

**ANALISIS KELAYAKAN PENGEMBANGAN TEMPE UD SALEH
DI MAKASSAR**

Skripsi

Untuk Memenuhi Salah Satu Persyaratan
Mencapai Derajat Sarjana S - 1

Program Studi Manajemen



School Of Business

Diajukan oleh :

ACHMAD YUSUF

2015211842

**KONSENTRASI BISNIS & PERDAGANGAN INTERNASIONAL
PROGRAM STUDI MANAJEMEN
SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI
NOBEL INDONESIA
MAKASSAR
2019**

PENGESAHAN KOMISI PENGUJI
ANALISIS KELAYAKAN PENGEMBANGAN USAHA TEMPE
“UD SALEH” DI MAKASSAR

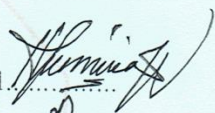
diajukan oleh :

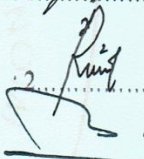
Nama : Achmad Yusuf
NIM : 2015211842

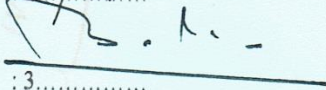
Telah dipertahankan didepan tim penguji Tugas Akhir/Skripsi
STIE Nobel Indonesia pada tanggal 11 Mei 2019
dan dinyatakan diterima untuk memenuhi syarat guna memperoleh gelar Akademik
Sarjana Manajemen - SM

Makassar, 11 Mei 2019

Tim Penguji


Ketua : Dr. H. Muhammad Hidayat, S.E., M.M : 1. 

Sekretaris : Andi Ririn Oktaviani, S.E., M.M : 2. 

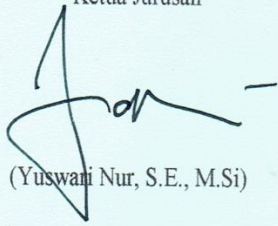
Anggota : H. Badaruddin, S.T., M.M. : 3. 

Mengesahkan,


Wakil Ketua I
Bidang Akademik


(Dr. Ahmad Firman, S.E., M.M)

Ketua Jurusan


(Yuswani Nur, S.E., M.Si)

Mengetahui,
Ketua **STIE Nobel Indonesia** Makassar


(Dr.H. Mashur Razak, S.E., M.M)

SURAT PERNYATAAN

Nama : ACHMAAD YUSUF
NIM : 2015211842
Jurusan : Manajemen
Konsentrasi : Bisnis & Perdagangan Internasional
Judul : Analisis Kelayakan Pengembangan Usaha Tempe UD Saleh di Makassar

Menyatakan dengan sesungguhnya dan sebenar – benarnya bahwa Skripsi yang saya buat adalah benar-benar hasil karya sendiri, kecuali apabila dalam pengutipan substansi disebutkan sumbernya, dan belum pernah di ajukan pada institusi manapun, serta bukan karya jiplakan milik orang lain. Saya bertanggung jawab atas keabsahan dan kebenaran isinya sesuai dengan sikap ilmiah yang harus dijunjung tinggi.

Dengan demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenar-benarnya, tanpa adanya paksaan dan tekanan dari pihak manapun serta bersedia mendapat sanksi akademik jika ternyata dikemudian hari pernyataan yang saya buat ini tidak benar.

Makassar, 22 JULI 2019
Yang menyatakan



ACHMAD YUSUF
NIM 2015211842

ABSTRAK

Achmad Yusuf. 2019. Analisis Kelayakan Pengembangan Usaha Tempe UD Saleh, dibimbing oleh Muhammad Hidayat.

Tujuan penelitian ini adalah untuk menganalisis kelayakan dari aspek-aspek non finansial dan finansial UD Saleh.

Metode analisis data yang digunakan adalah kualitatif (aspek hukum, aspek sosial dan ekonomi, aspek pasar dan pemasaran, aspek manajemen dan SDM, dan aspek lingkungan). Sedangkan analisis finansial untuk kelayakan aspek keuangan menggunakan analisis kuantitatif (*Present Value, Net present value, Internal rate of return, Profitability indeks, Pay back period, dan Average rate of return*).

Hasil analisis menunjukkan bahwa usaha UD Saleh dari aspek non finansial layak untuk dijalankan dari aspek hukum, aspek sosial dan ekonomi, aspek pasar dan pemasaran, aspek manajemen dan SDM, dan aspek lingkungan. Dan hasil dari analisis aspek finansial 10 tahun kedepan UD Saleh melalui analisis *Present Value* sebesar Rp1.111.377.024-, *Net present value* sebesar Rp860.077.024-, *Internal rate of return* 60%, *Profitability indeks* 92%, *Pay back period* selama 1 tahun 10 bulan, dan *average rate of return* yang didapatkan selama prediksi 10 tahun kedepan sebesar 88%.

Kata kunci: Analisis kelayakan pengembangan usaha

ABSTRACT

Achmad Yusuf. 2019. *Feasibility Analysis of Business Development at Tempe UD Saleh, supervised by Muhammad Hidayat.*

The purpose of this study was to analyze the feasibility of non-financial and financial aspects of UD Saleh.

The data analysis method used is qualitative (legal aspects, social and economic aspects, market and marketing aspects, management aspects and human resource, and environmental aspects). While financial analysis for the feasibility of financial aspects uses quantitative analysis (Present Value, Net present value, Internal rate of return, Profitability index, Pay back period, and Average rate of return).

The results of the analysis showed that UD Saleh's business from non-financial aspects is feasible to run from legal aspects, social and economic aspects, market and marketing aspects, management aspects and Human Resource, and environmental aspects. Whereas the results of the financial aspects analysis for the next 10 years UD Saleh through Present Value analysis of Rp1,111,377,024-, Net present value of Rp860,077,024-, Internal rate of return 60%, Profitability index 92%, Pay back period for 1 year 10 months, and the average rate of return obtained during the prediction of the next 10 years is 88%.

Keywords: *Business development feasibility analysis*

MOTTO

**"JIKA KAMU TIDAK SANGGUP
MENAHAN LELAHNYA BELAJAR,
MAKA KAMU HARUS SANGGUP
MENAHAN PERIHNYA KEBODOHAN"**

-IMAM SYAFI'-

PERSEMBAHAN

*Skripsi ini sebagai bentuk aktualisasi diri penulis selama menjadi
mahasiswa*

*Skripsi ini dipersembahkan untuk Almamater tercinta, Untuk keluargaku,
dan untuk UD Saleh usaha milik keluagaku*

KATA PENGANTAR

Assalamualaikum Wr. Wb.

Segala puji bagi Allah SWT yang telah menganugerahkan rahmat serta Ridho Nya, penulis akhirnya mampu menyelesaikan skripsi ini yang berjudul “Analisis Kelayakan Pengembangan Usaha Tempe UD Saleh

Dalam menyusun srkripsi ini, banyak kesulitan dan hambatan yang penulis alami, namun berkat dukungan, dorongan dan semangat dari orang terdekat, sehingga penulis mampu menyelesaikannya. Oleh karena itu penulis pada kesempatan ini mengucapkan terima kasih sedalam-dalamnya kepada:

1. Bapak Dr. H. Mashur Razak, S.E., M.M selaku Ketua STIE Nobel Indonesia Makassar yang telah memberikan persetujuan untuk mengadakan penelitian.
2. Bapak Dr. Ahmad Firman, S.E., M.Si selaku Wakil Ketua Satu Bidang Akademik yang telah memberikan arahan bagi penulis.
3. Bapak Yuswari Nur, S.E., M.Si selaku Ketua Jurusan Manajemen STIE Nobel Indonesia Makassar yang telah memberikan bantuan serta arahan bagi penulis.
4. Ibu Fitriani Latief, S.P.,M.M selaku Ketua P3M yang telah membantu sehingga penelitian ini dapat terlaksana.
5. Bapak Dr. H. Muhammad Hidayat, S.E., M.M. selaku pembimbing yang tanpa lelah mengarahkan dan memberi bantuan yang berkaitan dengan skripsi penulis.

6. Bapak H. Badaruddin, S.T., M.M. dan ibu Andi Ririn Oktaviani, S.E., M.M. selaku penguji serta banyak memberikan bantuan atau masukan terhadap penulis.
7. Ayahanda tercinta Achmad Saleh dan Ibunda tersayang Supartiningsih serta Kakakku Umi Rosida yang turut membantu memberikan doa dan dukungannya, sehingga penulis sampai pada tahap ini.
8. Teman-teman sekalian yang senantiasa membantu dalam menyelesaikan skripsi ini dan juga ucapan terima kasih atas perhatiannya.

Akhir kata penulis menyadari bahwa penulisan skripsi ini masih jauh dari kesempurnaan. Karena itu, penulis memohon saran dan kritik yang sifatnya membangun demi kesempurnaannya dan semoga bermanfaat bagi kita semua.

Makassar, 22 Juli 2019

Penulis,

Achmad Yusuf

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PENGESAHAN.....	ii
SURAT PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI	iii
ABSTRAK	iv
ABSTRACT	v
MOTTO	vi
PERSEMBAHAN	vii
KATA PENGANTAR	viii
DAFTAR ISI	x
DAFTAR GAMBAR.....	xiii
DAFTAR TABEL	xiv
DAFTAR LAMPIRAN	xv
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1. Latar Belakang	1
1.2. Rumusan Masalah	6
1.3. Tujuan Penelitian	6
1.4. Manfaat Penelitian	6
BAB II LANDASAN TEORI	8
2.1. Investasi.....	8
2.1.1. Tujuan Investasi	8
2.1.2. Jenis-jenis Investasi.....	9
2.2. Bisnis	10
2.2.1. Jenis-jenis Bisnis	10
2.3. Studi Kelayakan Bisnis	12

2.3.1. Tujuan Studi Kelayakan Bisnis	13
2.3.2. Aspek-aspek Studi Kelayakan Bisnis.....	15
2.3.3. Penelitian terdahulu	42
2.4. Kerangka Konseptual	44
BAB III METODE PENELITIAN	45
3.1. Jenis dan Pendekatan Penelitian.....	45
3.2. Waktu dan Tempat Penelitian	45
3.3. Jenis dan Sumber Data	46
3.3.1. Data Primer	46
3.3.2. Data Skunder	46
3.4. Teknik pengumpulam Data	47
3.4.1. Metode Observasi.....	47
3.4.2. Metode Wawancara.....	47
3.4.3. Studi Pustaka	48
3.5. Teknik Pengolahan Data	48
3.5.1. Analisis Kualitatif	48
3.5.2. Analisis Kuantitatif	49
3.6. Teknik Pengambilan Keputusan.....	53
BAB IV HASIL PENELITIAN.....	54
4.1. Analisis Kualitattif	54
4.1.1. Analisis Aspek Hukum / Legalitas Perusahaan.....	54
4.1.2. Analisis Aspek Sosial dan Ekonomi	55
4.1.3. Analisis Aspek Pasar dan Pemasaran	58
4.1.4. Analisis Aspek Manajemen dan Sumber daya Manusia	65
4.1.5. Analisis Aspek Lingkungan	66
4.2. Analisis Kuantitatif.....	66
4.2.1. Analisis Keuangan.....	66

4.2.2. Analisis Pendapatan	67
4.2.3. Analisis Proyeksi nilai <i>Present Value</i>	69
4.2.4. Analisis Proyeksi nilai <i>Net Present Value</i>	70
4.2.5. Analisis Proyeksi nilai IRR	71
4.2.6. Analisis Proyeksi nilai <i>Profitability Index</i>	73
4.2.7. Analisis Proyeksi nilai <i>Pay Back Period</i>	74
4.2.8. Analisis Proyeksi nilai <i>Average Rate of Return</i>	75
4.3. Pengambilan Keputusan	77
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN	78
5.1. Kesimpulan.....	78
5.2. Saran.....	78
DAFTAR PUSTAKA	79
LAMPIRAN	83

DAFTAR GAMBAR

No. Uraian	Halaman
2.1. Kerangka Konseptual	44

DAFTAR TABEL

No. Uraian	Halaman
Tabel 1.1 BPS PDRB	3
Tabel 1.2 Perkembangan usaha tempe	5
Tabel 4.1 BPS Lapangan Usaha	56
Tabel 4.2 Jumlah Penduduk Kota Makassar	58
Tabel 4.3 Jumlah Penduduk kecamatan Tamalate dan Konsumsi Tempe ..	59
Tabel 4.4 Produksi Tempe periode 2014-2018	60
Tabel 4.5 Analisis SWOT	63
Tabel 4.6 Data Penjualan di wilayah Tamalate	64
Tabel 4.7 <i>Initial</i> Investasi UD Saleh	67
Tabel 4.8 Proyeksi pendapatan UD Saleh 2019-2023.....	68
Tabel 4.9 Proyeksi pendapatan UD Saleh 2024-2028.....	69
Tabel 4.10 <i>Present value</i> investasi UD Saleh	70
Tabel 4.11 <i>Net present value</i> UD Saleh	71
Tabel 4.12 Proyeksi nilai IRR	72
Tabel 4.13 Proyeksi nilai <i>Provitability Index</i>	73
Tabel 4.14 Proyeksi nilai <i>Pay back period</i>	74
Tabel 4.15 Analisis <i>Avarage of return</i>	75
Tabel 4.16 Analisis Kualitatif	77
Tabel 4.17 Analisis Kuantitatif	77

DAFTAR LAMPIRAN

No. Uraian	Halaman
Lampiran 1 : Tabel data awal	84
Lampiran 2 : Tabel komposisi modal	84
Lampiran 3 : Tabel Asumsi harga jual	85
Lampiran 4 : Tabel neraca awal	85
Lampiran 5 : Tabel Proyeksi bunga bank	86
Lampiran 6 : NPWP	87
Lampiran 7 : Surat keterangan usaha	88
Lampiran 8 : Gambar jenis tempe daun	89
Lampiran 9 : Gambar jenis tempe plastik	90
Lampiran 10 : Gambar jenis tempe plastik	91

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. LATAR BELAKANG

Dari aspek pembangunan dan infrastruktur, kota Makassar tergolong salah satu kota metropolitan Indonesia, yaitu kota terbesar di luar pulau Jawa setelah kota Medan. Dengan memiliki wilayah seluas 199,26 km² dan jumlah penduduk lebih dari 1,6 juta jiwa, kota ini berada di urutan kelima kota terbesar di Indonesia setelah Jakarta, Surabaya, Bandung dan Medan. Perdagangan kota Makassar tergolong maju dari pasar-pasar tradisional, pasar grosir, sampai mal modern berkembang pesat, sektor perdagangan terkait erat dengan sektor industri dan komunikasi.

Pertumbuhan ekonomi merupakan tolak ukur suatu daerah. Pertumbuhan ekonomi yang tinggi serta berkelanjutan dapat menunjang kelangsungan pembangunan dan kesejahteraan. Menurut BPS laju pertumbuhan perekonomian di Makassar berada di peringkat paling tinggi di Indonesia, dalam kurun waktu lima tahun terakhir, dengan rata-rata pertumbuhan ekonomi 7,9 persen. Hal tersebut di pengaruhi oleh perkembangan infrastruktur yang mendorong perputaran ekonomi.

Sektor Usaha Kecil Menengah (UKM) memiliki peran penting dalam mendorong pertumbuhan perekonomian Indonesia. Dengan adanya sektor UKM, pengangguran akibat angkatan kerja yang tidak terserap dalam dunia kerja menjadi berkurang dikarenakan teknologi yang digunakan adalah teknologi padat karya, sehingga bisa memperbesar lapangan kerja dan kesempatan usaha. UKM

pun telah terbukti menjadi pilar perekonomian yang tangguh. Beberapa keunggulan UKM terhadap usaha besar diantaranya; inovasi dalam teknologi, pengembangan produk, hubungan kemanusiaan yang akrab didalam perusahaan kecil, kemampuan menciptakan kesempatan kerja cukup banyak atau penyerapannya terhadap tenaga kerja, fleksibilitas dan kemampuan menyesuaikan diri terhadap kondisi pasar yang berubah dengan cepat dibanding dengan perusahaan skala besar yang pada umumnya birokratis.

Agroindustri adalah kegiatan memanfaatkan hasil pertanian sebagai bahan baku, mengolah maupun menyediakan alat dan jasa kegiatan. Proses yang digunakan mencakup pengubahan dan pengawetan melalui perlakuan fisik atau kimiawi, penyimpanan, pengemasan dan distribusi. Produk agroindustri dapat berupa produk akhir yang siap dikonsumsi ataupun sebagai produk bahan baku lainnya.

Salah satu kegiatan dari agroindustri adalah pengolahan. Industri pengolahan merupakan kegiatan ekonomi yang mengubah suatu barang dasar secara mekanis, kimia atau dengan tangan sehingga menjadi barang jadi, barang yang memiliki nilai tambah, dan sifatnya lebih dekat kepada pemakai akhir. Sektor ini terbukti memberikan kontribusi bagi Produk Domestik Regional Bruto, berdasarkan data BPS tahun 2016, kontribusi industri pengolahan terhadap PDRB mengalami peningkatan dari tahun 2011 hingga 2017. Pada tahun 2011 industri pengolahan berkontribusi sebesar 416939.90 hingga tahun pada 2016 mencapai 741770.83. Hal ini dapat menunjukkan bahwa industri pengolahan dapat berkontribusi secara positif terhadap perekonomian nasional. Kontribusi industri

pengolahan terhadap PDRB atas dasar harga yang berlaku dapat dilihat pada tabel

1.1

Lap Usaha PDRB (New)	PDRB ADHB MENURUT LAPANGAN USAHA (Juta Rupiah)					
	2011	2012	2013	2014	2015	2016
	Tahun n	Tahun n	Tahun n	Tahun n	Tahun n	Tahun n
A-Pertanian, Kehutanan, dan Perikanan	416939.90	457350.36	516568.84	591916.71	663715.90	741770.83
B-Pertambangan dan Penggalian	2231.90	1824.55	1702	1679.15	1591.97	1417.68
C-Industri Pengolahan	14166619.80	15591398.80	17656461.30	20380661.67	23133802.97	25757654.75
D-Pengadaan Listrik dan Gas	26762.90	30401.81	28051.26	34163.75	32518.97	36489.63
E-Pengadaan Air, Pengelolaan Sampah, Limbah dan Daur Ulang	191543.60	204619.98	243216.50	240798.84	252232.59	263059.54
F-Konstruksi	9867012.20	12319139.20	14566890.39	16929629.37	19585347.65	21865347.70
G-Perdagangan Besar dan Eceran; Reparasi Mobil dan Sepeda Motor	13114194.40	15160136.76	16364364.99	18350554.47	20909471.47	24268041.36
H-Transportasi dan Pergudangan	1765687.10	1974872.95	2236462.11	2577267.69	2969115.92	3276564.25
I-Penyediaan Akomodasi dan Makan Minum	1575430.40	1866414.24	2092316.88	2384264.78	2671179.86	2878592.72
J-Informasi dan Komunikasi	6611788.40	7996764.21	8888045.82	9470994.92	10199799.66	11447604.39
K-Jasa Keuangan dan Asuransi	3621861.20	4639288.12	5371784.05	6043673.74	6834525.02	7964316.50
L-Real Estate	2584807.90	2940453.80	3532853.20	4244600.51	4944278.20	5384955.89
M,N-Jasa Perusahaan	779260.60	879299.29	1028865.33	1179152.53	1359868.05	1490583.58
O-Administrasi Pemerintahan, Pertahanan dan Jaminan Sosial Wajib	2752114.60	2879540.77	3022066.81	3361446.38	4221822.92	4133925.76
P-Jasa Pendidikan	6353009.60	7137818.66	8286793.23	9284585.09	10446235.40	11208087.24
Q-Jasa Kesehatan dan Kegiatan Sosial	1779459.70	2042872.43	2333208.99	2737060.29	3092320.38	3502580.47
R,S,T,U-Jasa lainnya	1673046.70	1890841.54	2193806.37	2580527.59	2991353.50	3402179.41

Sumber : BPS 2018

Industri pengolahan tersusun dari industri berskala besar, sedang, dan kecil dimana pelaku industri dari masing-masing skala industri memiliki potensi untuk saling mendukung keberlangsungan industri lain. Industri kecil yang layak dikembangkan adalah industri berbasis pengolahan kedelai, industri ini dapat dimulai dengan modal kecil, teknologi sederhana dan tidak membutuhkan keahlian tinggi. Salah satu industri pengolahan kedelai yang potensial untuk dikembangkan adalah tempe. Karena konsumen tempe sangat luas dan mencakup semua lapisan masyarakat.

Tempe adalah salah satu makanan tradisional khas Indonesia. Tempe sudah lama dikenal selama berabad-abad silam. Makanan ini diproduksi dan dikonsumsi secara turun temurun, khususnya daerah Jawa Tengah dan sekitarnya. Umumnya, masyarakat wilayah Makassar mengonsumsi tempe sebagai panganan pendamping nasi. Dalam perkembangannya, tempe diolah dan disajikan sebagai panganan siap saji yang diproses dan dijual dalam kemasan.

Peluang mengangkat tempe menjadi industri besar bukan tidak mungkin. Peluang itu terbuka dengan disetujuinya usulan standar tempe yang diajukan Indonesia pada sidang *Codex Alimentarius Commission (CAC)* ke 34 di Geneva 9 Juli 2011 lalu, Tempe berhasil disahkan pada *new work* item di CAC.

Menurut Badan Standarisasi Nasional (BSN) saat ini, terdapat sekitar 81 ribu usaha pembuatan tempe yang memproduksi 2,4 juta ton tempe per tahun. Industri tempe menghasilkan sekitar Rp 37 triliun nilai tambah. Pengembangan industri tempe dapat dilihat sebagai upaya untuk memperkuat kemampuan produsen tempe. Sebab, standar tempe yang dikembangkan bertujuan untuk membantu industri tempe nasional dalam memproduksi tempe bermutu baik dan tahan lama.

Data-data di atas menjadi indikator yang baik terkait dengan pengembangan usaha tempe. Potensi industri tempe yang semakin berkembang baik di Kota Makassar maupun secara Nasional menjadi alasan bagi produsen tempe untuk meningkatkan kapasitas produksinya. Hal ini pula yang menjadi alasan bagi UD Saleh salah satu produsen tempe di Kota Makassar yang

berencana untuk mengembangkan produksinya untuk memenuhi permintaan yang semakin meningkat dari tahun ke tahun.

Tabel 1.2 Perkembangan Produksi Tempe UD Saleh

Tahun	Total Produksi	Harga
2015	21.610 Kg	Rp 4000/ pcs
2016	22.810 Kg	Rp 4000/ pcs
2017	24.340 Kg	Rp 5000/ pcs

Sumber : Data Produksi UD Saleh 2018.

Pengolahan industri tempe yang dijalankan UD Saleh telah berdiri sejak 2010 yang beralamat di jalan kumala 2 selatan no 9e. Saat ini pasar yang di garap UD Saleh ini meliputi wilayah jalan Kumala 2 selatan, Wilayah Manuruki, wilayah jalan Andi Mangerangi serta mendistribusikan ke warung-warung sekitar dan pedagang gorengan serta pedagang kaki lima. Permintaan produksi tempe UD Saleh mengalami peningkatan yang signifikan dari tahun ke tahun, dari data tersebut maka dijadikan alasan yang kuat bagi UD Saleh untuk kelayakan pengembangan usaha produksinya.

Permasalahan yang muncul dalam perencanaan pengembangan usaha tersebut adalah perlunya untuk memodernisasi peralatan yang dimiliki oleh perusahaan saat ini. Untuk hal tersebut, diperlukan analisa yang dapat dijadikan sebagai dasar dalam pengembangan yang memberikan kesimpulan layak tidaknya investasi pengembangan yang akan dilakukan. Melalui penelitian ini penulis berusaha untuk melakukan analisa dalam konteks Studi Kelayakan Bisnis dengan

judul “ANALISIS KELAYAKAN PENGEMBANGAN USAHA TEMPE UD SALEH DI MAKASSAR”.

1.1. PERUMUSAN MASALAH

1. Apakah secara non finansial yang dilihat dari aspek hukum, aspek manajemen dan organisasi, aspek sosial dan ekonomi, aspek pasar dan pemasaran, usaha tempe UD saleh layak untuk dikembangkan ?
2. Apakah secara finansial yang dilihat dari *present value*, *Net present value*, *profitability index*, *payback period*, *internal rate of return* dan *Average Rate of Return* usaha tempe UD saleh layak untuk dikembangkan ?

1.2.TUJUAN PENELITIAN

Adapun tujuan-tujuan penelitiann ini adalah sebagai berikut:

1. Mengetahui layak tidaknya pengembangan bisnis usaha tempe UD saleh layak tidaknya secara non finansial yang terdiri dari beberapa aspek yaitu: aspek hukum, aspek manajemen dan organisasi, aspek sosial dan ekonomi, aspek pasar dan pemasaran usaha tempe UD Saleh.
2. Mengetahui layak tidaknya pengembangan bisnis usaha tempe UD saleh layak tidaknya secara finansial yang terdiri dari kriteria penilaian investasi yaitu: *present value*, *Net present value*, *profitability index*, *payback period*, *internal rate of return* dan *Average Rate of Return* usaha tempe UD Saleh.

1.3.MANFAAT PENELITIAN

Berdasarkan penelitian diatas maka hasil penelitian diharapkan dapat bermanfaat bagi berbagai pihak antara lain :

1. Bagi pelaku usaha, penelitian dapat memberikan bahan informasi dan masukan bagi pelaku usaha dalam rangka mengambil keputusan dan rencana usaha
2. Bagi penulis, penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat sebagai bentuk pengaplikasian ilmu yang telah didapatkan selama masa kuliah dan mampu melatih kemampuan mengenai analisis studi kelayakan bisnis sehingga dapat diterapkan dalam usaha bisnis yang nyata.
3. Bagi pengemban ilmu, diharapkan mampu menjadi bahan informasi dan memperkaya bahan acuan (pustaka) dalam rangka penelitian lanjutan atau penelitian sejenisnya.

BAB II

LANDASAN TEORI

2.1. Investasi

Investasi dapat diartikan sebagai komitmen atas sejumlah dana atau sumber dana lainnya yang dilakukan pada saat ini, dengan tujuan memperoleh sejumlah keuntungan di masa datang (Jaja dan Ardi: 2016). Komitmen atas sejumlah dana atau sumber dana lainnya mengandung arti sebuah kepastian bahwa dana yang digunakan untuk investasi sudah pasti dikeluarkan. Adapun hasil dimasa yang akan datang bersifat tidak pasti, tergantung dari kondisi di masa yang akan datang.

2.1.1. Tujuan Investasi

Tujuan investor melakukan investasi adalah untuk mencari pendapatan atau tingkat pengembalian investasi (return) yang akan diterima di masa depan. Investor memiliki tujuan investasi yang mungkin berbeda satu dengan yang lainnya. Investor memiliki tujuan investasi yang mungkin berbeda satu dengan yang lainnya. Beberapa alasan investor melakukan investasi melakukan investasi baik rill maupun investasi keuangan (menurut Jaja dan Ardi: 2016) yaitu:

- a. Untuk mendapatkan kehidupan yang lebih layak di masa datang
- b. Memperoleh imbalan yang lebih baik atas kekayaan yang dimiliki
- c. Mengurangi tekanan inflasi
- d. Dorongan untuk menghemat pajak

2.1.2. Jenis-Jenis Investasi

Investasi dapat dilakukan dalam berbagai bentuk usaha, oleh karena itu investasi pun dibagi menjadi dalam berbagai jenis. Dalam praktiknya jenis investasi dibagi menjadi dua macam yaitu:

1. Investasi nyata atau *Real Investment* merupakan investasi yang dibuat dalam harta tetap (*fixed assets*) seperti tanah, bangunan, peralatan atau mesin-mesin.
2. Investasi finansial atau *financial investment* merupakan investasi dalam bentuk kontrak kerja, pembelian saham atau obligasi, atau surat berharga lainnya seperti sertifikat deposito.

Investasi yang dilakukan dalam berbagai bidang bisnis, sudah tentu membutuhkan sejumlah dana yang tidak sedikit dan berpengaruh bagi kelangsungan usaha dalam jangka panjang, sehingga perlu dilakukan studi kelayakan bisnis agar dana yang di investasikan tidak terbuang percuma. Banyak faktor penyebab kegagalan investasi yang sebenarnya dapat di evaluasi jauh sebelum keputusan investasi diambil. Dengan mengevaluasi rencana investasi secara mendalam, maka akan memproyeksi beberapa hambatan yang kemungkinan timbul di kemudian hari dan seberapa jauh hambatan tersebut dapat di atasi, serta memberikan gambaran masa yang akan datang mengenai investasi yang dijalankan. Agar tujuan perusahaan tersebut dapat tercapai sesuai dengan tujuan yang diinginkan, maka apapun tujuan perusahaan (baik profit, sosial, maupun gabungan dari keduanya) hendaknya apabila ingin melakukan investasi sebaiknya didahului dengan suatu studi. Tujuannya adalah

untuk menilai apakah investasi yang akan ditanamkan layak atau tidak untuk dijalankan (dalam arti sesuai dengan tujuan perusahaan) atau dengan kata lain jika usaha/proyek tersebut dijalankan akan memberikan suatu manfaat atau tidak.

2.2. Bisnis

Bisnis adalah suatu organisasi yang menjual barang atau jasa kepada konsumen atau bisnis lainnya, untuk mendapatkan laba. Secara historis kata bisnis dari bahasa Inggris *business*, dari kata dasar *busy* yang berarti "sibuk" dalam konteks individu, komunitas, ataupun masyarakat. Dalam artian, sibuk mengerjakan aktivitas dan pekerjaan yang mendatangkan keuntungan.

Tujuan utama dari semua bisnis adalah untuk mendapatkan laba dengan memproduksi barang dan jasa yang dibutuhkan oleh masyarakat. Adapun beberapa tujuan bisnis adalah sebagai berikut:

- a. Untuk memperoleh keuntungan dari kegiatan bisnis.
- b. Untuk pengadaan barang ataupun jasa yang dibutuhkan oleh masyarakat.
- c. Untuk mencapai kesejahteraan pemilik faktor produksi dan masyarakat.
- d. Menciptakan lapangan pekerjaan bagi masyarakat.
- e. Untuk menunjukkan eksistensi suatu perusahaan dalam jangka panjang.
- f. Untuk meningkatkan kemajuan dan pertumbuhan ekonomi masyarakat secara umum.
- g. Untuk menunjukkan prestise dan prestasi.

2.2.1. Jenis-Jenis Bisnis

Kegiatan berbisnis pada dasarnya tidak hanya mengacu pada individu sebagai pelakunya. Umumnya kegiatan berbisnis dilakukan oleh suatu lembaga

tertentu yang memproduksi suatu barang dalam skala tertentu dan kemudian mempromosikannya sebagai kebutuhan masyarakat luas yang akhirnya dapat memberinya keuntungan. Perbedaan jenis-jenis bisnis dapat di klasifikasikan berdasarkan jenis kegiatannya, dalam hal ini terdapat beberapa macam yaitu:

- a. Manufaktur adalah bisnis yang memproduksi produk yang berasal dari barang mentah atau komponen-komponen, kemudian dijual untuk mendapatkan keuntungan. Contoh manufaktur adalah perusahaan yang memproduksi barang fisik seperti mobil atau pipa.
- b. Bisnis jasa adalah bisnis yang menghasilkan barang intangible, dan mendapatkan keuntungan dengan cara meminta bayaran atas jasa yang mereka berikan. Contoh bisnis jasa adalah konsultan dan psikolog.
- c. Pengecer dan distributor adalah pihak yang berperan sebagai perantara barang antara produsen dengan konsumen. Kebanyakan toko dan perusahaan yang berorientasi-konsumen adalah distributor atau pengecer.
lihat pula: Waralaba
- d. Bisnis pertanian dan pertambangan adalah bisnis yang memproduksi barang-barang mentah, seperti tanaman atau mineral tambang.
- e. Bisnis finansial adalah bisnis yang mendapatkan keuntungan dari investasi dan pengelolaan modal.
- f. Bisnis informasi adalah bisnis menghasilkan keuntungan terutama dari penjualan-kembali properti intelektual (intelelectual property).
- g. Utilitas adalah bisnis yang mengoperasikan jasa untuk publik, seperti listrik dan air, dan biasanya didanai oleh pemerintah.

- h. Bisnis real estate adalah bisnis yang menghasilkan keuntungan dengan cara menjual, menyewakan, dan mengembangkan properti, rumah, dan bangunan.
- i. Bisnis transportasi adalah bisnis yang mendapatkan keuntungan dengan cara mengantarkan barang atau individu dari sebuah lokasi ke lokasi yang lain.
- j. Bisnis online adalah bisnis yang dilakukan secara online lewat internet. Dalam bisnis online, barang apa saja bisa diperjualbelikan layaknya pada bisnis pada umumnya. Untuk bisa berbisnis secara online, banyak media yang bisa dimanfaatkan, salah satunya adalah website, facebook, twitter, instagram, path, blog dan lainnya

2.3. Studi Kelayakan Bisnis

Studi artinya mempelajari secara mendalam, meneliti secara sungguh-sungguh data dan informasi yang ada, kemudian diukur, dihitung, dan dianalisis hasil penelitian tersebut dengan menggunakan metode-metode tertentu. Penelitian yang dilakukan terhadap usaha yang akan dijalankan dengan ukuran tertentu, sehingga hasil diperoleh dengan maksimal dari penelitian tersebut.

Kelayakan adalah penelitian yang dilakukan secara mendalam tersebut dilakukan untuk menentukan apakah usaha yang akan dijalankan memberikan manfaat yang lebih besar dibandingkan biaya yang dikeluarkan. Dengan kata lain, kelayakan dapat diartikan bahwa usaha yang dijalankan akan memberikan keuntungan finansial dan nonfinansial sesuai dengan tujuan yang mereka inginkan. Adapun pengertian bisnis adalah kegiatan atau suatu usaha yang dilakukan untuk

memperoleh keuntungan sesuai dengan tujuan dan target yang diinginkan dalam berbagai bidang, baik jumlah maupun waktunya.

Studi Kelayakan Bisnis dilakukan untuk mengidentifikasi masalah di masa yang akan datang sehingga dapat meminimalkan kemungkinan melesatnya hasil yang ingin dicapai dalam suatu investasi. Dengan kata lain, Studi Kelayakan Bisnis akan memperhitungkan hal-hal yang akan menghambat atau peluang dari investasi yang akan dijalankan. Jadi dengan adanya Studi Kelayakan Bisnis minimal dapat memberikan pedoman atau arahan kepada usaha yang akan dijalankan nantinya. (Kasmir dan Jakfar: 2012).

2.3.1. Tujuan Studi Kelayakan Bisnis

Studi kelayakan sebelum suatu usaha atau proyek dijalankan sangat diperlukan agar apabila usaha tersebut dijalankan tidak akan sia-sia atau membuang-buang uang, tenaga atau pikiran secara percuma serta tidak akan menimbulkan masalah yang tidak perlu dimasa yang akan datang. Bahkan adanya usaha atau proyek diharapkan dapat memberikan keuntungan serta manfaat kepada berbagai pihak, Berikut ini lima tujuan mengapa sebelum suatu usaha dijalankan perlu dilakukan studi kelayakan bisnis yaitu:

1. Menghindari Resiko Kerugian

Studi kelayakan bertujuan untuk menghindari resiko kerugian dimasa yang akan datang yang mana penuh dengan ketidakpastian. Kondisi tersebut ada yang dapat diperkirakan dan juga yang tidak dapat diperkirakan. Dalam hal ini fungsi studi kelayakan adalah meminimalkan resiko yang tentunya tidak diinginkan, baik resiko tersebut dapat di kendalikan maupun tidak.

2. Memudahkan Perencanaan

Memperkirakan apa yang akan terjadi dimasa yang akan datang dapat mempermudah untuk melakukan perencanaan. Perencanaan tersebut meliputi :

- a. Berapa jumlah dana yang diperlukan
- b. Kapan usaha tersebut akan dijalankan
- c. Di mana lokasi usaha tersebut akan di dirikan atau dibangun
- d. Siapa yang akan melaksanakannya
- e. Bagaimana cara menjalankannya
- f. Berapa besar keuntungan yang akan diperoleh
- g. Bagaimana cara mengawasinya jika terjadi penyimpangan.

3. Memudahkan Pelaksanaan Pekerjaan

Sebagai pelaku usaha seharusnya telah memiliki pedoman yang harus dikerjakan. Proses pelaksanaannya pun dapat di lakukan secara sistematis, sehingga tepat sasaran dan sesuai dengan rencana yang sudah disusun. Rencana yang telah rapi tersebut dapat di jadikan acuan dalam mengerjakan setiap tahapan yang telah ada didalam susunan rencana tersebut. Rencana yang sudah disusun dijadikan acuan dalam mengerjakan setiap tahapan yang sudah direncanakan.

4. Memudahkan Pengawasan

Pelaksanaan usaha berdasarkan atau sesuai dengan rencana akan memudahkan pemilik usaha atau perusahaan untuk melakukan pengawasan terhadap jalannya usaha. Pengawasan tersebut perlu dilakukan agar tidak terjadi penyimpangan dari rencana yang telah disusun. Pelaksana usaha juga

dapat bersungguh-sungguh melakukan pekerjaannya karena merasa ada yang mengawasi sehingga tidak terhambat oleh hal-hal yang tidak perlu

5. Memudahkan Pengendalian

Adanya pengawasan dalam pelaksanaan pekerjaan dapat mendeteksi terjadinya suatu penyimpangan sehingga dapat dilakukan pengendalian atas penyimpangan tersebut. Tujuan pengendalian adalah untuk mengendalikan pelaksanaan pekerjaan yang melenceng sehingga tujuan akan dapat tercapai

2.3.2. Aspek-aspek Studi Kelayakan Bisnis

Untuk memperoleh kesimpulan yang kuat tentang layak atau tidaknya sebuah ide bisnis, menurut Kasmir dan Jakfar studi kelayakan bisnis yang mendalam perlu dilakukan pada beberapa aspek kelayakan bisnis yaitu:

1. Aspek hukum

Aspek hukum mengkaji ketentuan hukum yang harus dipenuhi sebelum menjalankan usaha. Ketentuan hukum untuk jenis usaha berbeda-beda, tergantung pada kompleksitas bisnis tersebut. Adanya otonomi daerah menyebabkan ketentuan hukum dan perizinan antara daerah yang satu dengan daerah yang lain berbeda-beda. Oleh karena itu, pemahaman mengenai ketentuan hukum dan perizinan investasi untuk setiap daerah merupakan hal yang sangat penting untuk melakukan analisis kelayakan aspek hukum.

Masalah yang timbul kadang kala sangat vital, sehingga usaha yang semula dinyatakan layak dari semua aspek, ternyata menjadi sebaliknya. Hal tersebut dapat terjadi karena kurangnya ketelitian dalam penilaian dari segi keabsahan atau kelegalitasan di bidang hukum dan lain sebagainya sebelum

usaha tersebut dijalankan. Aspek hukum mengkajii tentang legalitas usulan proyek yang akan dibangun dan dioperasikan, ini berarti bahwa setiap proyek yang akan didirikan dan dibangun di wilayah tertentu haruslah memenuhi hukum dan tata peraturan yang berlaku di wilayah tersebut.

1) Jenis jenis badan usaha

Kegiatan bisnis tidak dapat dilepas dari bentuk badan usaha dan perizinan yang diperlukan untuk menjalankan usaha. Bentuk badan usaha yang dipilih tergantung pada modal yang dibutuhkan dan jumlah pemilik. Pemilihan badan usaha didasarkan oleh beberapa pertimbangan sbagai berikut:

- a. Besarnya modal yang diperlukan untuk menjalankann bisnis
- b. Tingkat kemampuan dan tanggung jawab hukum dan keuangan
- c. Bidang industry yang dijalankan
- d. Persyaratan perundang-undangan yang berlaku

Jenis badan hukum yang ada di Indonesia sangat beragam mulai dari perusahaan perseorangan, firma hingga kepada bentuk Koperasi. Masing-masing badan hukum memiliki kelebihan dan kelemahan tersendiri. Dalam praktiknya jenis badan hukum yang ada di Indonesia sebagai berikut:

(1). Perseorangan

Perusahaan perseorangan adalah badan usaha kepemilikannya dimiliki oleh satu orang. Individu dapat membuat badan usaha perseorangan tanpa izin dan tata cara tertentu. Semua orang bebas membuat bisnis personal tanpa adanya batasan untuk mendirikannya. Pada umumnya

perusahaan perseorangan bermodal kecil, terbatasnya jenis serta jumlah produksi, memiliki tenaga kerja / buruh yang sedikit dan penggunaan alat produksi teknologi sederhana. Untuk mendirikan usaha Perseorangan adalah sangatlah sederhana tanpa memerlukan persyaratan khusus sebagaimana bentuk badan usaha lainnya. Kelebihan dari perusahaan jenis ini adalah tidak diperlukan organisasi yang besar, tetapi cukup dengan organisasi yang sederhana. Kebutuhan modal hanyalah dari pemilik sendiri dan untuk mencari modal dari luar relatif lebih sulit. Tujuan dari usaha perseorangan adalah semata-mata mencari keuntungan.

(2). Firma

adalah sebuah bentuk persekutuan untuk menjalankan usaha antara dua orang atau lebih dengan memakai nama bersama. Pemilik firma terdiri dari beberapa orang yang bersekutu dan masing-masing anggota persekutuan menyerahkan kekayaan pribadi sesuai yang tercantum dalam akta pendirian perusahaan. Kepemimpinan firma berada sepenuhnya ditangan pemilik sekaligus bertanggung jawab terhadap resiko yang mungkin timbul, seperti utang piutang. Modal firma diperoleh dari mereka yang terlibat firma. Seperti halnya perusahaan perseorangan, tujuan firma adalah mencari keuntungan. Perolehan dana dari pihak luar cukup memungkinkan dan relaif mudah di bandingkan dengan usaha perseorangan.

(3). Perseroan Komanditer (Commanditaire Vennotschap)

adalah sekutu yang hanya menyertakan modal dalam persekutuan. Jika perusahaan menderita rugi, mereka hanya bertanggung jawab sebatas modal yang disertakan dan begitu juga apabila untung, uang mereka memperoleh terbatas tergantung modal yang mereka berikan. Status Sekutu Komanditer dapat disamakan dengan seorang yang menitipkan modal pada suatu perusahaan, yang hanya menantikan hasil keuntungan dari inbreng yang dimasukan itu, dan tidak ikut campur dalam kepengurusan, pengusahaan, maupun kegiatan usaha perusahaan. Tujuan dari pendirian CV guna memberikan peluang bagi perseorangan untuk ikut menanamkan modalnya dengan tanggung jawab terbatas.

(4). Perseroan Terbatas

Perseroan terbatas merupakan badan hukum yang paling banyak digunakan dan diminati oleh pengusaha karena badan hukum jenis ini memiliki banyak kelebihan jika dibandingkan dengan badan hukum lainnya. Kelebihannya antara lain luasnya bidang usaha yang dimiliki, kewenangan dan tanggung jawab yang dimiliki terbatas pada modal yang disetor.

“Berdasarkan Pasal 1 UUPT No. 40/2007 pengertian Perseroan Terbatas (Perseroan) adalah badan hukum yang merupakan persekutuan modal, didirikan berdasarkan perjanjian, melakukan kegiatan usaha dengan modal dasar yang seluruhnya terbagi dalam saham, dan

memenuhi persyaratan yang ditetapkan dalam undang-undang ini serta peraturan pelaksanaannya”.

Perseroan adalah bisnis yang kepemilikannya dipegang oleh beberapa orang dan diawasi oleh dewan direktur. Setiap pemilik memiliki tanggung jawab yang terbatas atas harta perusahaan. Dalam praktiknya perseroan terbatas terdiri dari:

a. Dilihat dari segi kepemilikan:

a) Perseroan terbatas biasa

Merupakan PT yang dimana para pendiri, pemegang saham dan pengurusnya adalah warga negara Indonesia dan Badan hukum Indonesia (dalam pengertian tidak ada modal asing)

b) Perseroan terbatas terbuka

Merupakan PT yang didirikan dalam rangka penanaman modal dan dimungkinkan warga negara asing atau badan hukum asing menjadi pendiri, pemegang saham, atau pengurusnya dari PT tersebut

c) Perseroan terbatas PERSERO

Merupakan PT yang dimiliki oleh pemerintah melalui Badan Usaha Milik Negara (BUMN). Perseroan terbatas jenis ini sebagian besar pengaturannya tunduk pada ketentuan tentang Badan Usaha Milik Negara.

b. Dilihat dari status PT terbagi atas:

a) Perseroan tertutup

Perseroan tertutup merupakan PT yang modal dan jumlah pemegang sahamnya memenuhi kriteria tertentu atau PT tidak melakukan penawaran umum

b) Perseroan terbuka

PT adalah perseroan yang modal dan jumlah pemegang sahamnya memenuhi kriteria tertentu dan PT yang melakukan penawaran umum. Sesuai dengan peraturan perundang-undangan dibidang pasar modal, PT jenis ini disertai singkata "Tbk" pada belakang nama PT tersebut.

c. Kelebihan perseroan :

- a) mudah memperoleh dan menambah modal dengan jalan menjual saham
- b) profesionalisme pengelola dapat diandalkan
- c) tanggung jawab pemilik sebatas saham yang dimilikinya
- d) mudah memperoleh kredit dari bank

d. kelemahan perseroan :

- a) proses pendirian memerlukan perizinan yang lama dan rumit
- b) spekulasi saham di bursa saham menyebabkan labilnya permodalan usaha.

(5). Perusahaan Negara

Perusahaan Negara adalah perusahaan yang memiliki modal baik sebagian atau seluruhnya merupakan harta / kekayaan negara yang

dipisahkan dari Anggaran Pendapatan dan Belanja Negara (APBN). Berdasarkan Undang-Undang Nomor 9 tahun 1969 Perusahaan Negara terdiri dari Perusahaan Jawatan (Departemental Agency), Perusahaan Umum (Public Enterprises), dan Perusahaan Perseroan Negara (Public Company).

- a. Perusahaan jawatan didirikan untuk pengabdian dan pelayanan masyarakat dengan tetap berpegang teguh pada efisiensi, efektifitas, dan ekonomis.
- b. Perusahaan umum adalah perusahaan yang didirikan untuk melayani kepentingan umum. Berbeda dengan perjan, perum didirikan dengan tujuan mencari keuntungan. Modal Perum berasal dari pemerintah atau pihak lain.
- c. Perusahaan perseroan (persero) merupakan perusahaan negara yang didirikan dengan maksud untuk mencari keuntungan, bentuk badan hukum perusahaan ini adalah Perseroan terbatas (PT). Modal diperoleh seluruh atau sebagian dari negara. Dengan demikian, dimungkinkan kerja sama antara swasta dan Negara. Peranan pemerintah adalah sebagai pemegang hak suara terbesar sesuai dengan mayoritas saham yang dipegangnya.

(6). Perusahaan daerah

Merupakan perusahaan yang didirikan dengan peraturan daerah, modalnya seluruhnya atau sebagian besar milik pemerintah daerah yang dipisahkan kecuali dengan ketentuan-ketentuan lain dengan atau

berdasarkan Undang-Undang. Tujuan dari perusahaan daerah adalah untuk turut serta melaksanakan pembangunan daerah khususnya dan pembanguna ekonomi.

(7.) Yayasan

Yayasan adalah badan hukum yang tidak bertujuan untuk mencari keuntungan dan lebih menekankan usahanya untuk tujuan sosial. Modal berasal dari sumbangan, wakaf, hibah, atau sumbangan lainnya. Yayasan memiliki pengurus dan harta milik pengurus dipisahkan dari harta yaysan.

(8). Koperasi

Menurut Undang-Undang NO 25 Tahun 1995 koperasi adalah badan usaha yang beranggotakan orang-orang atau badan hukum koperasi dengan melandaskan kegiatannya berdasarkan prinsip koperasi, sekaligus sebagai gerakan ekonomi rakyat berdasarkan asas kekeluargaan.

Pendirian koperasi melalui akta pendirian setelah memperoleh pengesahan pemerintah dan diumumkan dalam berita negara. Untuk mendirikan koperasi dibentuk melalui rapat anggota minimal 20 orang yang masing-masing memenuhi tiga syarat yaitu:

- a. Mampu melaksanakan tindakan hukum
- b. Menerima landasan idil, asas dan sendi dasar koperasi
- c. Sanggup dan bersedia melakukan kewajiban dan hak sebagai koperasi

Koperasi dikelola oleh pengurus yang diangkat oleh rapat anggota dan pembagian hasil usaha berdasarkan jasa/partisipasi masing-masing anggota. Prinsip koperasi adalah anggota koperasi merupakan pemilik sekaligus pengguna jasa koperasi. Modal koperasi terdiri dari modal sendiri dan modal pinjaman. Modal sendiri terdiri dari simpanan pokok, simpanan wajib, dana cadangan, atau hibah. Modal pinjaman berasal dari anggota koperasi lainnya dan anggotanya, bank atau lembaga keuangan lainnya atau melalui penerbitan obligasi serta surat utang lainnya. Tujuan dari koperasi adalah untuk membangun dan mengembangkan potensi kemampuan ekonomi anggota pada khususnya dan masyarakat pada umumnya.

2) Izin usaha

Kegiatan usaha dimana pun selalu memerlukan berbagai dokumen penunjang usaha berserta izin-izin yang diperlukan sebelum menjalankan kegiatannya.

Dalam praktiknya terdapat beragam izin. Banyaknya izin dan jenis-jenis izin yang dibutuhkan tergantung dari jenis usaha yang dijalankan. Adapun izin dimaksud adalah:

- a. Tanda daftar perusahaan (TDP)
- b. Nomor pokok wajib pajak (NPWP)
- c. Izin-izin usaha
- d. Sertifikat tanah atau surat-surat berharga yang dimilikinya

Izin-izin perusahaan lainnya yang harus segera diurus bagi pemilik usaha dan yang harus dinilai oleh penilai adalah yang sesuai dengan jenis bidang usaha perusahaan tersebut, izin-izin tersebut adalah:

- 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.

Disamping keabsahan dokumen diatas yang tidak kalah pentingnya adalah penelitian dokumen lainnya yaitu:

- a. Bukti diri (KTP atau SIM)
- b. Sertifikat tanah
- c. Bukti kepemilikan kendaraan bermotor (BPKB)
- d. Serta surat-surat atau sertifikat lainnya yang kita anggap perlu.

3) Dokumen Perusahaan

Kegiatan usaha selalu memerlukan berbagai dokumen penunjang usaha beserta izin-izin yang diperlukan sebelum menjalankan kegiatannya. Dokumen dan izin-izin ini diperlukan bertujuan guna melindungi kepentingan perusahaan

dari berbagai hal. Kemudian dokumen dan izin-izin ini juga diperlukan bagi instansi tertentu sebagai data untuk melakukan pengawasan terhadap jalannya kegiatan usaha tersebut dari berbagai penyimpangan yang mungkin terjadi. Juga, untuk memudahkan instansi tertentu untuk mengambil tindakan tertentu, sehingga tidak menimbulkan kerugian kepada pihak-pihak tertentu pula apabila perusahaan menimbulkan kerugian.

Banyaknya dokumen yang diteliti sangat tergantung dari jenis usahanya. yang terpenting adalah urutan prioritas dokumen yang menjadi pokok perhatian. urutan prioritas menunjukkan bahwa dokumen tersebut sangat penting bagi usaha yang diajukan nanti. Secara umum dokumen-dokumen yang akan diteliti sehubungan dengan aspek hukum adalah sebagai berikut:

(1). Bentuk badan usaha

Ada beberapa badan hukum yang lazim diindonesia, misalnya perseroan terbatas (PT), perseroan komanditer (CV), koperasi, yayasan, firma (Fa), dan lainnya. kebanyakan perusahaan yang melakukan suatu investasi, biasanya merupakan perusahaan besar, baik dari segi modal maupun dari segi jangkauan usahanya.

(2). Bukti diri

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

(3). Tanda daftar perusahaan (TDP)

Setiap perusahaan yang beroperasi di Indonesia, haruslah membuat surat daftar perusahaan (TDP) sesuai dengan bidang usahanya masing-masing. Dalam hal ini yang perlu kita teliti adalah ke departemen teknis yang mengeluarkan surat daftar perusahaan tersebut.

(4). Nomor pokok wajib pajak

Nomor pokok wajib pajak merupakan hal yang penting untuk diteliti, apakah sudah dimiliki atau belum. Jika sudah diteliti dapatlah mengeceknya ke departemen teknis yang mengeluarkan Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP).

(5). Izin-izin perusahaan

Selanjutnya adalah meneliti izin-izin yang dimiliki sesuai dengan jenis bidang usaha perusahaan tersebut. Izin-izin tersebut adalah:

- a. Surat izin usaha perdagangan (SIUP)
- b. Surat izin usaha industri (SIUI)
- c. Izin usaha tambang dari departemen pertambangan
- d. Izin usaha perhotelan dan pariwisata dari departemen pariwisata
pos dan telekomunikasi
- e. Izin usaha farmasi dan rumah sakit dari departemen kesehatan
- f. Izin usaha perikanan dan pertanian dari departemen pertanian
- g. Izin domisili dimana perusahaan/lokasi proyek dari pemda
- h. Izin mendirikan bangunan
- i. Izin tenaga kerja asing jika ada

4) Keabsahan dokumen lainnya

Disamping keabsahan dokumen diatas tidak kalah pentingnya adalah penelitian dokumen lainnya :

(1). Status hukum tanah

Status tanah. Status kepemilikan tanah harus jelas. Peneliti dapat mencari informasi tentang status tanah ini, misalnya dengan menghubungi kantor Badan Pertahanan Nasional (BPN) setempat. Yang perlu diperhatikan adalah status tanah tersebut antara lain:

- a. Jenis hak atas tanah
- b. Harga tanah sekarang dan prediksi dimasa yang akan datang
- c. Nama dan alamat pemilik yang sebenarnya
- d. Kondisi tanah dalam sengketa atau tidak
- e. Rencana tata kota
- f. Tanah tersebut dapat diperjualbelikan atau tidak

(2). Kendaraan bermotor

Keaslian surat-surat kendaraan yang akan digunakan untuk usaha-usaha tersebut seperti usaha angkutan:

- a. Bukti kepemilikan kendaraan bermotor (BPKB)
- b. Harga beli (faktur dan kuitansi)
- c. Kondisi kendaraan
- d. Izin trayek, jika usaha transportasi.

(3). Serta surat-surat atau sertifikat lainnya yang kita anggap perlu

2. Aspek manajemen dan organisasi

Aspek manajemen merupakan suatu aspek yang memperhatikan kaidah, tahapan atau fungsi dalam proses manajemen dalam mencapai tujuan yang hendak dicapai oleh suatu perusahaan atau organisasi. Fungsi–fungsi dalam manajemen yaitu meliputi perencanaan, pengorganisasian, pelaksanaan, dan pengawasan, Berikut merupakan fungsi-fungsi dalam manajemen :

1). Perencanaan (*planning*)

Merupakan proses menentukan arah yang akan ditempuh dan kegiatan- kegiatan yang diperlukan untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan.

2). Pengorganisasian (*organizing*)

Adalah proses mengelompokkan kegiatan-kegiatan atau pekerjaan-pekerjaan dalam unit-unit. Tujuannya adalah agar tugas, wewenang dan tanggung jawab serta hubungan kerja menjadi lebih jelas.

(1). Pelaksanaan (*actuating*)

Merupakan suatu proses untuk menjalankan kegiatan/pekerjaan dalam organisasi.

(2). Pengawasan (*controlling*)

Merupakan proses untuk mengukur dan menilai pelaksanaan tugas apakah telah sesuai dengan rencana.

3). Manajemen Pembangunan Proyek

Manajemen proyek adalah sistem untuk merencanakan, melaksanakan dan mengawasi pembangunan proyek dengan efisien.

Tahap –tahap pembengunan proyek pada umumnya meliputi 3 (tiga) langkah, yaitu sebagai berikut :

(1). Perencanaan proyek

Unsur-unsur rencana proyek yang baik meliputi hal -hal sebagai berikut: menetapkan tujuan, mendefinisikan proyek, mencantumkan langkah utama untuk dilakukan, jadwal waktu untuk penyelesaian, analisis biaya/manfaat dan uraian mengenai sumber daya yang dibutuhkan untuk melaksanakan proyek.

(2).Penjadwalan proyek

Merupakan menentukan aktivitas-aktivitas proyek dalam urutan waktu tertentu dimana mereka harus dimunculkan.

(3).Pengawasan atau pengendalian

Merupakan kegiatan untuk menjaga agar proyek selesai tepat pada waktunya. Mengawasi proyek meliputi: monitoring terhadap sumber daya, biaya, kualitas dan anggaran.

4). Manajemen Sumber Daya Manusia

Manajemen sumber daya manusia merupakan suatu konsep yang bertalian dengan kebijaksanaan, prosedur, praktik bagaimana mengelola atau mengatur orang dalam prusahaan untuk mencapai tujuan yang ditetapkan (Kasmir dan Jakfar: 2012). Manajemen sumber daya manusia meliputi perencanaan, pengorganisasian, pengarahan dan pengawasan serta fungsi operatif yang meliputi pengadaan kompensasi pengembangan, integrasi, pemeliharaan, dan pemutusan hubungan kerja.

(1). Analisis jabatan

Analisis jabatan adalah suatu kegiatan pengumpulan, penilaian dan penyusunan berbagai informasi secara sistematis yang berkaitan dengan jabatan. Atau definisi analisis jabatan yaitu merupakan kegiatan untuk mempelajari dan menyimpulkan keterangan-keterangan ataupun fakta-fakta yang berkaitan dengan jabatan secara sistematis dan teratur.

Teknis Analisis Jabatan merupakan suatu proses dimana sejumlah pekerjaan dibagi-bagi untuk menentukan tugas dan tanggung jawab yang ada hubungannya dengan pekerjaan, persyaratan apa saja yang harus dipenuhi dimana pekerjaan tersebut dilakukan dan kapabilitas personal yang disyaratkan untuk mencapai kinerja yang maksimal

(2). Tujuan dari analisis jabatan

Adapun beberapa tujuan analisis jabatan yaitu untuk menciptakan Sumber Daya Manusia (SDM) berkualitas dalam menghadapi perkembangan ekonomi, untuk menciptakan kenyamanan saat bekerja dan supaya terkendali dalam pekerjaan pada suatu perusahaan atau organisasi, yang didalamnya termasuk untuk menentukan:

- a. Apa saja yang dilakukan oleh pekerja pada jabatan yang diudukinya.

- b. Apa saja wewenang dan tanggung jawab pekerja pada jabatan yang didudukinya.
- c. Mengapa pekerjaan tersebut perlu dilakukan dan bagaimana cara melakukan pekerjaan tersebut.
- d. Peralatan apa saja yang diperlukan dalam menjalankan pekerjaan tersebut.

(3) Organisasi

organisasi adalah sebuah wadah atau tempat berkumpulnya sekelompok orang untuk bekerjasama secara rasional dan sistematis, terkendali, dan dipimpin untuk mencapai suatu tujuan tertentu dengan memanfaatkan sumber daya yang ada. Mengacu pada pengertian organisasi, tujuan organisasi tidak hanya fokus pada tercapainya visi dan misi perusahaan saja, namun juga peningkatan penghasilan yang melebihi biaya produksi. Ini yang membedakan organisasi profit dan non-profit.

Secara umum, beberapa tujuan organisasi adalah sebagai berikut ini:

- a. Sebagai wadah untuk bersama-sama mencapai tujuan dengan efektif dan efisien.
- b. Meningkatkan kemampuan, kemandirian, dan sumberdaya yang dimiliki.
- c. Sebagai wadah bagi individu-individu yang ingin memiliki jabatan, penghargaan, dan pembagian kerja.

- d. Sebagai wadah untuk mencari keuntungan secara bersama-sama.
- e. Organisasi berperan dalam pengelolaan lingkungan secara bersama-sama.
- f. Organisasi dapat membantun individu-individu untuk menambah pergaulan dan memanfaatkan waktu luang dengan baik.
- g. Sebagai wadah untuk memiliki kekuasaan dan pengawasan.

3. Aspek pasar dan pemasaran

Setiap produsen selalu berusaha menghasilkan produk yang dapat memberikan kepuasan konsumen, sehingga dalam jangka panjang produsen mendapat keuntungan yang diharapkannya. Oleh karena itu, keberhasilan suatu perusahaan sangat ditentukan oleh pemasaran dari produk yang dihasilkannya. Keberhasilan pemasaran sangat ditentukan oleh ketepatan produk yang dihasilkan dalam memberikan kepuasan dari sasaran konsumen yang ditentukannya. keterkaitan Studi kelayakan bisnis terhadap aspek pasar sangat penting, hal ini disebabkan aspek pasar sangat menentukan hidup matinya suatu perusahaan.

Pasar dan Pemasaran merupakan dua sisi yang tidak dapat dipisahkan satu sama lainnya, keduanya memiliki tingkat ketergantungan yang tinggi dan saling mempengaruhi satu sama lainnya. Pengertian dari Pasar menurut Sofyan (2014) menyatakan “pasar adalah hubungan atau pertemuan antara konsumen dan produsen terhadap suatu produk tertentu”. Kemudian, pengertian dari pemasaran adalah “pemasaran sebagai usaha untuk menyediakan dan menyampaikan barang dan jasa yang tepat kepada orang-

orang yang tepat pada tempat dan waktu serta harga yang tepat dengan promosi dan komunikasi yang tepat” (Sofyan:2014). Secara khusus dalam aspek pasar dan pemasaran bahwa tujuan perusahaan untuk memproduksi dan memasarkan produknya dapat dikategorikan sebagai berikut :

- a. Memaksimumkan konsumsi dengan kata lain memudahkan untuk menstimulus konsumsi
- b. Memaksimumkan kepuasan konsumen
- c. Memaksimumkan pilihan (ragam produk)
- d. Memaksimumkan mutu hidup (kualitas, kuantitas, ketersediaan, harga pokok barang, mutu lingkungan fisik, dan mutu lingkungan kultur
- e. Meningkatkan penjualan barang dan jasa
- f. Ingin menguasai pasar dan menghadapi pesaing
- g. Memenuhi kebutuhan akan suatu produk maupun jasa
- h. Memenuhi keinginan para pelanggan akan suatu produk maupun jasa.

4. Aspek sosial dan ekonomi

Aspek ekonomi dan sosial merupakan pengaruh apa yang akan terjadi dengan adanya perusahaan, khususnya dibidang perekonomian masyarakat tempatan dan bidang sosial kemasyarakatan. Setiap usaha yang dijalankan akan memberikan dampak positif dan negatif bagi berbagai pihak.

Bagi masyarakat adanya investasi ditinjau dari aspek ekonomi memberikan peluang untuk meningkatkan pendapatan, sedangkan bagi pemerintah akan memberikan pemasukan berupa pendapatan baik bagi pemerintah pusat maupun pemerintah daerah.

Dalam Aspek ekonomi dan sosial perlu ditelaah apakah keberadaan suatu proyek atau usaha akan memberikan manfaat secara ekonomi dan sosial kepada berbagai pihak atau sebaliknya.

1). Dampak Aspek Ekonomi dan Sosial

Dampak yang ditimbulkan dengan berdirinya sebuah perusahaan melalui kaca mata ekonomi dan Sosial yaitu sebagai berikut :

Dampak dari aspek ekonomi dengan adanya suatu proyek atau usaha meliputi:

- (1). Dapat meningkatkan ekonomi rumah tangga melalui :
 - a. Terbukanya kesempatan lapangan pekerjaan bagi masyarakat sekaligus mengurangi angka pengangguran.
 - b. Tersedianya sarana dan prasarana umum yang kelak akan dbisa berguna untuk masyarakat banyak juga pemerintah berupa : jalan raya, listrik, sekolah, masjid dan lain-lain.
 - c. Tersedianya beragam produk barang dan jasa di masyarakat, sehingga meningkatkan persaingan dalam menciptakan dan memenuhi kebutuhan masyarakat.
- (2). Menggali, mengatur dan menggunakan ekonomi sumber daya alam melalui :
 - a. Penggunaan lahan yang efisien dan efektif
 - b. Peningkatan nilai tambah sumber daya alam
 - c. Membangkitkan lahan tidur
- (3). Meningkatkan perekonomian pemerintah yaitu:

- a. Menambah peluang dan kesempatan kerja bagi masyarakat.
- b. Pemerataan pendistribusian pendapatan.
- c. Meningkatkan devisa negara.
- d. Memperoleh pendapatan berupa pajak dari sumber-sumber yang dikelola oleh perusahaan.

(4). Pengembangan wilayah

- a. Meningkatkan pemerataan pembangunan (dengan prioritas daerah tertentu).
- b. Membuka isolasi wilayah dan cakrawala pemikiran masyarakat dengan masuknya pembangunan.

(5). Dampak negatif yang mungkin timbul dari aspek ekonomi :

- a. Eksplorasi sumberdaya yang berlebihan.
- b. Masuknya pekerja dari luar yang mengurangi kesempatan atau peluang kerja bagi masyarakat sekitar.

5. Aspek finansial

Investasi yang dilakukan dalam berbagai bidang bisnis usaha sudah pasti memerlukan sejumlah modal (dana), disamping keahlian lainnya. Untuk pertama kalinya modal digunakan untuk membiayai biaya pra investasi dan seperti pengurusan izin-izin dan pembuatan studi usaha. Kemudian yang harus dilakukan adalah untuk pembelian aktiva tetap seperti pembelian tanah, pendirian bangunan atau gedung, pembelian mesin-mesin atau aktiva tetap lainnya. Modal juga digunakan untuk biaya operasi pada saat usaha dijalankan, misalnya untuk biaya bahan baku, gaji, dan biaya-biaya lainnya. Besarnya

modal tergantung dari bisnis yang akan dilaksanakan. Perhitungan terhadap besarnya kebutuhan investasi perlu dilakukan sebelum investasi dilaksanakan.

Untuk memenuhi kebutuhan investasi modal dapat dicari dari berbagai sumber dana yang ada contohnya: modal sendiri, modal pinjaman, modal pinjaman atau keduanya. Pemilihan untuk memenuhi kebutuhan sumber-sumber dana tergantung pada dari jumlah modal usaha yang dibutuhkan dan kebijakan pemilik usaha. Dalam praktiknya kebutuhan modal untuk melakukan investasi terdiri dari dua macam, yaitu modal investasi dan modal kerja. Modal investasi adalah aktiva tetap seperti tanah bangunan, gedung, mesin-mesin peralatan serta inventaris diperoleh dari pinjaman yang berjangka waktu panjang (di atas satu tahun). Sedangkan modal kerja yaitu modal yang digunakan untuk membiayai operasional perusahaan selama perusahaan beroperasi. Jangka waktu penggunaan modal kerja relatif pendek, yaitu satu atau beberapa siklus perusahaan (satu tahun). Modal kerja digunakan untuk keperluan bahan baku, gaji karyawan, biaya pemeliharaan dan biaya-biaya lainnya.

Penggunaan kedua jenis modal baik untuk investasi maupun modal kerja jelas berbeda. Menurut (kasmir dan jakfar :2012) modal dibagi menjadi dua macam yaitu:

1. Modal Asing (Modal Pinjaman)

Modal asing atau modal pinjaman merupakan modal yang diperoleh dari pihak luar perusahaan dan biasanya diperoleh secara pinjaman. Menggunakan modal pinjaman untuk membiayai usaha akan terkena

beban biaya, yaitu biaya administrasi, biaya provisi dan komisi. Kemudian adanya kewajiban untuk mengembalikan pinjaman setelah jangka waktu tertentu sesuai perjanjian sebelumnya. Perolehan modal asing juga relatif sulit karena diperlukan syarat-syarat tertentu sesuai dengan kebijakan pemilik dana.

Keuntungan dari modal asing adalah jumlahnya yang relatif tidak terbatas, artinya tersedia dalam jumlah banyak. Disamping itu dengan menggunakan modal asing akan timbul motivasi dari pihak manajemen untuk mengerjakan usaha yang diajalkan, hal ini karena adanya kewajiban untuk mengembalikan modal tersebut.

Sumber-sumber modal asing atau pinjaman dapat diperoleh antara lain dari:

- a. Pinjaman dari perbankan
- b. Pinjaman dari lembaga keuangan seperti perusahaan modal ventura, asuransi, leasing, dana pensiun, atau lembaga keuangan lainnya
- c. Pinjaman dari perusahaan nonbank.

2. Modal Sendiri

Modal sendiri adalah modal yang diperoleh dengan cara mengeluarkan saham baik tertutup atau terbuka. Tertutup artinya dari kalangan internal pemilik saham sebelumnya, sedangkan terbuka dengan menjual kepada masyarakat luas. Keuntungan menggunakan modal sendiri adalah tidak adanya beban biaya bunga seperti modal pinjaman. Perusahaan hanya berkewajiban membayar deviden, pembayaran deviden

dilakukan jika perusahaan memperoleh keuntungan dari besarnya deviden tergantung dari keuntungan perusahaan, kemudian tidak adanya kewajiban untuk mengembalikan modal yang telah digunakan. Kekurangan menggunakan modal sendiri adalah jumlahnya yang terbatas dan relatif sulit untuk memperolehnya. Perolehan dana dari modal sendiri biasanya berasal dari: setoran dari pemegang saham, dari cadangan laba, dan laba yang belum dibagi.

1). Biaya Kebutuhan Investasi

Investasi merupakan penanaman modal dalam suatu kegiatan yang memiliki jangka waktu yang relatif panjang dalam berbagai bidang usaha. Jangka waktu investasi biasanya lebih dari satu tahun, terutama dipergunakan untuk pembelian aktiva tetap. Aset tersebut berupa aset tetap yang dibutuhkan perusahaan mulai dari pendirian sampai pengoperasian. Komponen yang terkandung dalam biaya kebutuhan investasi disesuaikan dengan jenis usaha yang akan dilaksanakan, pada umumnya meliputi :

- a. Biaya prainvestasi
- b. Biaya aktiva tetap
- c. Biaya investasi

Secara umum komponen biaya investasi adalah sebagai berikut:

(1). Biaya prainvestasi:

- a. Biaya pembuatan studi
- b. Biaya pengurusan izin

(2). Biaya aktiva tetap:

a. Aktiva tetap berwujud antara lain:

- a) Tanah
- b) Mesin-mesin
- c) Bangunan
- d) Peralatan
- e) Inventaris kantor

b. Aktiva tetap yang tak berwujud antara lain:

- a) *Good will* (nama baik)
- b) hak cipta
- c) lisensi
- d) merk dagang

(3). Biaya operasional terdiri dari:

- a. gaji karyawan
- b. biaya listrik, telepon dan air
- c. biaya pemeliharaan
- d. pajak
- e. premi asuransi
- f. biaya pemasaran, dan sebagainya.

2). Arus Kas

Arus kas adalah jumlah uang yang yang keluar dan masuk dalam suatu perusahaan mulai dari investasi dilakukan sampai dengan berakhirnya investasi tersebut. Fungsi dari kas adalah sebagai berikut:

- a. Kas diperlukan untuk memenuhi kebutuhan uang tunai sehari-hari

- b. Kas digunakan untuk membayar kewajiban yang jatuh tempo
- c. Kas juga digunakan untuk melakukan investasi kembali

3). Kriteria Penilaian Investasi

Untuk menentukan layak tidaknya suatu investasi ditinjau dari aspek keuangan dapat diukur dengan beberapa kriteria, dalam praktiknya ada beberapa kriteria untuk untuk menentukan apakah suatu usaha layak atau tidaknya untuk dijalankan ditinjau dari aspek keuangannya. Setiap metode yang digunakan memiliki kelebihan dan kelemahannya masing-masing. Dalam penilaian suatu investasi hendaknya penialaian menggunakan beberapa metode sekaligus. Semakin banyak metode yang digunakan maka semakin memberikan gambaran yang lengkap sehingga diharapkan memberikan hasil yang akan diperoleh menjadi lebih baik. Adapun kriteria yang biasa digunakan untuk menentukan kelayakan suatu investasi menurut Kasmir dan Jakfar adalah:

a. Present Value

Present Value adalah metode untuk menentukan nilai uang saat ini didasarkan pada hasil di masa mendatang atau besarnya jumlah uang pada permulaan periode atas dasar tingkat tertentu dan sejumlah uang yang baru akan diterima beberapa waktu yang akan datang.

b. Net Present Value

Net Present Value atau sering disingkat dengan NPV adalah selisih antara nilai sekarang dari arus kas yang masuk dengan nilai sekarang dari arus kas yang keluar pada periode waktu tertentu. NPV atau *Net Present*

Value ini mengestimasi nilai sekarang pada suatu proyek, aset ataupun investasi berdasarkan arus kas masuk yang diharapkan pada masa depan dan arus kas keluar yang disesuaikan dengan suku bunga dan harga pembelian awal. *Net Present Value* menggunakan harga pembelian awal dan nilai waktu uang (*time value of money*) untuk menghitung nilai suatu aset

c. *Profitability Index*

metode ini menghitung perbandingan antara nilai arus kas bersih yang akan datang dengan nilai investasi yang sekarang. Profitability Index harus lebih besar dari 1 maka dikatakan layak. Semakin besar PI, investasi semakin layak.

d. *Payback Period*

Metode *Payback Period* 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 (investasi modal sendiri).

e. *Internal Rate Of Return Rate*

Internal Rate Of Return Rate merupakan indikator tingkat efisiensi dari suatu investasi. Suatu proyek/investasi dapat dilakukan apabila laju pengembaliannya (rate of return) lebih besar daripada laju pengembalian apabila melakukan investasi di tempat lain.

f. *Average rate of return*

Metode *Average rate of return* merupakan suatu analisa yang digunakan untuk melihat seberapa besar rata-rata pengembalian dari suatu investasi dengan cara membandingkan antara rata-rata laba sebelum pajak dengan rata-rata investasi

2.3.3. Penelitian terdahulu

1. Penelitian yang dilakukan oleh Feby Rezky Hadiyanti pada tahun 2014 dengan judul “Analisis Kelayakan Usaha Tahu Bandung Kayun-yun Desa Cihideung ilir Kecamatan Ciampea Kabupaten Bogor”. Dapat disimpulkan bahwa penelitian tersebut bertujuan untuk mengetahui kriterian penilaian investasi melalui: Net Present Value (NPV), Internal Rate Of Return Rate (IRR) dan Payback Periode (PP) yang memenuhi kriteria investasi. Berdasarkan analisis kriteria investasi bahwa usaha Tahu Kayun-yun layak untuk dijalankan karena telah memenuhi kriteria investasi.
2. Penelitian yang oleh Mega Indah Mujaningsih pada tahun 2013 dengan judul “Analisis Kelayakan Usaha dan Strategi Pengembangan Industri kecil Tempe di Kecamatan Matesih Kabupaten Karanganyar” dapat disimpulkan bahwa penelitian ini bertujuan untuk mengetahui kelemahan dari industri Tempe yang ada di kecamatan Matesih Kabupaten Karanganyar, kelemahan yang ditemukan oleh penulis pada industri Tempe terletak pada teknologi produksi yang sederhana, kurangnya

bantuan pemerintah setempat dalam hal bantuan promosi maupun pelatihan terhadap peningkatan kualitas SDM.

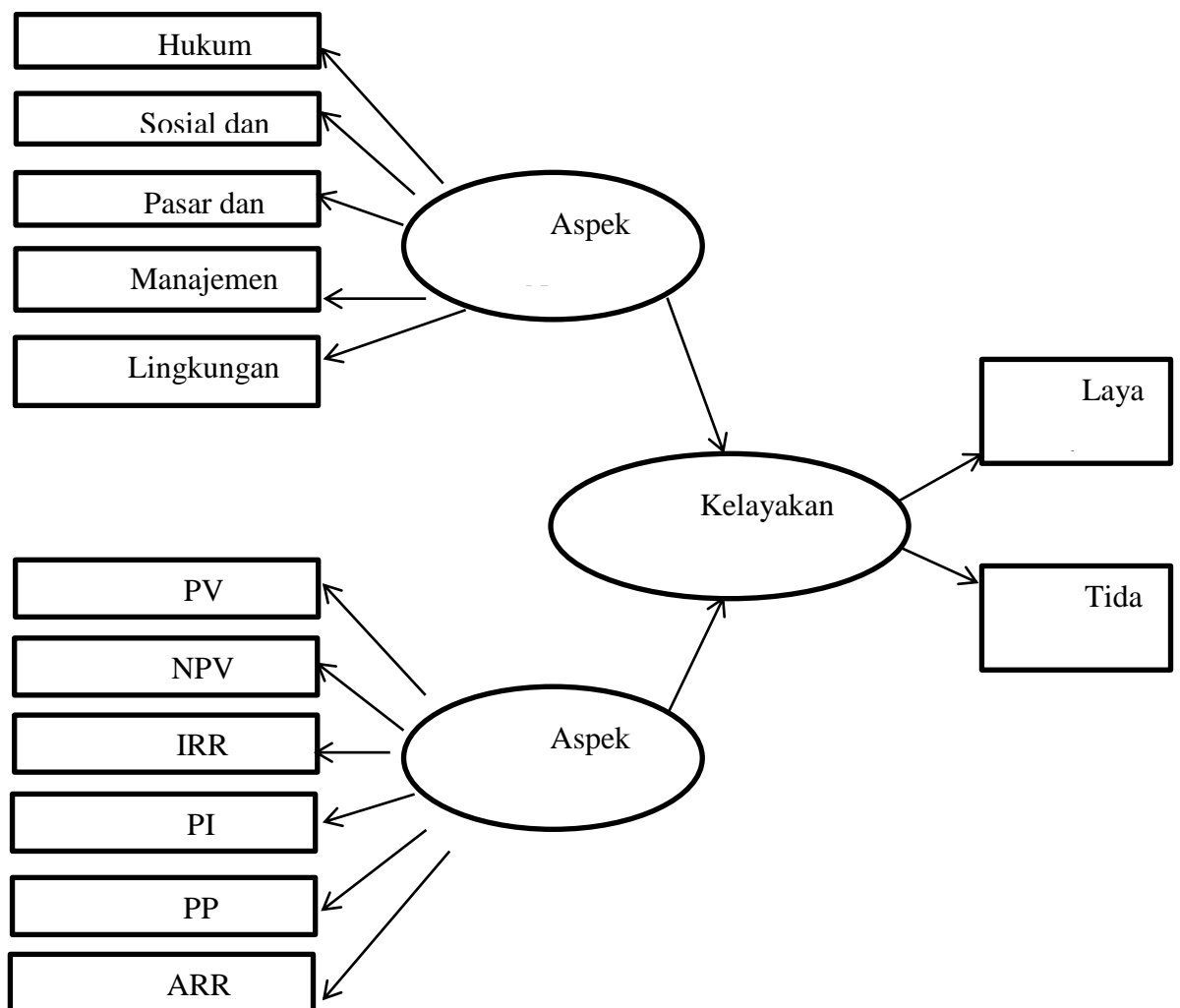
3. Penelitian yang dilakukan oleh Abdul Rahman Haruddin, Nisa Nasyra Rezki (2017) dan dipublikasikan pada seminar nasional 6 UNS penghargaan pada industri kecil menengah 2017 dengan judul “ Mencari Solusi Peningkatan Daya Saing UMKM di Sulawesi tenggara” menyatakan bahwa UMKM menjadi katup pengaman perekonomian nasional yang telah terbukti sejak krisis ekonomi menimpa Indonesia ditahun 1997. Dalam penelitian ini disimpulkan bahwa, pendekatan proyek dalam bentuk hibah kepada UMKM masih menjadi agenda utama pemerintah daerah dalam pemberdayaan UMKM. Diperlukan upaya mengoprasionalkan regulasi kebijakan program nasional ke dalam praturan daerah atau peraturan kepala daerah guna meningkatkan daya saing, dan kemandirian UMKM di Sulawesi tenggara khususnya dalam mengatasi masalah modal usaha, kualitas produk, pesaingan usaha dan legalitas. Dari penelitian ini dapat dilihat bahwa UMKM masih memerlukan campur tangan pemerintah dan bantuan pemerintah.

2.4. Kerangka Konseptual

Untuk mengetahui kelayakan sebuah usaha perlu dilakukan analisa terhadap faktor-faktor yang mempengaruhi usaha tersebut secara teoritik dalam disiplin ilmu studi kelayakam bisnis kelayakan usaha tersebut dilakukan melalui analisa terhadap perspektif financial maupun non financial sehingga akan didapatkan kesimpulan yang komperehensif faktual dan ilmiah apakah usaha

tersebut layak untuk dijalankan atau sebaliknya tidak layak untuk dilaksanakan berlandaskan pada teori teori studi kelayakan bisnis yang telah dipaparkan pada BAB II maka kerangka konseptual dalam penelitian ini dapat digambarkan melalui bagan alur kerangka konseptual penelitian sebagai berikut :

Gambar 2.1 Kerangka Konseptual



BAB III

METODE PENELITIAN

3.1. Jenis dan pendekatan penelitian

Penelitian ini adalah penelitian deskriptif analisis dengan menggunakan pendekatan analisis kualitatif dan kuantitatif. Metode deskriptif bertujuan untuk mendeskripsikan objek penelitian secara sistematis faktual dan akurat mengenai fakta-fakta serta hubungan antara variabel yang dijadikan variabel penelitian. Kemudian pendekatan kualitatif dimaksudkan untuk menyatakan bahwa penelitian bukan hanya menganalisa fakta dari perhitungan secara matematis saja namun dengan menganalisa faktor-faktor yang secara kualitatif dapat memberikan kontribusi kepada suatu hal. Sedangkan pendekatan kuantitatif dalam penelitian ini digunakan melalui perhitungan antara variabel dan sejauh mana implikasinya terhadap variabel tertentu yang ingin dibuktikan dalam penelitian ini.

3.2. Waktu dan tempat penelitian

Objek penelitian ini adalah “UD Saleh” merupakan bisnis industri yang bergerak dibidang industri pengolahan. Adapun pelaksanaan penelitian ini dilakukan dijalan Kumala 2 selatan no 9 Makassar. Waktu penelitian dimulai dibulan November 2018 kemudian peneliti melakukan proses pembuatan proposal pada bulan Oktober 2018.

3.3. Jenis data dan sumber data

Jenis data yang digunakan oleh peneliti dalam menyusun penelitian ini adalah data kuantitatif. Adapun sumber data dalam penelitian ini adalah data primer yang menyangkut aspek-aspek kelayakan usaha seperti dokumen legalitas, data-data investasi, data-data forecasting serta data-data keuangan.

3.3.1. Data primer

Data primer adalah sumber data penelitian yang diperoleh secara langsung dari sumber aslinya yang berupa wawancara, jajak pendapat dari individu atau kelompok (orang) maupun hasil observasi dari suatu obyek, kejadian atau hasil pengujian (benda). Dengan kata lain, peneliti membutuhkan pengumpulan data dengan cara menjawab pertanyaan riset (metode survei) atau penelitian benda (metode observasi). Data primer dalam penelitian ini adalah dokumen-dokumen UD saleh terkait dengan rencana pengembangan investasi yang berupa dokumen investasi awal, rencana penerimaan dan biaya serta data-data aset yang dimiliki perusahaan.

3.3.2. Data Sekunder

Data sekunder adalah sumber data penelitian yang diperoleh melalui media perantara atau secara tidak langsung yang berupa buku, catatan, bukti yang telah ada, atau arsip baik yang dipublikasikan maupun yang tidak dipublikasikan secara umum. Dengan kata lain, peneliti membutuhkan pengumpulan data dengan cara berkunjung ke perpustakaan, pusat kajian, pusat arsip atau membaca banyak buku yang berhubungan dengan penelitiannya.

3.4. Teknik pengumpulan data

Teknik pengumpulan data merupakan faktor penting demi keberhasilan penelitian. Hal ini berkaitan dengan bagaimana cara mengumpulkan data, siapa sumbernya, dan apa alat yang digunakan. Jenis sumber data adalah mengenai dari mana data diperoleh. Apakah data diperoleh dari sumber langsung (data primer) atau data diperoleh dari sumber tidak langsung (data sekunder).

3.4.1. Metode observasi

Metode observasi lainnya adalah aktivitas yang dilakukan untuk mengetahui sesuatu dari sebuah fenomena yang didasari pada pengetahuan dan gagasan yang bertujuan untuk memperoleh informasi-informasi terkait dengan suatu fenomena atau peristiwa yang sudah atau sedang terjadi dilingkungan. Proses dalam mendapatkan informasi-informasi tadi haruslah objektif, nyata serta dapat dipertanggung jawabkan. Observasi langsung dilakukan dengan melakukan kunjungan langsung pada UD Saleh

3.4.2 Metode wawancara

Yang dimaksud dengan wawancara adalah proses memperoleh keterangan untuk tujuan penelitian dengan cara tanya jawab, sambil bertatap muka antara si penanya atau pewawancara dengan si penjawab atau responden dengan menggunakan alat yang dinamakan interview guide (panduan wawancara). Wawancara dapat dilakukan dengan tatap muka maupun melalui telpon. Dalam penelitian ini wawancara dilaksanakan dengan pemilik dan karyawan UD Saleh.

3.4.3. Studi pustaka

Studi kepustakaan adalah kegiatan untuk menghimpun informasi yang relevan dengan topik atau masalah yang menjadi obyek penelitian. Informasi tersebut dapat diperoleh dari buku-buku, karya ilmiah, tesis, disertasi, ensiklopedia, internet, dan sumber-sumber lain. Dengan melakukan studi kepustakaan, peneliti dapat memanfaatkan semua informasi dan pemikiran-pemikiran yang relevan dengan penelitiannya.

3.5. Teknik pengolahan data

Pengolahan data merupakan bagian yang amat penting dalam metode ilmiah, karena dengan pengolahan data, data tersebut dapat diberi arti dan makna yang berguna dalam memecahkan masalah penelitian. Data mentah yang telah dikumpulkan perlu dipecah-pecahkan dalam kelompok-kelompok, diadakan kategorisasi, dilakukan manipulasi serta diolah sedemikian rupa sehingga data tersebut mempunyai makna untuk menjawab masalah dan bermanfaat untuk menguji hipotesa atau pertanyaan penelitian.

3.5.1. Analisa kualitatif

1. Aspek hukum

analisa terhadap aspek hukum dilakukan dengan menganalisa dokumen-dokumen hukum yang dimiliki oleh perusahaan untuk mengetahui apakah perusahaan memiliki legalitas untuk menjalankan perusahaan.

2. Aspek manajemen dan organisasi

Analisa terhadap aspek manajemen dan organisasi dilakukan dengan menganalisa manajemen yang dimiliki oleh perusahaan serta daya yang dimiliki oleh perusahaan. Analisa ini dilakukan untuk mengetahui apakah secara manajemen organisasi perusahaan dapat secara layak beroperasi.

3. Aspek sosial dan ekonomi

Analisa terhadap aspek sosial dan ekonomi dilaksanakan dengan menganalisa data-data terkait dengan sosial dan ekonomi serta dampak keberadaan perusahaan.

4. Aspek pasar dan pemasaran

Analisa terhadap aspek pasar dan pemasaran dilaksanakan dengan menganalisa strategi promosi yang diterapkan oleh perusahaan dan menganalisa pesaing.

3.5.2. Analisa kuantitatif

Analisa kuantitatif adalah analisa penelitian yang menggunakan format terstruktur digunakan untuk mengolah data mentah dengan menggunakan program tertentu yang mempergunakan angka dalam proses perhitungan dan analisis. Untuk mengolah analisis ini, data yang dikumpulkan harus dengan format yang terstruktur. Pada analisis kuantitatif ini akan menganalisa keadaan aspek keuangan dengan mengukur beberapa kriteria penilaian investasi dengan menuji nilai dari *Present Value (PV)*, *Net Present Value (NPV)*, *Profitability Index (PI)*, *Pay Back Periode (PBP)*, *Internal Rate Of Return Rate (IRR)* dan *Avarage rate of Return (ARR)*.

- a. Analisis nilai *Present Value* merupakan analisis untuk menilai hasil investasi untuk beberapa tahun kedepan. *Present Value* dapat dianalisis dengan rumus berikut:

$$P = F_n / (1 + r)^n$$

Keterangan:

F_n = (*future value*, nilai pada akhir tahun ke n)

P = Nilai sekarang, nilai pada tahun ke 0

r = suku bunga

n = jumlah waktu (tahun)

Rumus diatas mengasumsikan bahwa bunga digandakan hanya sekali dalam setahun, jika bunga digandakan setiap hari, maka rumusnya menjadi:

$$PV = FV (1 + r / 360)^{-360}$$

- b. Analisis nilai *Net Present Value*

Net Present Value adalah nilai selisih antara investasi yang ditanamkan dengan nilai *Net Present Value*. Untuk menghitung NPV, terlebih dahulu harus mengetahui berapa PV kas bersihnya dengan rumus:

$$NPV = \frac{KAS\ BERSIH\ 1}{(1+r)} + \frac{KAS\ BERSIH\ 2}{(1+r)} + \dots + \frac{KAS\ BERSIH\ N}{(1+r)} - \text{Investasi}$$

Setelah memperoleh hasil dengan:

1. NPV positif maka investasi diterima
 2. NPV negatif maka investasi ditolak
- c. Analisis *Profitability Index*

Profitability Index merupakan sebuah metode yang digunakan untuk mengetahui seberapa besar kemungkinan investasi tersebut dapat memberikan keuntungan atas investasi yang ditanamkan. Menggunakan rumus sebagai berikut:

$$PI = \sum \frac{PV \text{ KAS BERSIH}}{PV \text{ INVESTASI}} \times 100\%$$

d. Analisis *Pay Back Periode*

merupakan metode penilaian untuk mengetahui seberapa lama jangka waktu investasi tersebut dapat kembali dengan rumus sebagai berikut:

$$PP = \frac{INVESTASI}{KAS \text{ BERSIH PERTAHUN}} \times 1 \text{ tahun}$$

e. Analisis *Internal Rate Of Return Rate*

Merupakan pengembalian pada tingkat bunga yang diiniskan perusahaan. Rumus yang digunakan untuk menghitung IRR adalah sebagai berikut:

Pertama

$$IRR = i1 + \frac{NPV1}{NPV1 - NPV2} \times (i2 - i1)$$

Dimana:

$i1$ = tingkat bunga 1 (tingkat discount rate yang menghasilkan NPV 1)

$i2$ = tingkat bunga 2 (tingkat discout rate yang menghasilkan NPV 2)

NPV1 = *Net Present Value* 1

NPV2 = *Net Present Value* 2

Kedua

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

Dimana :

P1 = tingkat bunga 1

P2 = tingkat bunga 2

C1 = NPV 1

C2 = NPV 2

f. *Average rate of Return*

Metode ini merupakan analisa yang digunakan untuk melihat seberapa besar rata-rata pengembalian dari suatu investasi. Rumus yang digunakan adalah sebagai berikut:

a. ARR atas dasar *initial investment*

$$ARR = \frac{\text{laba setelah pajak}}{\text{investasi awal}} \times 100\%$$

b. ARR atas dasar *Average investment*

$$ARR = \frac{\text{laba setelah pajak}}{\text{rata-rata investasi}} \times 100\%$$

3.6. Teknik Pengambilan Keputusan

Analisis Kualitatif

PARAMETER	HASIL	STANDART	KESIMPULAN
LEGALITAS/HUKUM		LEGAL	
SOSIAL & EKONOMI		MENDUKUNG	
PASAR & PEMASARAN		MENDUKUNG	
MANAJEMEN & SDM		MENDUKUNG	
LINKUNGAN		MENDUKUNG	

Analisis Kuantitatif

PARAMETER	HASIL	STANDART	KESIMPULAN
PV		POSITIF	
NPV		POSITIF	
PI		↑ 10%	
PBP		≤10 Tahun	
IRR		↑ Tingkat Suku Bunga Saat Ini	
ARR		10%	

Sumber: Rangkuti 2012

BAB IV PEMBAHASAN

4.1. Analisis Kualitatif

Analisa kualitatif pada penelitian ini bertujuan untuk membahas kelayakan pengembangan usaha, yang dimana analisa ini berlandaskan dengan teori studi kelayakan bisnis yang dimanfaatkan sebagai tolak ukur agar fokus penelitian sesuai dengan fakta dilapangan dengan mengadakan pengujian kelayakan pada bidang legalitas perusahaan, sosial dan ekonomi, pasar dan pemasaran, organisasi dan manajemen, teknis dan teknologi, sumber daya manusia dan lingkungan pada UD Saleh sebagai objek penelitian ini. Adapun analisa kualitatif tersebut adalah sebagai berikut:

4.1.1. Analisis aspek hukum dan legalitas perusahaan

UD Saleh merupakan usaha yang bergerak dibidang industri pengolahan di Makassar UD Saleh didirikan berdasarkan surat keterangan usaha tertanggal 19 Februari 2019 oleh saudara Oslan.S.SoS sebagai lurah kelurahan Jongaya kecamatan Tamalate di kota Makassar. Pendirian UD Saleh dengan menggunakan dana sebagai modal awal sebesar Rp 50.000.000 (lima puluh juta rupiah) oleh karena itu UD Saleh masuk dalam kategori industri kecil dengan bentuk Usaha Dagang (UD).

Berdasarkan Kategori dan golongan usaha tersebut maka secara legal UD saleh dalam operasionalnya cukup dilengkapi dengan Surat Keterangan Usaha (SKU) dari kelurahan setempat. pada surat keterangan usaha tersebut, UD Saleh dapat melakukan usaha jenis pengolahan yang terletak pada jalan kumala 2 selatan kelurahan Jongaya kecamatan Tamalate kota Makassar.

Berdasarkan hasil penelitian dapat dibuktikan bahwa UD Saleh telah memiliki Surat keterangan Usaha sesuai dengan syarat yang ditetapkan, untuk itu dari aspek hukum UD Saleh dinyatakan layak karena sudah memiliki legalitas berdasarkan surat keterangan usaha yang telah oleh pemerintah setempat yang digunakan sebagai izin untuk menjalankan usaha.

4.1.2. Analisis aspek sosial dan ekonomi

Setiap usaha yang dijalankan, tentunya akan memberikan dampak yang akan dirasakan oleh masyarakat sekitar, pemerintah setempat maupun pengusaha itu sendiri. Secara sosial kehadiran UD Saleh memberikan kontribusi dalam kegiatan perekonomian masyarakat sekitar, hal tersebut dapat terlihat dari melibatkan masyarakat sekitar perusahaan juga mampu menarik tenaga kerja walaupun jumlahnya tidak terbilang banyak, kemudian membuka peluang usaha sejenis di sekitar lingkungan perusahaan, hal tersebut kiranya dapat membantu pemerintah dibidang perekonomian untuk mengurangi jumlah pengangguran. Sekaligus dapat menggerakkan perekonomian keluarga.

1. Kondisi perekonomian kota Makassar

Analisa dari sisi ekonomi dilakukan untuk mengetahui indikator dan kondisi perekonomian kota Makassar untuk mendukung pengembangan usaha UD Saleh. Terkait dengan hal tersebut, indikator perekonomian kota Makassar ditunjukkan dengan data pada tabel 4.1 dibawah ini:

Lap Usaha PDRB (New)	PDRB ADHK Kota Makassar Menurut Lapangan Usaha (2011-2016) (Juta Rupiah)				
	2011	2012	2013	2015	2016
	Tahunan	Tahunan	Tahunan	Tahunan	Tahunan
C-Industri Pengolahan	13403455.19	15591398.80	17656461.30	23133802.97	25757654.75

sumber: Badan Pusat Statistik Kota Makassar (2019)

Berdasarkan data yang dirilis oleh Badan pusat statistik kota Makassar dapat diketahui tren industri pengolahan pada tahun 2011-2016 setiap tahunnya selalu mengalami peningkatan. Pada tahun 2011 industri pengolahan mencapai 13.403 milyar rupiah kontribusinya terhadap PDRB kota Makassar, sedangkan pada tahun 2012 mengalami kenaikan sebesar 2,2 milyar rupiah, selanjutnya pada tahun 2013 naik lagi sebanyak 2,1 milyar rupiah, dan terus mengalami kenaikan hingga tahun 2016 mencapai 26 milyar rupiah (data BPS kota Makassar 2019). Data-data tersebut menunjukkan industri pengolahan berjalan dengan cukup baik sehingga dapat dijadikan sebagai indikator-indikator pendukung yang dapat dijadikan sebagai acuan dalam pelaksanaan usaha pengolahan di kota makassar.

2. Dampak sosial

Dampak sosial terhadap masyarakat dapat dilihat dari pemberian sumbangan setiap ada permohonan bantuan yang masuk ke perusahaan seperti: membantu perbaikan dan pergantian lampu penerangan jalan sekitar lokasi usaha dan perbaikan jalan, acara 17 Agustus, acara Maulid Nabi, setiap bulan Ramadhan merupakan donatur tetap untuk memberikan buka puasa di masjid dan lain-lain yang bersifat sosial (mengikuti kegiatan dalam masyarakat sekitar). Serta upaya yang dilakukan agar

hubungan dengan masyarakat terjadi dengan baik adalah mampu menanggapi keluhan masyarakat sekitar yang mungkin ditimbulkan oleh kegiatan usaha dan memperbaiki akibat-akibat yang menimbulkan adanya keluhan tersebut.

3. Dampak ekonomi

Kontribusi pengembangan ekonomi dari UD Saleh bagi masyarakat sekitar terdapat ide yang sekaligus juga peluang yaitu dengan menciptakan usaha turunan dari tempe yang dihasilkan oleh perusahaan usaha ini dilakukan dengan menggandengan masyarakat yang mau berwirausaha menghasilkan produk turunan dari tempe seperti kripik tempe dan cemilan yang berbahan dasar tempe lainnya. Sedangkan untuk saat ini dalam kontribusinya kepada masyarakat secara ekonomi UD Saleh memberikan keringanan cara pembayaran bagi warung-warung yang ada di sekitar perusahaan sehingga warung-warung tersebut tertolong dalam hal pembayaran yang meringankan bagi usaha mereka. Dampak ekonomi selanjutnya adalah kontribusi terhadap Pendapatan asli Daerah (PAD) melalui pembayaran pajak, yaitu sebesar 0,5 persen dari bruto setiap bulanya serta retribusi lainnya yang tentunya hal tersebut menjadi salah satu kontribusi UD Saleh dalam mendukung program pembangunan pemerintah.

4.1.3. Analisis Pasar dan Pemasaran

Aspek pasar dan pemasaran sangat bergantung terhadap permintaan konsumen sebagai pengguna, jumlah konsumen dapat kita lihat dari berapa banyak masyarakat yang berada di wilayah tersebut. Hal ini dikarenakan masyarakat adalah pelaku konsumtif yang disebut sebagai konsumen, semakin bertambah jumlah masyarakat, maka semakin pula jumlah konsumen.

4.1.3.1. Konsumen dan permintaan pasar

Berdasarkan data BPS Sulawesi Selatan perkembangan jumlah penduduk kota Makassar terus meningkat tiap tahunnya, berikut tabel jumlah pertumbuhan penduduk dari tahun 2014 sampai 2018:

Tabel 4.2 Jumlah penduduk kota Makassar

Tahun	Jumlah Penduduk
2014	1.429.242
2015	1.449.401
2016	1.469.601
2017	1.489.011
2018	1.508.154

Sumber : Data BPS 2019

Berdasarkan tabel diatas dapat disimpulkan bahwa jumlah pertumbuhan jumlah penduduk kota Makassar meningkat tiap tahunnya. Seiring berkembangnya jumlah penduduk kota Makassar menjadikan konsumsi publik menjadi sangat banyak, dan menjadi dampak positif terhadap para produsen. Pertumbuhan juga merupakan tolak ukur kelayakan pada aspek pasar dan pemasaran.

UD Saleh beroperasi di daerah Kumala yang masuk wilayah kecamatan Tamalate sehingga dalam analisis permintaan pasar perlu untuk mengetahui jumlah penduduk yang berada dalam wilayah tersebut serta data-data statistika berkaitan dengan jumlah konsumsi tempe rata-rata perkapita dengan menganalisis data ini akan diketahui sejauhmana peningkatan konsumsi tempe pada wilayah tersebut yang akan menjadi informasi penting tentang pasar tempe di wilayah tersebut.

Berikut ini adalah data jumlah penduduk kecamatan Tamalate dan besaran konsumsi tempe yang dihitung melalui pendekatan konsumsi tempe rata-rata dari BPS sebagai berikut :

Tabel 4.3 Jumlah penduduk kecamatan Tamalate dan konsumsi tempe perminggu

Tahun	Jumlah penduduk	Rasio konsumsi mingguan	konsumsi mingguan perkilogram	konsumsi bulanan	Kenaikan konsumsi perbulan
2013	183.893	0,136	25009	1200453,50	0,00
2014	186.921	0,133	24860	1193303,66	-1%
2105	190.694	0,134	25553	1226543,81	3%
2016	194.493	0,141	27424	1316328,62	7%
2017	198.760	0,147	29218	1402450,56	7%
2018	203.740	0,157	31987	1535384,64	9%

Sumber: Badan Pusat Statistik 2019 (diolah)

Melalui data diatas terlihat rata-rata konsumsi tempe mengalami peningkatan tiap tahunnya. Data ini menjadi indikasi penting adanya pasar sebagai kesempatan bisnis dan menjadi dasar bagi UD Saleh dalam mengembangkan bisnisnya.

4.1.3.2. Permintaan pasar

Permintaan adalah reaksi yang terjadi akibat dari penawaran terhadap produk atau jasa yang telah ditawarkan kepada konsumen. Permintaan pasar terhadap produk tempe terlihat terus meningkat hal ini dapat diketahui melalui indikasi peningkatan kapasitas produksi yang terus meningkat dari tahun ke tahun kondisi peningkatan seperti ini dialami oleh produsen tempe di Kota Makassar termasuk juga dialami oleh UD Saleh yang terus mengalami perkembangan jumlah produksi produk tempe. Peningkatan tersebut seperti diunjukkan pada tabel 4.4 yang menggambarkan data permintaan pada 5 tahun terakhir kapasitas produksi UD Saleh.

Tabel 4.4 produksi tempe 2014-2018

Periode	Produksi (Kg)
2014	20.930
2015	21.610
2016	22.810
2017	24.340
2018	24.960

Sumber: UD Saleh

Berdasarkan tabel diatas diketahui kapastas produksi UD Saleh meningkat 3% pada tahun 2015 di banding tahun 2014, kemudian pada tahun 2016 meningkat sebesar 6% dan hingga tahun 2018 meningkat sebesar 3%. Dibanding tahun 2017. Sehingga rata rata pertumbuhan produksi UD Saleh adalah sebesar 5% Permintaan yang meningkat didukung oleh jumlah penduduk yang berperan

selaku konsumen. Hal ini menjadi suatu acuan untuk mengembangkan usaha UD Saleh, dan sekaligus menjadi tolak ukur kelayakan pada aspek pasar dan pemasaran pada penelitian ini.

4.1.3.3.Segmentasi, Target dan positioning Pasar UD Saleh

Pangsa pasar menurut Kasmir dan Jakfar (2012) adalah membagi pasar menjadi beberapa kelompok pembeli yang berbeda yang mungkin memerlukan produk atau marketing mix yang berbeda pula. Kesempatan ini UD Saleh melihat adanya peluang dibidang industri pengolahan tempe, karena tempe merupakan lauk pauk yang mudah dijangkau oleh berbagai kalangan. Maka hal tersebut menjadikan peluang UD Saleh untuk memenuhi keutuhan pasar.

1. *Segmentation*

Pembagian segmentasi pasar yang digunakan oleh UD Saleh adalah segmentasi demografis, dimana segmentasi pasar dikelompokkan berdasarkan strata sosial, adapun spesifikasi dari kelas tersebut adalah kelas menengah kebawah, seperti ibu rumah tangga, pedagang, warung masakan jadi, dan pedagang gorengan. selama ini usaha yang dijalankan oleh UD Saleh hampir seluruhnya menasar pasar pada segmentasi ini dan telah terbukti menjadi segmentasi yang memberikan kesempatan bisnis terbesar bagi UD Saleh. Dengan demikian ke depan UD Saleh akan tetap berkonsentrasi pada segmentasi ini dengan upaya untuk memaintain agar dapat mempertahankan ceruk pasar pada segmen ini dan memenangkan persaingan yang ada.

2. *Targeting*

Berdasarkan hasil analisis segmentasi diatas, maka target yang layak digarap oleh UD Saleh yaitu segmen menengah kebawah, karena mayoritas konsumen UD Saleh adalah pedagang sayur keliling, ibu rumah tangga, warung masakan, dan anak kos-kosan. Mengapa target tersebut layak digarap oleh UD Saleh, karena mayoritas dari terget tersebut memang mengonsumsi tempe. Namun demikian untuk pengembangan kedepan seiring dengan tumbuhnya perusahaan tidak tertutup kemungkinan untuk menggarap semua segmen dengan mendistribusikan produk tempe kepasar modern.

3. *Market Positioning*

Untuk mempertahankan pangsa pasar yang sekarang digarap UD Saleh saat ini berusaha untuk mempertahankan kualitas yang akan menjadi kecirian produk dibanding dengan produk sejenis dari perusahaan lain. Untuk mempertahankan posisi ini UD Saleh menngambil strategi yang progresif dengan cara menjamin dan komitmen dengan mutu dari produk yaitu dengan menggunakan kedelai impor serta proses perendaman menggunakan air PDAM kemudian pencucian dengan air PDAM, dan membuang kulit ari dari kedelai yang telah direbus. Kemudian memperhitungkan berat takaran dari masing-masing jenis tempe baik jenis daun maupun jenis plastik, sehingga kualitas tempe menjadi lebih baik dan tahan lama. Untuk pengembangannya UD Saleh akan memodernisasi proses produksi

menggunakan alat pengatur suhu dan peralatan produksi menggunakan material *stainless*.

4. Proses pemasaran

Untuk saat ini upaya yang diandalkan oleh UD Saleh dalam proses pemasaran adalah proses pemasaran secara tradisional, yaitu dengan mengandalkan kesan konsumen kepada suatu produk sehingga konsumen dapat menceritakan bahkan merekomendasikan produk tersebut kepada konsumen lainnya. Untuk kedepannya UD Saleh akan menggunakan brand dan mengurus izin minimal untuk memudahkan proses pemasaran.

5. SWOT

Tabel 4.5 analisis SWOT

Kekuatan (<i>strength</i>)	Kelemahan (<i>weakness</i>)
<ol style="list-style-type: none"> 1. Dibutuhkan oleh masyarakat 2. Lokasi dekat dengan pemukiman warga dan padat penduduk 3. Tepat waktu dalam mengantarkan pesanan 4. Mengganti baru jika tempe rusak yang telah diantarkan kepada pelanggan yang diakibatkan oleh kesalahan produksi 5. Harga tempe sangat terjangkau 6. Dekat dengan pemasok bahan baku 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Kapasitas produksi kecil 2. Strategi pemasaran yang kurang 3. Inovasi yang kurang dalam menghadapi pasar yang semakin dinamis

Kesempatan (<i>opportunities</i>)	Ancaman (<i>threats</i>)
<ol style="list-style-type: none"> 1. Pertumbuhan jumlah penduduk yang semakin meningkat 2. Segmen pasarnya jelas 3. Usaha tempe dibutuhkan oleh beberapa usaha lain contohnya warung makan dan sebagainya, karena tempe merupakan lauk pauk 	<ol style="list-style-type: none"> 1. perubahan cuaca yang tiba-tiba terjadi. Karena tempe masih diproduksi secara tradisional perubahan cuaca yang tiba-tiba dapat berubah bisa mengakibatkan tempe gagal produksi. 2. Munculnya pesaing baru 3. Fluktuasi harga bahan baku yang tiba-tiba dapat terjadi

Dari beberapa kekuatan dan kesempatan yang dimiliki oleh UD Saleh maka strategi pengembangan perusahaan perlu dilakukan, salah satunya dengan cara memodernisasi proses produksi, dan menggunakan brand untuk mempertegas posisinya di pasar.4.1.3.4. pesaing

Pesaing adalah mereka yang mengejar sasaran pasar yang sama. Perusahaan harus terus membandingkan produk, harga, dan distribusi dengan pesaingnya.

Tabel 4.6 Perkiraan produksi tempe di wilayah Tamalate tahun 2018

Nama usaha dagang	Perkiraan produksi pertahun	Pangsa Pasar
UD. Saleh	24000 Kg	0,21%
UD. Buhari	14400 Kg	0,12%
UD. Mujari	54000 Kg	0,47%
UD. Rohman	23000 Kg	0,20%
TOTAL PRODUKSI	115400 Kg	

Sumber: UD Saleh

Berdasarkan tabel diatas posisi UD Saleh diantara 3 pesaing masih menggarap pangsa pasar sebanyak 21% untuk wilayah kecamatan Tamalate. Hal

ini karena perbedaan harga bahan baku dan proses produksi sehingga para pesaing bisa menekan harga jual dari produknya.

4.1.4. Analisis aspek manajemen dan sumber daya manusia

Pelaksanaan pembangunan bisnis harus direncanakan dengan baik agar bisa menanggulangi hal-hal yang tidak diinginkan yang dapat menyebabkan gangguan pada proses produksi ataupun gagalnya pencapaian target produksi. UD Saleh merupakan usaha persorangan. Hal ini membuat struktur organisasi dijalankan secara non formal dan belum memiliki struktur organisasi tetap dan masih merangkap jabatan. Pemegang kendali tetap berada ditangan Owner, sambil tetap melakukan pengontrolan dan mengkoordinasi seluruh aktivitas bisnis yang dilakukan.

1. Susunan pengurus

Susunan anggota UD Saleh

Owner : Achmad Yusuf

Pengawas : Ningsih

Karyawan : Berto

2. Sumber daya manusia

Secara keseluruhan sumber daya manusia yang dipekerjakan pada UD Saleh sebanyak dua orang.

3. UD Saleh saat ini dikelola secara mandiri namun kedepan untuk meningkatkan daya saing dan mengadakan ekspansi usaha, manajemen merencanakan penambahan kapasitas produksi serta merekrut karyawan yang memiliki keterampilan yang memadai.

4.1.5. Analisis aspek lingkungan

Suatu bisnis yang terdiri atas berbagai kegiatan yang dapat menimbulkan dampak bagi lingkungan disekitar lokasi bisnis, salah satu dampak yang terjadi dan harus diperhatikan adalah dampak bagi lingkungan ekologi berupa polusi yaitu: baik udara, air, tanah, maupun suara. UD Saleh memiliki dua limbah produksi yaitu limbah padat yang terdiri dari kulit kedelai dan limbah cair yang berupa air sisa produksi dan air pencucian. Limbah cair langsung dialirkan ke kanal air jongaya dan limbah padat dikumpulkan di kantong sampah.

Untuk pengolahan limbah cair kedepannya limbah cair akan ditampung ditangki fermentasi yang dikubur dibawah tanah, kemudian akan dimanfaatkan sebagai biogas, sehingga tidak menyisakan limbah cair. Untuk limbah padatnya bisa digunakan untuk pakan ternak, kedepannya UD Saleh harus bekerja sama dengan peternak agar tidak menyisahkan limbah produksi.

4.2. Analisis Kuantitatif

Analisa kuantitatif adalah penelitian yang menggunakan angka dalam proses penghitungan dan penganalisisan hasil penelitian. Pada analisis kuantitatif, penulis akan menganalisis aspek keuangan dengan cara menguji nilai kelayakan dari *Present Value (PV)*, *Net Present Value (NPV)*, *Internal Rate of Return (IRR)*, *Profitability Index (PI)*, *Pay Back Period (PBP)*, dan *Average Rate of Return (ARR)*.

4.2.1. Analisis Keuangan

Analisa dalam aspek keuangan dimulai dengan menganalisa data untuk mengetahui nilai investasi yang dibutuhkan untuk mengembangkan usaha UD

Saleh. Dari data-data yang dikumpulkan kebutuhan investasi yang telah dikumpulkan untuk kebutuhan investasi pengembangan UD Saleh adalah sebagai berikut:

Tabel 4.7 Initial Investasi UD Saleh

No	Investasi	
1	Perizinan	Rp5.000.000
2	Tanah	Rp75.000.000
3	Bangunan	Rp80.000.000
4	Kendaraan	Rp18.000.000
5	Modal Usaha	Rp10.000.000
6	peralatan usaha	
	Rak Tempe	Rp5.000.000
	Mesin Penggilingan	Rp4.000.000
	Mesin Pompa air	Rp750.000
	Kompor	Rp500.000
	Dandang	Rp400.000
7	Perlengkapan usaha	
	tabung gas	Rp900.000
	Press Plastik	Rp300.000
	Kantong Plastik, plastik dan daun pisang	Rp850.000
	timbangan dan takaran	Rp250.000
	karpet, keranjang plastik, gayung	Rp350.000
	Kebutuhan kas awal	Rp50.000.000
	TOTAL INVESTASI	Rp251.300.000

Sumber: UD Saleh

Melalui data tersebut dapat dilihat bahwa kebutuhan total investasi untuk melakukan pengembangan UD Saleh yaitu sebesar 251.300.000 (Dua ratus lima puluh satu juta tiga ratus ribu rupiah). Kebutuhan investasi tersebut dipenuhi dengan dua komponen pembiayaan yaitu sebesar 65% modal sendiri dan 35% melalui pembiayaan perbankan.

4.2.2 Proyeksi pendapatan

Tabel 4.8 Proyeksi pendapatan UD Saleh 2019-2023

Dekripsi	Tahun				
	2019	2020	2021	2022	2023
Penjualan	Rp372.300.000	Rp390.915.000	Rp430.006.500	Rp473.007.150	Rp520.307.865
HPP	Rp147.161.156	Rp154.519.214	Rp169.971.135	Rp186.968.249	Rp205.665.074
Laba Kotor	Rp225.138.844	Rp258.097.317	Rp283.907.049	Rp312.297.754	Rp343.527.529
Biaya-biaya	Rp106.560.000	Rp111.636.000	Rp116.968.320	Rp122.570.557	Rp128.457.110
EBIT	Rp118.578.844	Rp146.461.317	Rp166.938.729	Rp189.727.197	Rp215.070.419
Penyusutan	Rp10.860.001	Rp10.860.001	Rp10.860.001	Rp10.860.001	Rp10.860.001
Pajak	Rp1.125.694	Rp1.290.487	Rp1.419.535	Rp1.561.489	Rp1.717.638
Bunga	Rp8.668.588	Rp5.140.749	Rp1.612.910	Rp0	Rp0
EAIT	Rp97.924.561	Rp129.170.081	Rp153.046.283	Rp177.305.707	Rp202.492.781

Sumber : Data hasil penelitian

Pada dasarnya analisa dalam aspek keuangan adalah untuk mengetahui investasi yang dilakukan, oleh perusahaan dapat memberikan pengembalian keuangan sesuai yang diharapkan. Untuk itu awal dalam penilaian investasi dari aspek keuangan dimulai dengan melakukan analisa proyeksi pendapatan. Pada tabel 4.4 terlihat bahwa produksi tempe yang dilakukan selama lima tahun sebelumnya rata-rata 5%, sehingga berdasarkan pada data tabel tersebut proyeksi penjualan akan diasumsikan meningkat sebesar 5% setiap tahunnya. Dengan asumsi ini maka disusunlah proyeksi pendapatan pada UD Saleh selama sepuluh tahun kedepan seperti yang digambarkan pada tabel 4.8 dan 4.9 Data-data yang ada pada perusahaan terkait dengan proyeksi pendapatan pada UD Saleh disajikan melalui tabel 4.9 sebagai berikut:

Tabel data diatas adalah proyeksi lima tahun pertama dimulai dari 2019 sampai dengan 2023. Dari data tersebut terlihat kenaikan pendapatan rata-rata pertahun adalah 5% dan pada 5 tahun pertama menghasilkan EAIT sebesar Rp. 97.924.561. Dan EAIT terus mengalami peningkatan.

Selanjutnya tabel berikut ini adalah proyeksi pendapatan UD Saleh untuk periode lima tahun kedua yaitu dari tahun 2024-2028 sebagai berikut :

Tabel 4.9 Proyeksi pendapatan UD Saleh 2024-2028

Dekripsi	Tahun				
	2024	2025	2026	2027	2028
Penjualan	Rp572.338.652	Rp629.572.517	Rp692.529.768	Rp761.782.745	Rp837.961.020
HPP	Rp226.231.581	Rp248.854.739	Rp273.740.213	Rp301.114.235	Rp331.225.658
Laba Kotor	Rp377.880.282	Rp415.668.310	Rp457.235.141	Rp502.958.655	Rp506.735.361
Biaya-biaya	Rp134.643.236	Rp141.145.115	Rp147.979.924	Rp155.165.905	Rp169.814.249
EBIT	Rp243.237.046	Rp274.523.195	Rp309.255.218	Rp347.792.750	Rp336.921.113
Penyusutan	Rp10.860.001	Rp10.860.001	Rp10.860.001	Rp10.860.001	Rp10.860.001
Pajak	Rp1.889.401	Rp2.078.342	Rp2.286.176	Rp2.514.793	Rp2.533.677
Bunga	Rp0	Rp0	Rp0	Rp0	Rp0
EAIT	Rp230.487.644	Rp261.584.852	Rp296.109.041	Rp334.417.956	Rp323.527.435

Sumber : Data hasil penelitian

Tabel di atas adalah proyeksi lima tahun kedua dimulai dari 2024 hingga 2028. Dari data tersebut terlihat kenaikan pendapatan rata-rata pertahun sebesar 5% dari proyeksi tersebut pada lima tahun kedua menghasilkan nilai EAIT pada tahun ke enam sebesar Rp.230.487.644.-, dan EAIT mengalami peningkatan hingga 2027.

4.2.3. Analisis proyeksi nilai *Present Value* UD Saleh

Present Value atau nilai sekarang adalah suatu rangkaian perhitungan yang dilakukan untuk mengetahui hasil investasi yang didapatkan beberapa tahun kedepan. Berikut ini adalah proyeksi tingkat pengembalian investasi yang dilihat dari nilai *Present Value* UD Saleh.

Tabel 4.10 *Present Value* UD Saleh

In
vestasi

Rp251.3
00.000

Tahun	EAIT	Penyusutan	Proceed	DF 13%
1	Rp97.924.561	Rp10.860.001	Rp108.784.562	Rp96.269.525
2	Rp129.170.081	Rp10.860.001	Rp140.030.082	Rp109.664.096
3	Rp153.046.283	Rp10.860.001	Rp163.906.284	Rp113.595.279
4	Rp177.305.707	Rp10.860.001	Rp188.165.708	Rp115.405.555
5	Rp202.492.781	Rp10.860.001	Rp213.352.782	Rp115.799.346
6	Rp230.487.644	Rp10.860.001	Rp241.347.645	Rp115.923.749
7	Rp261.584.852	Rp10.860.001	Rp272.444.853	Rp115.805.589
8	Rp296.109.041	Rp10.860.001	Rp306.969.042	Rp115.469.437
9	Rp334.417.956	Rp10.860.001	Rp345.277.957	Rp114.937.800
10	Rp323.527.435	Rp10.860.001	Rp334.387.436	Rp98.506.648

Present Value Rp1.111.377.024

Sumber : Data Hasil Penelitian

Dari tabel diatas terlihat bahwa proyeksi nilai *Present Value* UD Saleh selama 10 tahun menghasilkan nilai *Present Value* yang positif sebesar Rp1.111.377.024 (Satu milyar seratus sebelas juta tiga ratus tujuh puluh tujuh ribu dua puluh empat Rupiah). Standar penilaian *Present Value* untuk dikatakan layak adalah bernilai positif, dengan demikian hasil tersebut diatas menunjukkan nilai *Present Value* yang layak bagi investasi pengembangan usaha UD Saleh.

4.2.4. Analisis proyeksi nilai *Net Present Value* UD Saleh

Analisa selanjutnya pada aspek keuangan adalah analisa *Net Present Value* Investasi yang dimaksudkan untuk menganalisa nilai bersih *Present Value* dengan cara mencari selisih antara *Present Value* dikurangi dengan nilai investasi. Hasil analisa terhadap data untuk mengetahui nilai *Net Present Value* disaksikan melalui tabel 4.11 sebagai berikut:

Tabel 4.11 *Net Present Value* UD Saleh

Tahun	EAIT	Penyusutan	Proceed	DF 13%
1	Rp97.924.561	Rp10.860.001	Rp108.784.562	Rp96.269.525
2	Rp129.170.081	Rp10.860.001	Rp140.030.082	Rp109.664.096
3	Rp153.046.283	Rp10.860.001	Rp163.906.284	Rp113.595.279
4	Rp177.305.707	Rp10.860.001	Rp188.165.708	Rp115.405.555
5	Rp202.492.781	Rp10.860.001	Rp213.352.782	Rp115.799.346
6	Rp230.487.644	Rp10.860.001	Rp241.347.645	Rp115.923.749
7	Rp261.584.852	Rp10.860.001	Rp272.444.853	Rp115.805.589
8	Rp296.109.041	Rp10.860.001	Rp306.969.042	Rp115.469.437
9	Rp334.417.956	Rp10.860.001	Rp345.277.957	Rp114.937.800
10	Rp323.527.435	Rp10.860.001	Rp334.387.436	Rp98.506.648

Rp251.300.

Investasi

000

Net

Rp860.077.

Present Value

024

Sumber : Data hasil penelitian

Dari tabel diatas dapat dilihat bahwa nilai proyeksi *Net Present Value* investasi UD Saleh selama 10 tahun kedepan adalah sebesar Rp. Rp860.077.024.- (Delapan ratus enam puluh juta tujuh puluh tujuh ribu dua puluh empat rupiah). Standar penilaian terhadap *Net Present Value* agar dikatakan layak adalah bernilai positif dengan demikian hasil di atas menunjukkan bahwa UD Saleh layak untuk mengadakan pengembangan usaha jika dilihat dari hasil perhitungan proyeksi *Net Present Value*.

4.2.5. Analisis Proyeksi Perhitungan Nilai Internal Rate of Return (IRR)

Perhitungan selanjutnya pada analisis finansial UD Saleh adalah menentukan nilai *Internal Rate of Return* yang didapatkan pada 10 tahun kedepan. *Internal Rate of Return* adalah nilai pada tingkat bunga yang diinginkan perusahaan. Berikut akan dijelaskan pada tabel 4.12 dibawah sebagai berikut:

	EAIT	PENYUSUTAN	PROCEED	DF60	DF61
	Rp97.924.561	Rp10.860.001	Rp108.784.562	Rp67.990.351,73	Rp67.568.051,41
	Rp129.170.081	Rp10.860.001	Rp140.030.082	Rp54.699.251,70	Rp54.021.868,12
	Rp153.046.283	Rp10.860.001	Rp163.906.284	Rp40.016.183,81	Rp39.275.162,37
	Rp177.305.707	Rp10.860.001	Rp188.165.708	Rp28.711.809,86	Rp28.005.091,50
	Rp202.492.781	Rp10.860.001	Rp213.352.782	Rp20.346.908,33	Rp19.722.817,77
	Rp230.487.644	Rp10.860.001	Rp241.347.645	Rp14.385.442,22	Rp13.857.594,78
	Rp261.584.852	Rp10.860.001	Rp272.444.853	Rp10.149.363,30	Rp9.716.224,63
	Rp296.109.041	Rp10.860.001	Rp306.969.042	Rp7.147.181,59	Rp6.799.667,45
	Rp334.417.956	Rp10.860.001	Rp345.277.957	Rp5.024.457,20	Rp4.750.464,93
	Rp323.527.435	Rp10.860.001	Rp334.387.436	Rp3.041.237,66	Rp2.857.534,20
PRESENT VALUE				Rp251.512.187,39	Rp246.574.477,18
INVESTASI				Rp251.300.000	Rp251.300.000,00
NET PRESENT VALUE				Rp212.187,39	(Rp4.725.522,82)

Sumber : Data hasil penelitian

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

Dimana

P1 = % DF pada NPV plus

P2 = % DF pada NPV minus (pertama/terdekat)

C1 = Nilai NPV plus

C2 = Nilai NPV minus (pertama/terdekat)

$$IRR = 60 - 212.187,39 \times \frac{61 - 60}{4.725.522,82 - 212.187,39}$$

$$IRR = 60 - 212.187,39 \times \frac{60}{-4.937.710,21}$$

$$IRR = 60 - \frac{212.187,39}{-4.937.710,21}$$

$$IRR = 60 - (-0.0430) = 60,43 \text{ dibulatkan menjadi } 60\%$$

Dari perhitungan di atas menunjukkan bahwa proyeksi *Internal Rate of Return* UD Saleh mendapatkan hasil sebesar 60%. Selanjutnya agar suatu usaha dikatakan layak jika nilai dari *Internal Rate of Return* nya berada di atas tingkat suku bunga saat ini. Dengan demikian pengembangan UD Saleh layak untuk

diadakan karena tingkat suku bunga saat ini berada di kisaran 13% per tahun dan *Internal Rate of Return* berada jauh di atas tingkat suku bunga saat ini.

4.2.6. Analisis Proyeksi Nilai *Profitabilty Indeks*

Profitability indeks adalah sebuah metode yang digunakan untuk mengetahui seberapa besar kemungkinan terhadap suatu investasi dapat memberikan keuntungan atas investasi yang telah ditanamkan. Berikut ini adalah proyeksi tingkat pengembalian investasi yang dilihat dari nilai *Profitability Indeks*.

Tabel 4.13 Proyeksi tingkat pengembalian nilai *Profitabilty Indeks*

	Investasi	Rp251.300.000
Tahun	Proceed	PI
1	Rp108.784.562	43%
2	Rp140.030.082	56%
3	Rp163.906.284	65%
4	Rp188.165.708	75%
5	Rp213.352.782	85%
6	Rp241.347.645	96%
7	Rp272.444.853	108%
8	Rp306.969.042	122%
9	Rp345.277.957	137%
10	Rp334.387.436	133%
Rata-rata PI		92%

Sumber : Data hasil penelitian

Dengan hasil-hasil perhitungan berdasarkan pada asumsi-asumsi yang telah disampaikan sebelumnya maka berikut ini adalah hasil analisa atas *Profitability Indeks* investasi UD Saleh sebagai berikut:

1. Pada tahun pertama didapatkan hasil 43%
2. Pada tahun Kedua didapatkan hasil 56%
3. Pada tahun ketiga didapatkan hasil 65%

4. Pada tahun keempat didapatkan hasil 75%
5. Pada tahun kelima didapatkan hasil 85%
6. Pada tahun keenam didapatkan hasil 96%
7. Pada tahun ketujuh didapatkan hasil 108%
8. Pada tahun kedelapan didapatkan hasil 122%
9. Pada tahun kesembilan didapatkan hasil 137%
10. Pada tahun kesepuluh didapatkan hasil 133%

Adapun nilai rata-rata dari *Profitability Indeks* yang didapatkan selama prediksi 10 tahun kedepan adalah sebesar 92%. Standarisasi dari sebuah *Profitability Indeks* perusahaan adalah di atas 10% dan berdasarkan hasil perhitungan diatas maka UD Saleh layak mengadakan pengembangan jika dilihat dari proyeksi nilai *Profitability Indeks* 10 tahun kedepan.

4.2.7. Analisis Proyeksi Nilai *Pay Back Period*

Pay Back Period adalah keadaan dimana perusahaan mencapai titik balik modal. Berikut adalah hasil perhitungan *Pay Back Period* UD Saleh:

Tabel 4.14 nilai proyeksi *Pay Back Period*

Keterangan	Perhitungan
Investasi Awal	251.300.000
Proceed tahun 1	108.784.562
	142.515.438
Proceed tahun 2	140.030.082
	1,018
Nilai PBP	1 Tahun 10 Bulan

Sumber : Data hasil penelitian

Berdasarkan perhitungan diatas investasi awal UD Saleh sebesar Rp.251.300.000, (-Dua ratus lima puluh satu juta tiga ratus ribu rupiah). Pada

proyeksi di tahun pertama UD Saleh mencapai *Proceed* atau nilai bersih sebesar Rp.108.784.562, (-Seratus delapan juta tujuh ratus delapan puluh empat lima ratus enam puluh dua rupiah). Kemudian di tahun kedua *Proceed* atau nilai bersih sebesar Rp.140.030.082, (-Seratus empat puluh juta tiga puluh ribu delapan puluh dua rupiah). Sisa nilai investasi UD Saleh ditahun pertama sebesar Rp.142.525.438, (-Seratus empat puluh dua juta lima ratus dua puluh lima empat ratus tiga delapan rupiah). Dan berdasarkan proyeksi sisa nilai investasi UD Saleh ditahun pertama dapat tertutupi dibulan ke sepuluh, jadi proyeksi *Pay back Period* pada UD Saleh adalah selama 1 tahun 10 bulan, adapun standar dari *Pay Back Period* adalah selama 10 tahun. Jika dilihat dari proyeksi nilai pengembalian investasi UD Saleh (PBP) maka usaha ini sangat layak untuk di kembangkan.

4.2.8 Proyeksi nilai *Average rate of return*

Tabel 4.15 Proyeksi tingkat pengembalian investasi yang dilihat dari nilai *Average Rate of Return*

Investasi		Rp251.300.000
Tahun	EAIT	ARR
1	Rp97.924.561	39%
2	Rp129.170.081	51%
3	Rp153.046.283	61%
4	Rp177.305.707	71%
5	Rp202.492.781	81%
6	Rp230.487.644	92%
7	Rp261.584.852	104%
8	Rp296.109.041	118%
9	Rp334.417.956	133%
10	Rp323.527.435	129%
Rata-rata ARR		88%

Sumber: Data hasil penelitian

Dengan hasil-hasil perhitungan berdasar pada asumsi-asumsi yang telah disampaikan sebelumnya maka berikut adalah hasil analisa atas investasi UD Saleh sebagai berikut:

1. Pada tahun pertama didapatkan hasil 39%
2. Pada tahun kedua didapatkan hasil 51%
3. Pada tahun ketiga didapatkan hasil 61%
4. Pada tahun keempat didapatkan hasil 71%
5. Pada tahun kelima didapatkan hasil 81%
6. Pada tahun keenam didapatkan hasil 92%
7. Pada tahun ketujuh didapatkan hasil 104%
8. Pada tahun kedelapan didapatkan hasil 118%
9. Pada tahun kesembilan didapatkan hasil 133%
10. Pada tahun kesepuluh didapatkan hasil 129%

Adapun rata-rata ARR yang didapatkan selama prediksi 10 tahun kedepan sebesar 88%.

Nilai yang baik untuk sebuah *Average Rate Of Return* yang baik adalah di atas dari nilai standar *average of return*. Nilai standar dari *Average Rate Of Return* adalah sebesar 10%. Berdasarkan hasil perhitungan diatas dapat disimpulkan bahwa UD Saleh layak mengadakan pengembangan usaha jika dilihat dari proyeksi Nilai *Average Of Return*.

4.3 Teknik Pengambilan Keputusan

Tabel 4.16 Analisis Kualitatif

PARAMETER	HASIL	STANDAR	KESIMPULAN
LEGALITAS/HUKUM	LAYAK	LEGAL	ILEGAL
SOSIAL & EKONOMI	LAYAK	MENDUKUNG	MENDUKUNG
PASAR & PEMASARAN	LAYAK	MENDUKUNG	MENDUKUNG
MANAJEMEN & SDM	LAYAK	MENDUKUNG	MENDUKUNG
LINGKUNGAN	LAYAK	MENDUKUNG	MENDUKUNG

Sumber : Penulis

Tabel 4.17 Analisa Kuantitatif

PARAMETER	HASIL	STANDAR	KESIMPULAN
PV	Rp1.111.377.024	POSITIF	LAYAK
NPV	Rp860.077.024	POSITIF	LAYAK
IRR	60%	↑ Tingat Suku Bunga saat Ini	LAYAK
PI	92%	↑10%	LAYAK
PBP	1 Tahun 10 Bulan	<10 Tahun	LAYAK
ARR	88%	10%	LAYAK

Sumber : Penulis

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Dari hasil analisis yang telah dilakukan pada usaha UD Saleh baik dari aspek finansial maupun aspek non finansial, maka dapat diambil beberapa kesimpulan yaitu:

1. Berdasarkan analisis aspek non finansial, usaha UD Saleh dapat dikatakan layak jika dilihat dari hasil analisis aspek non finansial (Aspek hukum, aspek sosial dan ekonomi, aspek pasar dan pemasaran, aspek manajemen dan sumber daya manusia serta aspek lingkungan).
2. Analisis kelayakan finansial menunjukkan bahwa usaha UD Saleh ini layak dijalankan. Hal ini ditunjukkan oleh nilai *Present Value* sebesar Rp. Rp1.111.377.024.-, Nilai *Net Present Value* Rp. 860.077.024.-, Adapun nilai rata-rata dari *Profitability Indeks* yang didapatkan selama proyeksi 10 tahun ke depan adalah sebesar 92%, *Pay Back Period* UD Saleh didapatkan selama 1 tahun 10 bulan, perhitungan proyeksi *Internal Rate of Return* UD Saleh mendapatkan hasil sebesar 92%., Adapun rata-rata *Avarage of Return* yang didapatkan selama prediksi 10 tahun ke depan sebesar 88%.

5.2. Saran

UD Saleh sebaiknya membuat izin industri pangan yang dihasilkan skala rumah tangga (PIRT) dan memodernisasi peralatan produksi usaha, kemudian perlu melakukan *branding* dan *packaging* agar bisa menjalin kerja sama dengan beberapa pasar modern.

DAFTAR PUSTAKA

Buku

- Afifuddin. 2013, “Dasar-Dasar Manajemen”. ALFABET. Bandung
- Ahmad Subagyo, 2007, *Studi Kelayakan*, PT. Elex Media Komputindo, Jakarta.
- Ardi dan Jaja, 2016, “Manajemen Investasi dan Portofolio” PT. Refika Aditama, Bandung.
- Freddy rangkuti. 2012. Studi kelayakan bisnis studi kasus. Pt gamedia utama jakarta.
- Husnan, Suad and Suwarsono Muhammad. (2000). *Studi Kelayakan Proyek*. Edisi. Keempat, Penerbit UPP AMP YKPN, Yogyakarta.
- Kasmir dan Jakfar. 2003. “Studi Kelayakan Bisnis”. Edisi Kedua Penerbit Kencana Prenada Media Group.
- Kasmir dan Jakfar. 2012. “Studi Kelayakan Bisnis”. Edisi Revisi Penerbit Kencana Prenada Media Group.
- Kosasih, sobarsa. 2009. *Manajemen Operasi*. Penerbit Mitra Kencana Media. Jakarta
- Kotler, Philips. 1997. *Manajemen Pemasaran Terjemahan Jilid 1*. Prehallindo. Jakarta.
- Sekaran, Uma. (2011). *Research Methods for business Edisi I and 2*. Jakarta: Salemba Empat.
- Sofjan. 2013. “Manajemen Pemasaran”. Rajawali Pers. Jakarta.
- Sondang P. Siagian. 2013. *Manajemen Strategik*. Jakarta: PT Bumi Aksara.
- Sucipto, A. 2010. *Studi Kelayakan Bisnis _Analisis Integratif dan Studi kasus*. Cetakan 1. Aditya Media, Malang.
- Sugiyono. 2007. *Metode Penelitian Bisnis (Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, dan R & D)*. Alfabeta. Bandung.
- Suliyanto. 2010. “Studi Kelayakan Bisnis”. Penerbit Andi Yogyakarta.
- Wijayanto,Dian. 2012*PengantarManajemen*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama
Zakky, 2018.

Jurnal

- Abdul Rahman, dkk.2017. “ Mencari Solusi Peningkatan Daya Saing UMKM di Sulawesi Tenggara. Jurnal yang dipublikasikan Universitas Sebelas Maret
- ArdiaRestuvRahayu. 2015. “Analisis Kelayakan Usaha Gula Semut Anggota Koperasi Serba Usaha Jatirogo”. Skripsi yang dipublikasikan Universitas Negeri Yogyakarta.
- Feby Rezky Hardiyanti. 2014. “Analisa kelayakan Usaha Tahu Bandung Kayunyun”. Skripsi yang dipublikasikan Institut Pertanian Bogor.
- Musdalipah. 2017. “kecamatan Tamalate dalam angka 2017”. Jurnal kecamatan yang diterbitkan oleh Badan Pusat Statistik kota Makassar.
- Mega Indah Mujaningsih. 2013. “ Analisa Kelayakan Usaha dan Strategi Pengembangan tempe di kecamatan Matesih kabupaten Karanganyar. Skripsi yang dipublikasikan Universitas Negeri Semarang.
- NugrahaRevaldinoBoli. 2017. “Analisis Kelayakan Pengembangan Usaha Jamur Tiram di Desa Ceringin Kecamatan Way Ratay Kabupaten Pesawaran”. Skripsi yang dipublikasikan. Universitas Lampung.
- Syamsuddin. 2018.” kecamatan Tamalate dalam angka 2018”. Jurnal kecamatan yang diterbitkan oleh Badan Pusat Statistik kota Makassar.

Website

- Annisayura. 2017. “Aspek-aspek hukum studi kelayakan”. (<http://annisayura.blogspot.com/2017/02/aspek-aspek-hukum-studi-kelayakan-bisnis.html>). Didownload 16 november 2018.
- Ayubrahman. 2018. “Pengertian Manfaat dan Tujuan Studi Kelayakan”,. ([https://www.academia.edu/35209680/Pengertian Manfaat dan Tujuan Studi Kelayakan Bisnis](https://www.academia.edu/35209680/Pengertian_Manfaat_dan_Tujuan_Studi_Kelayakan_Bisnis)). Didownload 14 november 2018.
- Ahmad Maulidi. 2016. “Pengertian data primer dan data sekunder”. (<https://www.kanalinfo.web.id/2016/10/pengertian-data-primer-dan-data-sekunder.html>). Didownload 26 november 2018.
- Budikho. 2017. “Ilmu Manajemen Industri”. (<https://ilmumanajemenindustri.com/pengertian-payback-period-rumus-caramenghitung-payback-period/>). Didownload 16 november 2018.
- Budikho. 2018. “Ilmu Manajemen Industri”. (<https://ilmumanajemenindustri.com/pengertian-npv-rumus-npv-net-present-value/N>). Didownload 16 november 2018.

- Ekanetaputri. 2015. “Studi Kelayakan Bisnis”. (<http://ekanetaputri.blogspot.com/2015/10/study-kelayakan-bisnis-dalam-aspek-hukum.html>). Diakses 01 november 2018.
- Hendriyadi. “Metode pengumpulan data”. (<https://teorionline.wordpress.com/service/metode-pengumpulan-data>). didownload 24 november 2018.
- Husnan, Suad and Suwarsono Muhammad. (2000). Studi Kelayakan Proyek. Edisi. Keempat, Penerbit UPP AMP YKPN, Yogyakarta.
- Hisamsam. 2018. “Studi Kelayakan Bisnis Pengertian Menurut Para Ahli”. (<https://www.dosenpendidikan.com/studi-kelayakan-bisnis-pengertian-menurut-para-ahli-pihak-yang-membutuhkan-aspek>). diakses 09 november 2018.
- Jannah, Rizqiyatul. 2015. “Aspek Teknis Dan Teknologi”. (<http://kikyrisqiyatulj.blogspot.com/2014/06/aspek-teknis-dan-teknologi.html>). Diakses 16 November 2018.
- KututPrasetyo. 2012. “Aspek Pasar Dan Pemasaran dalam Studi Kelayakan Bisnis”. (<https://dokumen.tips/documents/aspek-pasar-dan-pemasaran-pertemuan-ke-4.html>). diakses 16 november 2018.
- Lawindo. 2016. Informasi Pendirian Usaha. Biz : Jakarta.
- Noname. Didwonload,16 november 2018. (http://www.bsn.go.id/uploads/download/Booklet_tempe-printed21.pdf)
- Noname. 2016. “Pengertian Dan ManfaatStudiKelayakanBisnis/Usaha Menurut Para Ahli”. (<http://pengertianmenurut2.blogspot.com/2016/04/pengertian-dan-manfaat-studi-kelayakan.html>). Diakses 09 november 2018.
- Noname. 2016.”Sejarah Kota Makassar” (<http://makassarkota.go.id/105-sejarahkotamakassar.html>) Diakses 09 november 2018.
- Noname. Didownload 15 november 2018. (<https://makassarkota.bps.go.id/dynamictable/2017/07/05/9/laju-pertumbuhan-pdrb-kota-makassar-atas-dasar-harga-konstan-2010-menurut-lapangan-usaha-tahun-2011-2016-persen-.html>)

- Noname. Didownload, 16 november 2018.
(<http://eprints.polsri.ac.id/3361/3/BAB%20II.pdf>)
- NiaRomadaniati. 2013. “Aspek ekonomi dan sosial dalam studi kelayakan bisnis”.
(<http://niia1993.blogspot.com/2013/03/aspek-ekonomi-dan-sosial-dalam-studi.html>). Diakses 18 november 2018.
- Nur Suhra wardyah.2018.” Deng Ical Ungkap Penopang Pertumbuhan Ekonomi Makassar”
(<https://timurindonesia.com/2018/10/25/deng-ical-ungkap-penopang-pertumbuhan-ekonomi-makassar/>)
- Purnomo, Rochmat Aldy. 2014. Studi Kelayakan Bisnis Pelatihan Motivasi di Kawasan Kecamatan Baturraden Kabupaten Banyumas. Skripsi. IESP. Universitas Jenderal Soedirman. Purwokerto.
- Suliyanto. 2010. Notext (<http://eprints.polsri.ac.id/3361/3/BAB%20II.pdf>).
Didownload 16 November 2018.
- Syamsuddin, 2017. “penerapan fungsi-fungsi manajemen dalam meningkatkan mutu pendidikan”, jurnal Fakultas Tarbiyah dan Keguruan. Universitas Islam Negeri Alauddin Makassar.
(<http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:uQoFte2oazUJ:journal.uinalauddin.ac.id/index.php/idaarah/article/download/4084/3773+&cd=3&hl=id&ct=lnk&gl=id>). Didwonload 26 november 2018.

LAMPIRAN

Lampiran 1 : Tabel data awal

No	Investasi	
1	Perizinan	Rp5.000.000
2	Tanah	Rp75.000.000
3	Bangunan	Rp80.000.000
4	Kendaraan	Rp18.000.000
5	Modal Usaha	Rp10.000.000
6	peralatan usaha	
	Rak Tempe	Rp5.000.000
	Mesin Penggilingan	Rp4.000.000
	Mesin Pompa air	Rp750.000
	Kompor	Rp500.000
	Drum	Rp400.000
7	Perlengkapan usaha	
	tabung gas	Rp900.000
	Press Plastik	Rp300.000
	Kantong Plastik, plastik dan daun pisang	Rp850.000
	timbangan dan takaran	Rp250.000
	karpas, keranjang plastik, gayung	Rp350.000
	Kebutuhan kas awal	Rp50.000.000
	TOTAL INVESTASI	Rp251.300.000

Lampiran 2 : Komposisi modal

KOMPOSISI MODAL			
	Modal Sendiri	65%	Rp163.345.000
	Modal Pinjaman	35%	Rp87.955.000
	TOTAL INVESTASI		Rp251.300.000

Lampiran 3 : Asumsi harga jual

Asumsi Bisnis
 Penyusutan dilaksanakan dengan menggunakan metode garis lurus
 Tenor hutang selama 3 tahun
 Tingkat suku bunga sebesar 12%
 Detail bisnis

Asumsi harga jual

Jenis Plastik	150	Pcs	Rp5.000	Rp1.225
Jenis Daun	3	Rak	Rp90.000	Rp73.144

Asumsi Penjualan

asumsi penjualan	perbulan	pertahun
Jenis Plastik	4650	55800
Jenis Daun	93	1116

Lampiran 4 : Neraca awal

	Neraca Awal	Jumlah		Pasiva	Jumlah
	Kas	Rp50.000.000		hutang	Rp 87.955.000
	Perlengkapan	Rp2.650.000			
	Peralatan	Rp10.650.000		modal	Rp 163.345.000
	Perizinan	Rp5.000.000			
	Modal	Rp10.000.000			
	Tanah	Rp75.000.000			
	Kendaraan	Rp18.000.000			
	Bangunan	Rp80.000.000			
		Rp251.300.000			Rp 251.300.000

Lampiran 5 : Tabel proyeksi bunga bank

Bulan	Bulan Ke	Jumlah Hari	Angsuran Pokok	Tahun	Sisa Pokok	Bunga
Jan	1	31	Rp 2.443.194		Rp 85.511.806	Rp871.518
Feb	2	29	Rp 2.443.194		Rp 83.068.611	Rp791.997
Mar	3	31	Rp 2.443.194		Rp 80.625.417	Rp821.717
Apr	4	30	Rp 2.443.194		Rp 78.182.222	Rp771.112
May	5	31	Rp 2.443.194		Rp 75.739.028	Rp771.916
Jun	6	30	Rp 2.443.194		Rp 73.295.833	Rp722.918
Jul	7	31	Rp 2.443.194		Rp 70.852.639	Rp722.115
Aug	8	31	Rp 2.443.194		Rp 68.409.444	Rp697.214
Sep	9	30	Rp 2.443.194		Rp 65.966.250	Rp650.626
Okt	10	31	Rp 2.443.194		Rp 63.523.056	Rp647.413
Nov	11	30	Rp 2.443.194		Rp 61.079.861	Rp602.432
Dec	12	31	Rp 2.443.194	1	Rp 58.636.667	Rp597.612
Jan	13	31	Rp 2.443.194		Rp 56.193.472	Rp572.712
Feb	14	29	Rp 2.443.194		Rp 53.750.278	Rp512.468
Mar	15	31	Rp 2.443.194		Rp 51.307.083	Rp522.911
Apr	16	30	Rp 2.443.194		Rp 48.863.889	Rp481.945
May	17	31	Rp 2.443.194		Rp 46.420.694	Rp473.110
Jun	18	30	Rp 2.443.194		Rp 43.977.500	Rp433.751
Jul	19	31	Rp 2.443.194		Rp 41.534.306	Rp423.309
Aug	20	31	Rp 2.443.194		Rp 39.091.111	Rp398.408
Sep	21	30	Rp 2.443.194		Rp 36.647.917	Rp361.459
Okt	22	31	Rp 2.443.194		Rp 34.204.722	Rp348.607
Nov	23	30	Rp 2.443.194		Rp 31.761.528	Rp313.264
Dec	24	31	Rp 2.443.194	2	Rp 29.318.333	Rp298.806
Jan	25	31	Rp 2.443.194		Rp 26.875.139	Rp273.906
Feb	26	29	Rp 2.443.194		Rp 24.431.944	Rp232.940
Mar	27	31	Rp 2.443.194		Rp 21.988.750	Rp224.105
Apr	28	30	Rp 2.443.194		Rp 19.545.556	Rp192.778
May	29	31	Rp 2.443.194		Rp 17.102.361	Rp174.304
Jun	30	30	Rp 2.443.194		Rp 14.659.167	Rp144.584
Jul	31	31	Rp 2.443.194		Rp 12.215.972	Rp124.503
Aug	32	31	Rp 2.443.194		Rp 9.772.778	Rp99.602
Sep	33	30	Rp 2.443.194		Rp 7.329.583	Rp72.292
Okt	34	31	Rp 2.443.194		Rp 4.886.389	Rp49.801
Nov	35	30	Rp 2.443.194		Rp 2.443.194	Rp24.097
Dec	36	31	Rp 2.443.194	3	Rp (0)	Rp0

Lampiran 6



Lampiran 7



**PEMERINTAH KOTA MAKASSAR
KECAMATAN TAMALATE
KELURAHAN JONGAYA**

Kantor : Jl. Dg.Ngeppe No.43 Telp (0411) 859970 Kode Pos 90223

SURAT KETERANGAN USAHA

Nomor : 504 / S7 / KJ / II / 2019

Yang Bertanda tangan di bawah ini :

N a m a : OSLAN, S.Sos
Jabatan : Lurah

Dengan ini menerangkan bahwa :

Nama : ACHMAD YUSUF
Tempat/Tgl.Lahir : Jombang / 17 Maret 1997
Jenis Kelamin : Laki-laki
Agama : Islam
Pekerjaan : Wiraswasta
Alamat : Jl.Kumala II Selatan Makassar
ORT.004 ORW.004
Kel. Jongaya Kec. Tamalate

Benar yang tersebut diatas mempunyai Usaha Sebagai berikut :

Nama Usaha : " UD.SALEH "
Jenis Usaha : " Produksi dan Jual Tempe "
Alamat Usaha : Jl.Kumala II Selatan Makassar
ORT.004 ORW.004
Kel. Jongaya Kec. Tamalate
Lama Usaha : Sejak Tahun 2010 sampai sekarang

Surat Keterangan ini berlaku sejak tanggal dikeluarkannya sampai dengan tanggal 19 Maret 2019.

Demikian surat keterangan ini dibuat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Makassar, 19 Februari 2019

LURAH,



Lampiran 8



Lampiran 9



Lampiran 10

