dan pemasaran, aspek teknis dan operasi, aspek manajemen SDM, aspek ekonomi sosial/budaya dan, aspek lingkungan hidup (AMDAL). Sedangkan untuk aspek finansial yaitu aspek keuangan dengan kriteria investasi meliputi *Payback period* (PP), *Net Present Value* (NPV), *Internal Rate of Return* (IRR), dan *Profitability Index* (PI).

**Tabel 3.2 Alat Analisis**

ASPEK	SUB ASPEK	ALAT ANALISIS
NON FINANSIAL	ASPEK HUKUM	1. Jenis Badan Usaha
		2. Jenis Izin Usaha
	Aspek Pemasaran	1. STP
		2. <i>Marketing Mix</i> 4P
	Aspek Teknis	1. Proses Produksi
		2. Layout Usaha
		3. Lokasi usaha
Aspek Manajemen SDM	1. Analisis Jabatan	
	2. <i>Job Description</i>	
	3. Kompensasi	
Aspek Ekonomi & Sosial/budaya	1. Dampak yang timbul	
Aspek AMDAL	1. Dampak yang ditimbulkan	
ASPEK FINANSIAL	Aspek Keuangan	1. <i>Payback Period</i> (PP)
		2. <i>Net Present Value</i> (NPV)
		3. <i>Internal Rate Of Return</i> (IRR)
		4. <i>Profitability Index</i> (PI)

Sumber: Penelitian (2024)

#### 3.5.1 Analisis Aspek non Finansial

Teknik analisis Non Finansial pada penelitian ini meliputi Aspek hukum, aspek pasar dan pemasaran, aspek teknik/operasi, aspek manajemen sumber daya manusia dan aspek dampak lingkungan hidup.

##### 1. Aspek Hukum

Pada umumnya untuk memulai studi kelayakan suatu usaha dimulai dari aspek hukum, walaupun pada kenyataannya banyak yang melakukannya dari segi aspek lain. Tujuan dari adanya aspek hukum ini adalah untuk meneliti keabsahan, kesempurnaan dan keaslian dari dokumen – dokumen yang dimiliki. Penelitian ini sangat penting sekali mengingat sebelum usaha tersebut akan dijalankan, segala prosedur yang berkaitan dengan izin – izin atau berbagai persyaratan lainnya harus terlebih dahulu sudah terpenuhi.

## **A. Jenis – jenis badan hukum usaha**

Di Indonesia jenis badan hukum sangat beragam mulai dari perseorangan, firma sampai kepada bentuk koperasi. Dalam praktiknya jenis badan hukum yang ada di Indonesia adalah sebagai berikut:

### 1. Perseorangan

Merupakan perusahaan yang dimiliki oleh perseorangan (hanya orang). Untuk mendirikan sebuah perusahaan jenis perseorangan sangatlah sederhana dan tidak memerlukan persyaratan khusus sebagaimana bentuk badan hukum lainnya.

### 2. Firma (Fa)

Merupakan perusahaan yang didirikan oleh dua orang atau lebih dan menjalankan perusahaan atas nama perusahaan. Jenis kepemimpinan firma berada sepenuhnya ditangan pemilik sekaligus bertanggung jawab terhadap segala risiko yang mungkin timbul dikemudian hari.

### 3. Perseroan Komanditer (*Commanditaire Vennotschap*)

Lebih dikenal dengan istilah CV, merupakan persekutuan yang didirikan atas dasar kepercayaan. Tujuan pendirian CV adalah guna memberikan peluang bagi perseorangan untuk ikut menanamkan modalnya dengan tanggung jawab terbatas.

### 4. Perseroan Terbatas (PT)

Merupakan badan hukum perusahaan yang paling banyak digunakan dan banyak diminati oleh para pengusaha. Kelebihannya antara lain luasnya bidang usaha yang dimiliki, kewenangan dan tanggung jawab yang dimiliki.

### 5. Perusahaan Negara

Merupakan perusahaan yang didirikan berdasarkan undang – undang. Untuk mendirikan PN modalnya adalah atas kekayaan negara yang telah dipisahkan dan tidak dipisahkan atas saham.

### 6. Perusahaan Daerah

Merupakan perusahaan yang didirikan dengan suatu peraturan daerah. Modalnya seluruh atau sebagian besar pemerintah daerah .

### 7. Yayasan

Merupakan badan usaha yang tidak bertujuan untuk mencari keuntungan dan lebih menekankan jenis usahanya kepada tujuan sosial. Modal usaha ini berasal dari sumbangan, wakaf, hibah atau sumbangan lainnya.

## 8. Koperasi

Merupakan badan usaha yang beranggotakan orang – orang atau badan hukum koperasi, dan kegiatannya sendiri berlandaskan prinsip koperasi. Untuk mendirikan koperasi jumlah anggota minimal 20 orang. Tujuan koperasi sendiri adalah untuk membangun dan mengembangkan potensi kemampuan ekonomi masyarakat pada umumnya.

### **B. Jenis – Jenis Izin Usaha**

Sebelum menjalankan kegiatan usaha, suatu instansi memerlukan berbagai dokumen sebagai penunjang beserta izin – izin lainnya. Dokumen dan izin – izin ini sangat diperlukan tujuannya untuk melindungi kepentingan perusahaan itu sendiri dari berbagai hal yang tidak diinginkan dikemudian hari. Dokumen dan izin – izin ini juga diperlukan oleh instansi tertentu. Sebagai data untuk melakukan berbagai pengawasan terhadap jalannya usaha tersebut dari berbagai penyimpangan yang mungkin terjadi dikemudian hari.

Terdapat beberapa izin dalam praktiknya. Banyaknya izin dan jenis – jenis yang dibutuhkan tergantung dari jenis usaha yang akan dijalankan. Adapun izin usaha tersebut adalah:

1. Tanda Daftar Perusahaan (TDP)
2. Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP)
3. Izin – izin usaha. Bagi pemilik usaha izin – izin usaha harus segera diurus sesuai dengan jenis bidang usaha tersebut. Izin – izin tersebut antara lain:
  - a. Surat izin usaha perdagangan (SIUP)
  - b. Surat izin usaha industri (SIUI)
  - c. Izin usaha tambang
  - d. Izin usaha perhotelan dan pariwisata
  - e. Izin usaha farmasi dan rumah sakit
  - f. Izin usaha peternakan dan pertanian
  - g. Izin domisili, dimana perusahaan/lokasi proyek berada
  - h. Izin gangguan
  - i. Izin mendirikan bangunan (IMB)
  - j. Izin tenaga kerja asing jika perusahaan menggunakan tenaga kerja asing.
4. Izin – izin lainnya. Keabsahan dokumen ini meliputi:
  - a. Bukti diri (KTP atau SIM)
  - b. Sertifikat tanah

- c. Bukti kepemilikan kendaraan bermotor (BPKB)
- d. Surat tanah atau sertifikat lainnya yang dianggap perlu

## 2. Aspek Pasar/Pemasaran

Dalam kaitannya dengan studi kelayakan suatu usaha atau proyek, aspek pasar dan pemasaran merupakan salah satu aspek yang paling penting. Hal ini disebabkan karena aspek pasar dan pemasaran sangat menentukan hidup matinya suatu perusahaan.

Pasar dan pemasaran merupakan dua sisi yang tidak dapat dipisahkan satu sama lain. Pasar dan pemasaran memiliki tingkat ketergantungan yang tinggi dan saling mempengaruhi satu sama lainnya. Dengan kata lain, setiap ada kegiatan pasar selalu diikuti oleh pemasaran dan setiap kegiatan pemasaran adalah untuk mencari atau menciptakan pasar (Kasmir dan Jakfar 2020:43).

### A. Segmentasi Pasar, Pasar Sasaran dan Posisi Pasar

Diperlukan strategi bersaing yang tepat agar investasi atau bisnis yang dijalankan dapat berhasil dengan baik. Unsur strategi persaingan ini sering disebut STP yaitu segmentasi pasar (*segmentation*), menetapkan pasar sasaran (*Targetting*) dan menentukan posisi pasar (*positioning*).

#### 1. Segmentasi Pasar

Artinya membagi pasar menjadi beberapa kelompok pembeli yang berbeda yang mungkin memerlukan atau marketing mix yang berbeda pula. Untuk melakukan segmentasi pasar terdiri dari beberapa variabel yang harus diperhatikan. Variabel utama yang harus dilakukan untuk menentukan segmentasi pasar konsumen menurut Philip Kotler, yaitu:

- a. Segmentasi berdasarkan geografis terdiri dari bangsa, provinsi, kabupaten, kecamatan dan iklim.
- b. Segmentasi berdasarkan demografis terdiri dari umur, jenis kelamin, ukuran keluarga, daur hidup keluarga, pendapatan, pekerjaan, pendidikan, agama, ras, dan kebangsaan.
- c. Segmentasi berdasarkan psikologis terdiri dari kelas sosial, gaya hidup dan karakteristik kepribadian
- d. Segmentasi berdasarkan perilaku terdiri dari pengetahuan, sikap kegunaan dan tanggung jawab terhadap suatu produk.

## 2. Pasar Sasaran

Setelah segmentasi pasar selesai dilakukan, maka terdapat beberapa segmen yang layak untuk digarap karena dianggap potensial. Menetapkan pasar sasaran adalah mengevaluasi keaktifan setiap segmen, kemudian pilih salah satu segmen pasar atau lebih untuk dilayani. Hal – hal untuk menetapkan pasar sasaran meliputi:

- a. Evaluasi segmen pasar.
- b. Memilih segmen pasar.

## 3. Posisi Pasar

Menentukan posisi pasar yaitu menentukan posisi yang kompetitif untuk produk atau suatu pasar. Tujuan penetapan posisi pasar ini adalah untuk membangun dan mengkomunikasikan keunggulan bersaing produk yang dihasilkan ke dalam benak konsumen. Strategi penentuan posisi pasar, meliputi:

- a. Atas dasar atribut (harga murah atau mahal).
- b. Kesempatan penggunaan.
- c. Menurut kelas pengguna.
- d. Langsung menghadapi pesaing.
- e. kelas produk.

## **B. Strategi Bauran Pemasaran (*Marketing mix*) 4P**

Setelah strategi bersaing dan unsur segmentasi, target dan posisi pasar (STP) ditetapkan, maka selanjutnya perlu diselaraskan dengan kegiatan pemasaran lainnya seperti strategi bauran pemasaran (*marketing mix*). Adapun strategi bauran pemasaran 4P tersebut yaitu:

### 1. Produk (*Product*)

Produk adalah sesuatu yang dapat memenuhi kebutuhan dan keinginan konsumen. Produk dapat berupa barang (benda berwujud) dan jasa.

### 2. Harga (*Price*)

Harga merupakan salah satu aspek penting dalam kegiatan *marketing mix*. harga merupakan sejumlah uang yang diserahkan dalam pertukaran untuk mendapatkan suatu barang atau jasa. Harga Terdapat beberapa metode penetapan harga yang sering digunakan yaitu:

- a. Penetapan berdasarkan biaya (*Cost plus pricing, Mark up*).
- b. *Break even pricing* (BEP).
- c. *Perceived value pricing*.

### 3. Lokasi (*Place*)

Penentuan lokasi dan distribusi beserta sarana dan prasarana pendukung menjadi hal yang sangat penting, mengapa demikian karena disebabkan agar konsumen mudah menjangkau setiap lokasi yang ada serta mendistribusikan barang atau jasa.

### 4. Promosi (*Promotion*)

Kegiatan ini merupakan kegiatan yang sama pentingnya dengan ketiga kegiatan diatas baik produk, harga dan lokasi/distribusi. Ada 4 macam sarana promosi yang dapat digunakan antara lain:

- a. Periklanan.
- b. Promosi penjualan.
- c. Publisitas.
- d. Penjualan pribadi.

## **3. Aspek Teknik/Operasi**

Analisis dari aspek ini adalah menilai kesiapan perusahaan dalam menjalankan usahanya. Penilaian terhadap aspek ini sangat penting dilakukan sebelum perusahaan dijalankan. hal – hal yang perlu diperhatikan dalam menjalankan aspek teknis/ operasi ini diantaranya adalah tata letak (*Layout*) dan penentuan lokasi usaha.

### 1. *Layout*

Penentuan *layout* untuk usaha yang akan didirikan juga harus mempertimbangkan banyak faktor. Tidak kalah pentingnya adalah penyusunan peralatan mesin didalam gedung tersebut. Pilihan yang ada apakah proses *layout* atau produk *layout*. Penilaian ini tentunya tidak dilakukan secara serampangan, akan tetapi dengan mempertimbangkan faktor – faktor seperti produk yang dihasilkan atau ragam produk.

### 2. Lokasi usaha

Diperlukan pertimbangan yang matang, pemilihan lokasi usaha terdiri dari lokasi untuk kantor pusat, kantor cabang, gudang, dan pabrik. Dengan pertimbangan yang matang apakah lokasi usaha dekat dengan bahan baku, dekat dengan pasar atau dekat dengan konsumen.



#### **4. Aspek Manajemen SDM**

Aspek ini merupakan aspek yang cukup penting dianalisis untuk kelayakan suatu usaha. Baik menyangkut masalah SDM maupun menyangkut rencana perusahaan secara keseluruhan haruslah disusun sesuai dengan tujuan perusahaan tentnunya. Manajemen sumber daya manusia merupakan suatu konsep yang bertalian dengan kebijaksanaan, prosedur, dan praktik bagaimana mengelola orang dalam perusahaan untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan.

Aspek manajemen sumber daya manusia dapat dijabarkan dalam fungsi manajerial yang meliputi perencanaan, pengorganisasian, pengarahan, dan pengawasan. Sedangkan fungsi operatifnya meliputi analisis jabatan, perencanaan sdm, pengadaan tenaga kerja, kompensasi, pengembangan, integrasi dan pemutusan hubungan kerja.

#### **5. Aspek Ekonomi & Sosial/Budaya**

Setiap usaha yang dijalankan. tentunya akan memberikan dampak yang positif dan negatif. Dampak positif dan negatif ini akan dapat dirasakan oleh berbagai pihak, baik bagi pengusaha itu sendiri, pemerintah, ataupun masyarakat luas. Bagi masyarakat adanya investasi ditinjau dari aspek ekonomi adalah akan memberikan pelunag untuk meningkatkan pendapatannya.

Lebih dari itu yang terpenting adalah ada yang mengelola dan mengatur sumber daya alam yang belum terjamah. Dampak positif dari aspek sosial/budaya bagi masyarakat secara umum adalah tersedianya sarana dan prasarana yang dibutuhkan, seperti pembangunan jalan, jembatan, listrik, dan sarana lainnya. Jadi, dalam aspek ekonomi dan sosial/budaya yang perlu ditelaah apakah jika usaha tau proyek yang dijalankan akan memberikan manfaat secara ekonomi dan sosial kepada berbagai pihak atau sebaliknya. Diharapkan dari aspek ekonomi dan sosial/budaya, yang akan dijalankan memberikan dampak positif yang lebih banyak.

##### **A. Dampak Yang Timbul**

Secara garis besar dampak dari aspek ekonomi dengan adanya suatu investasi, antara lain:

1. Dapat meningkatkan ekonomi rumah tangga melalui:
  - a. Peningkatan tingkat pendapatan keluarga. Dengan adanya suatu investasi akan memberikan peningkatan kepada masyarakat. Terutama bagi mereka yang dapat

diterima bekerja dilokasi misalnya pabrik maupun mereka yang bekerja di luar lokasi pabrik dengan cara berdagang atau lainnya.

- b. Perubahan pola nafkah. Di beberapa wilayah kehadiran pabrik atau usaha akan mengubah pola hidup masyarakat. Misalnya, semula masyarakat hidup dari pertanian, dengan kehadiran pabrik banyak yang beralih profesi menjadi karyawan pabrik.
  - c. Adanya pola nafkah ganda. Bagi masyarakat di sekitar lokasi usaha di samping tetap mempertahankan pekerjaan semula seperti bertani, mereka juga bekerja sebagai karyawan, sehingga memperoleh penghasilan ganda.
  - d. Tersedianya jumlah ragam produk barang dan jasa di masyarakat. Sehingga masyarakat punya banyak pilihan untuk produk yang diinginkan. Banyaknya ragam produk dan jasa pada akhirnya akan meningkatkan persaingan.
  - e. Membuka kesempatan bagi masyarakat sekealigus mengurangi pengangguran, karena setiap proyek/usaha baru yang akan didirikan pasti akan membutuhkan tenaga kerja tambahan dan hal ini tentu saja akan membuka peluang bagi tenaga kerja belum mendapatkan pekerjaan atau masih menganggur.
  - f. Tersedianya sarana dan prasarana dengan dibukanya suatu proyek atau usaha. Dapat pula memberikan fasilitas bagi masyarakat luas maupun pemerintah seperti dibangunnya jalan raya, listrik, telepon, sekolah, rumah ibadah, rumah sakit, pusat perbelanjaan, dan sarana hiburan.
2. Menggali, mengatur, dan menggunakan ekonomi sumber daya alam melalui:
- a. Pemilikan dan penggunaan sumber daya alam yang teratur, artinya kepemilikan diatur berdasarkan luas lahan, jangan sampai masyarakat kehilangan kesempatan.
  - b. Penggunaan lahan yang efisien dan efektif, penggunaan lahan yang benar – benar memberikan manfaat kepada berbagai pihak.
  - c. peningkatan nilai tambah sumber daya alam.
  - d. Peningkatan sumber daya alam lainnya yang belum terjamah, terutama untuk wilayah – wilayah yang masih terisolasi.
3. Meningkatkan perekonomian pemerintah baik lokal maupun regional melalui:
- a. Menambah peluang dan kesempatan kerja dan berusaha bagi masyarakat.
  - b. Memberikan nilai tambah bagi proses manufaktur.
  - c. Menambah jenis dan jumlah aktivitas ekonomi nonformal di masyarakat.
  - d. pemerataan pendistribusian pendapatan.

- e. menimbulkan efek ganda ekonomi.
  - f. peningkatan produk domestik regional bruto (PDRB).
  - g. Peningkatan pendapatan asli daerah (PAD).
  - h. Menambah pusat – pusat pertumbuhan ekonomi di daerah tertentu.
  - i. Menyediakan fasilitas umum yang sangat dibutuhkan masyarakat.
  - j. Menghemat devisa apabila produk dan jasa yang dihasilkan apabila dapat mengurangi pemakaian impor dan jasa dari luar negeri.
  - k. Memperoleh pendapatan berupa pajak dari sumber – sumber yang dikelola oleh perusahaan. Baik dari pendapatan penjualan maupun dari pajak lainnya.
4. Pengembangan wilayah.
- a. Meningkatkan pemerataan pembangunan (dengan prioritas pembangunan tertentu). Biasanya untuk proyek tertentu pemerintah menetapkan wilayah atau daerah tertentu yang hanya boleh dibuka.
  - b. Meningkatkan persatuan dan kesatuan bangsa, dimana setiap adanya proyek baru biasanya berdatangan tenaga kerja dari berbagai wilayah.
  - c. terbuka lingkungan pergaulan dengan adanya pembukaan suatu wilayah tentu akan mengundang pendatang dari daerah lain, sehingga dengan demikian dapatlah terbina lingkungan pergaulan antar berbagai suku bangsa yang ada di indonesia.
  - d. Membuka isolasi wilayah dan cakrawala bagi penduduk. Daerah yang tadinya terpencil akan menjadi terbuka.

Adapun dampak sosial dengan adanya suatu proyek atau investasi antara lain:

1. Adanya perubahan demografi melalui terjadinya:
  - a. Perubahan struktur penduduk menurut kelompok umur, jenis kelamin, mata pencaharian, pendidikan, dan agama.
  - b. Perubahan tingkat kepadatan penduduk.
  - c. Pertumbuhan penduduk, tingkat kelahiran, tingkat kematian bayi, dan pola migrasi.
  - d. Perubahan komposisi tenaga kerja baik tingkat partisipasi angkatan kerja maupun tingkat pengangguran.
2. Perubahan budaya yang meliputi terjadinya:
  - a. Kemungkinan perubahan kebudayaan melalui perubahan adat istiadat, nilai, dan norma budaya setempat.

- b. Terjadinya proses sosial baik proses asosiatif/kerja sama, proses disosiatif konflik sosial, akulturasi, asimilasi, dan integrasi maupun sosial lainnya.
  - c. Perubahan pranata sosial/kelembagaan masyarakat di bidang ekonomi seperti (hak wilayah), pendidikan, agama, dan keluarga.
  - d. Perubahan warisan budaya seperti perusakan situs purbakala maupun cagar budaya.
  - e. Perubahan pelapisan sosial berdasarkan pendidikan, ekonomi, pekerjaan, dan kekuasaan.
  - f. Perubahan kekuasaan dan kewenangan melalui kepemimpinan formal dan informal mekanisme pengambilan keputusan di kalangan individu yang dominan, pergeseran nilai kepemimpinan.
  - g. Perubahan sikap dan persepsi masyarakat terhadap rencana usaha dan/atau kegiatan.
  - h. Kemungkinan terjadinya tingkat kriminalitas dan konflik antara warga asli dan pendatang.
  - i. Perubahan adaptasi ekologis.
3. Perubahan kesehatan masyarakat meliputi terjadinya
- a. Perubahan parameter lingkungan yang diperkirakan terkena dampak rencana pembangunan dan berpengaruh terhadap kesehatan.
  - b. Perubahan prose dan potensi terjadinya pencemaran.
  - c. Perubahan potensi besarnya dampak timbulnya penyakit, seperti peningkatan angka kesakitan dan angka kematian.
  - d. Perubahan karakteristik spesifik penduduk yang berisiko terjadi penyakit.
  - e. perubahan sumber daya kesehatan masyarakat.
  - f. Perubahan kondisii sanitasi lingkungan.
  - g. Perubahan status gizi masyarakat.
  - h. Perubahan kondisi lingkungan yang dapat mempermudah proses penyebaran penyakit.

Dapat disimpulkan bahwa dalam aspek ekonomi komponen yang penting untuk ditelaah di antaranya:

1. Ekonomi rumah tangga (tingkat pendapatan, pola nafkah, dan pola nafkah ganda).
2. Ekonomi sumber daya alam (pola pemilikan dan penguasaan sumber daya alam, pola penggunaan lahan, nilai tanah sumber daya alam, dan sumber daya alam lainnya).

3. Perubahan lokal dan regional (kesempatan kerja dan berusaha, memberikan nilai tambah dan proses manufaktur, jenis, dan jumlah aktivitas ekonomi nonformal, distribusi pendapatan, efek ganda ekonomi produk domestik regional bruto (PDRB), pendapatan asli daerah (PAD), pusat – pusat pertumbuhan ekonomi, fasilitas umum, fasilitas sosial, dan aksesibilitas wilayah).

Adapun komponen sosial yang penting untuk ditelaah di antaranya:

1. Komponen Demografi

- a. Struktur penduduk.
- b. Tingkat kepadatan penduduk.
- c. Pertumbuhan penduduk.
- d. Tenaga kerja.

2. Komponen Budaya

- a. Kebudayaan (adat istiadat, nilai, dan norma budaya).
- b. Proses sosial.
- c. Warisan budaya (situs purbakala, cagar budaya).
- d. Sikap dan persepsi masyarakat terhadap rencana usaha dan/atau kegiatan.

3. Kesehatan masyarakat

- a. Parameter lingkungan yang diperkirakan terkena dampak rencana pembangunan dan berpengaruh terhadap kesehatan.
- b. Proses dan potensi terjadinya pencemaran.
- c. Potensi besarnya dampak timbulnya penyakit (angka kesakitan dan angka kematian).
- d. Kondisi lingkungan yang dapat memperburuk proses penyebaran penyakit.

## **5. Aspek Dampak Lingkungan Hidup (AMDAL)**

Merupakan salah satu aspek yang sangat penting untuk diteliti sebelum suatu usaha atau investasi dijalankan. Lingkungan hidup ditelaah untuk mengetahui dampak yang ditimbulkan baik dampak negatif maupun dampak yang bersifat positif. Amdal secara khusus meliputi dampak lingkungan di sekitarnya, baik di dalam usaha maupun diluar usaha yang dijalankan.

Adapun komponen lingkungan hidup yang harus dipertahankan dan dijaga kelestariannya antara lain:

1. Hutan lindung, hutan konservasi, dan cagar biosfer.
2. Sumber daya manusia.

3. Keanekaragaman hayati.
4. Kualitas udara.
5. Warisan alam dan budaya.
6. Kenyamanan lingkungan hidup.
7. Nilai – nilai budaya yang selaras dengan lingkungan hidup.

#### **A. Dampak Yang Ditimbulkan**

Dengan adanya kegiatan usaha atau investasi, maka komponen lingkungan hidup di atas secara otomatis akan berubah dengan menimbulkan berbagai dampak terutama dampak negatif yang sangat tidak diinginkan dan sebisa mungkin dihindari. Berikut ini adalah dampak negatif yang kemungkinan akan timbul, jika tidak dilakukan AMDAL secara baik dan benar yaitu sebagai berikut:

1. Terhadap tanah dan kehutanan
  - a. Menjadi tidak subur, gersang, atau tandus, merugikan sektor pertanian.
  - b. Berkurang jumlahnya, jika terjadi pengerukan atau hilang seperti sektor pertambangan.
  - c. Terjadi erosi dan banjir dikarenakan hutan yang ada di sekitar proyek ditebang dengan tidak teratur.
  - d. Pembabatan hutan yang tidak terencana akan merusak lingkungan.
  - e. Punahnya keanekaragaman hayati, baik flora maupun fauna.
2. Terhadap Air
  - a. Berubah warna, sehingga tidak dapat digunakan lagi untuk keperluan sekitar.
  - b. Berubah rasa, sehingga menjadi berbahaya untuk dijadikan air minum dan mengandung zat berbahaya.
  - c. Berbau busuk atau menyengat.
  - d. Mengering, dikarenakan proyek menggunakan air sungai atau tanah.
  - e. Matinya binatang air dan tanaman di sekitar lokasi.
  - f. Menimbulkan berbagai penyakit akibat pencemaran terhadap air.
3. Terhadap Udara
  - a. Udara di sekitar lokasi menjadi berdebu
  - b. Dapat menimbulkan radiasi yang tidak dapat dilihat mata seperti proyek bahan kimia.
  - c. Untuk proyek tertentu menimbulkan suaraa berisik sehingga mengganggu lingkungan sekitar.

- d. Menimbulkan aroma yang tidak sedap seperti berbau tajam, menyengat maupun busuk.
  - e. Menimbulkan suhu udara yang panas akibat keluaran industri tertentu.
4. Terhadap Manusia
- a. Menimbulkan berbagai penyakit terhadap karyawan dan masyarakat sekitar.
  - b. Berubahnya budaya dan perilaku masyarakat akibat berubahnya struktur penduduk.
  - c. Rusaknya adat istiadat setempat.

### **3.5.2 Analisis Aspek Finansial**

Teknik analisis finansial pada penelitian ini adalah aspek keuangan. Berbagai bidang bisnis/usaha sudah pasti memerlukan sejumlah modal (uang). Digunakan untuk membiayai suatu bisnis atau proyek. hingga modal kerja. Mulai dari biaya pra investasi, biaya investasi sampai modal kerja.

#### **1. Aspek Keuangan**

Untuk memenuhi kebutuhan investasi, modal dapat dicari dari berbagai sumber dana yang ada. Dalam praktiknya pembiayaan suatu usaha bersumber dari sumber dana yang diperoleh secara gabungan antara modal sendiri dan pinjaman. Penggunaan masing masing modal tergantung dengan tujuan penggunaan modal, jangka waktu serta jumlah yang diinginkan perusahaan. Masing – masing modal memiliki keuntungan dan kerugian. Hal ini dapat dilihat dari segi biaya, waktu, persyaratan untuk memperolehnya, dan jumlah yang dapat dipenuhi.

Berikutnya adalah dibuatnya aliran kas perusahaan, kemudian dinilai kelayakan investasi tersebut dengan metode kriteria kelayakan investasi. Alat ukur atau metode untuk menentukan kelayakan suatu usaha berdasarkan kriteria investasi dapat dilakukan melalui pendekatan *Payback period* (PP), *Net Present Value* (NPV), *Internal Rate of Return* (IRR), dan *Profitability Index* (PI).

#### **A. Payback Period (PP)**

Metode *payback period* (PP) merupakan penilaian terhadap jangka waktu (periode) pengembalian investasi suatu proyek atau usaha. Perhitungan ini dapat dilihat dari perhitungan kas bersih (*proceed*) yang diperoleh setiap tahun. Nilai kas bersih merupakan penjumlahan laba setelah pajak ditambah dengan penyusutan (dengan catatan jika investasi 100% menggunakan modal sendiri). Ada dua macam

model perhitungan yang akan digunakan dalam menghitung masa pengembalian investasi sebagai berikut:

1. Apabila kas bersih setiap tahun sama

$$PP = \frac{\text{Nilai Investasi}}{\text{Kas bersih/tahun}} \times 1 \text{ tahun}$$

2. Apabila kas bersih setiap tahun berbeda

Jika aliran kas tidak sama maka harus dicari satu per satu yakni dengan cara mengurangi total investasi dengan *cash flow* sampai diperoleh hasil total investasi sama dengan *cash flow* pada tahun tertentu.

$$PP = \frac{\text{Nilai Investasi}}{\text{Kas bersih/tahun bersangkutan}} \times 1 \text{ tahun}$$

Penilaian usaha layak diterima atau tidaknya dari segi PP, maka hasil perhitungan tersebut harus sebagai berikut:

1. PP sekarang lebih kecil dari umur investasi.
2. Dengan membandingkan rata-rata industri unit usaha sejenis.
3. Sesuai dengan target perusahaan.

Kelemahan metode PP adalah:

1. Mengabaikan *time value of money*.
2. Tidak mempertimbangkan arus kas yang terjadi setelah masa pengembalian.

## B. Net Present Value (NPV)

*Net Present Value* (NPV) atau nilai bersih sekarang merupakan perbandingan antara PV kas bersih (*PV of proceed*) dan PV investasi (*capital outlays*) selama umur investasi. Untuk menghitung NPV terlebih dahulu kita harus tahu berapa PV kas bersihnya. PV kas bersih dapat dicari dengan jalan membuat dan menghitung dari *cash flow* perusahaan selama umur investasi.

Rumus yang biasa digunakan dalam menghitung NPV yaitu sebagai berikut:

$$NPV = \frac{\text{Kas Bersih 1}}{(1+r)} + \frac{\text{Kas Bersih 2}}{(1+r)^2} + \dots + \frac{\text{Kas Bersih N}}{(1+r)^n} - \text{Investasi}$$

Penilaian usaha layak diterima atau tidaknya dari segi NPV, maka hasil perhitungan tersebut harus sebagai berikut:



1. Jika NPV positif, maka investasi diterima.
2. Jika NPV negatif, maka investasi ditolak.

### C. *Internal Rate Of Return (IRR)*

Merupakan alat untuk mengukur tingkat pengembalian hasil intern. Ada dua cara yang digunakan untuk menghitung IRR.

Cara yang pertama untuk menghitung IRR adalah dengan menggunakan rumus sebagai berikut:

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

Dimana:

- $i_1$  = Tingkat bunga 1 (tingkat *discount rate* yang menghasilkan NPV1).  
 $i_2$  = Tingkat bunga 2 (tingkat *discount rate* yang menghasilkan NPV2).  
 $NPV_1$  = *Net present Value* 1.  
 $NPV_2$  = *Net present Value* 2.

Cara yang kedua untuk menghitung IRR adalah dengan menggunakan rumus sebagai berikut:

$$\mathbf{IRR = P1 - C1 \times \frac{P2 - P1}{C2 - C1}}$$

Dimana:

- $P1$  = Tingkat bunga 1.  
 $P2$  = Tingkat bunga 2.  
 $C1$  = *Net present Value* 1  
 $C2$  = *Net present Value* 2

Penilaian usaha layak diterima atau tidaknya dari segi IRR, maka hasil perhitungan tersebut harus sebagai berikut:

1. Jika IRR lebih besar (>) dari bunga pinjaman, maka investasi diterima.
2. Jika IRR lebih kecil (<) dari bunga pinjaman, maka investasi ditolak.

#### **D. Profitability Index (PI)**

*Profitability Index* (PI) atau *Benefit Cost Ratio* (B/C Ratio) merupakan rasio aktivitas dari jumlah nilai sekarang penerimaan bersih dengan nilai sekarang pengeluaran investasi selama umur investasi.

Rumus yang biasa digunakan dalam menghitung *Profitability Index* (PI) yaitu sebagai berikut:

$$P = \frac{\sum \text{PV Kas Bersih}}{\sum \text{PV Investasi}} \times 100\%$$

Penilaian usaha layak diterima atau tidaknya dari segi PI, maka hasil perhitungan tersebut harus sebagai berikut:

1. Apabila PI lebih besar (>) dari 1 maka investasi diterima.
2. Apabila PI lebih kecil (<) dari 1 maka investasi ditolak.