

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Indonesia termasuk negara agraris dengan sebagian besar penduduknya bekerja sebagai petani. Salah satu komoditas pertanian yang berperan penting dalam perekonomian yaitu kedelai, yang merupakan sumber penghasilan bagi petani dan mendorong perkembangan industri. Perekonomian Indonesia berkembang karena kebijakan pemerintah melalui penghubungan antara sektor pertanian dan sektor industri dikarenakan sektor industri dapat memberikan peluang pekerjaan lebih banyak dari sektor lain. Undang-Undang Nomor 3 Tahun 2014 tentang perindustrian mendefinisikan industri sebagai setiap kegiatan ekonomi yang mengolah bahan mentah atau menggunakan sumber daya industri untuk menghasilkan barang yang memiliki manfaat lebih tinggi. UU tersebut menjelaskan bahwa dengan adanya industri kecil diharapkan dapat membawa perubahan di kehidupan sosial ekonomi masyarakat, dan berkembang lebih baik untuk meningkatkan kesejahteraan hidup. Pengertian usaha kecil menurut Undang-Undang Nomor 20 tahun 2008 merupakan usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri dan dijalankan oleh perorangan atau badan usaha yang bukan dari anak perusahaan ataupun anak cabang. Salah satu industri yang dapat dikatakan usaha kecil yaitu *Home Industri* atau Usaha Rumahan.

Home Industri yaitu kegiatan ekonomi yang mengolah barang menjadi bernilai tinggi dan dilakukan oleh pengusaha yang termasuk dalam kelompok ekonomi lemah atau usaha kecil. Dalam menjalankan *home industri* tentunya perlu diadakan analisis kelayakan usaha agar dapat meminimalisir adanya kerugian sehingga usaha dapat berjalan sesuai target. Analisis kelayakan usaha digunakan untuk menetapkan layak atau tidaknya suatu usaha. Namun pada kenyataannya banyak usaha yang berdiri tanpa melakukan analisis kelayakan usahanya terlebih dahulu sehingga menyebabkan timbulnya kerugian. Pada masyarakat kedelai dinilai mempunyai prospek pasar yang menjanjikan. Banyak masyarakat yang menggantungkan hidupnya dengan mengandalkan pendapatan sebagai pengrajin tempe, dengan mendirikan *home industri* dan mengolah kedelai menjadi produk baru seperti tempe. Analisis studi kelayakan usaha di lakukan

dengan tujuan untuk menghindari kerugian dengan cara memperkirakan bagaimana peluang untung dan rugi sebuah usaha ke depannya. Apabila hasil analisis menunjukkan kemungkinan adanya kerugian lebih besar maka sebaiknya perusahaan dapat mencari opsi lain untuk membuka usaha. Analisis kelayakan usaha yang baik dapat membantu pengusaha membuat rencana tentang semua hal yang bersangkutan dengan aktifitas perusahaan dan program yang direncanakan menjadi lebih mudah. Adanya laporan analisis kelayakan sebuah usaha dapat menjadi panduan untuk pihak yang berwenang melakukan pengawasan serta pengendalian . Untuk menetapkan sebuah usaha dapat dikatakan layak atau tidak bisa dilihat dari beberapa aspek dan harus memenuhi suatu standar nilai tertentu. Kelayakan suatu usaha tidak dapat ditentukan hanya di salah satu aspek, akan tetapi dari keseluruhan aspek yang akan dinilai. Aspek studi kelayakan bisnis bersifat fleksibel dan dapat ditambah berdasarkan kebutuhan bisnis atau organisasi.

Dalam hal ini *Home Industri Tempe Buk Ica* menjadi salah satu produsen yang mengolah kacang kedelai menjadi produk Tempe. Usaha yang dimiliki oleh Ibu Ica berlokasi di Tembung, home industri buk Ica memproduksi Tempe dengan memperkerjakan dengan 3 karyawan produksi sekaligus karyawan untuk mendistribusikan Tempe. Berdasarkan permasalahan diatas penulis bermaksud untuk melakukan penelitian pada home industri Tempe untuk melihat kelayakan usaha Tempe tersebut. Adapun judul pada penelitian ini “**Analisa Kelayakan Usaha Home Industri Tempe Menggunakan Metode Probtibility Index (PI), Break Event Point (BEP) Ibu Ica**”

1.2 Perumusan Masalah

Berdasarkan dari penjelasan diatas dapat disimpulkan bahwa ada beberapa masalah yaitu:

1. Apakah usaha ibu ica dikatakan layak untuk dijalankan?
2. Apakah usaha yang dijalankan ibu ica dapat mencapai keuntungan?

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah diatas dapat diketahui bahwa tujuan dari penelitian ini iyalah:

1. Apakah usaha ibu ica dikatakan layak untuk dijalankan?
2. Apakah usaha yang dijalankan ibu ica dapat mencapai keuntungan?

1.4 Manfaat Penelitian

Manfaat dilakukannya penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Menjadikan hasil penelitian ini sebagai bahan pertimbangan bagi pelaku usaha untuk mendirikan usaha jenis Tempe.
2. Memberikan masukan bagi pengusaha Tempe dalam mengambil keputusan terhadap usaha dimasa yang akan datang melihat dari segi aspek finansialnya.

1.5 Batasan dan Asumsi Penelitian

1.5.1 Batasan masalah

Untuk Batasan masalah yang digunakan dalam penelitian ini adalah:

1. Penelitian ini sebatas untuk mengetahui kelayakan mendirikan usaha *Home Industri Pembuatan Tempe Ibu Ica*, dengan menitik beratkan kepada aspek finansial.
2. Metode yang digunakan pengolahan data hanya yang berfokus kepada *Profitability Index (PI)* dan *Break Event Point (BEP)*.

1.5.2 Asumsi

Asumsi yang ditetapkan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Referensi seluruh nilai/harga tidak mengalami perubahan selama penelitian.
2. Kualitas bahan baku dianggap sama untuk setiap pemesanan.

1.6 Sistematika Penulisan

Penulisan laporan Tugas Akhir ini dilakukan dengan suatu sistematika penulisan dengan tujuan untuk mempermudah didalam penyusunan laporan secara keseluruhan. Adapun sistematika yang digunakan adalah:

BAB I PENDAHULUAN

Dalam bab ini diuraikan mengenai latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, batasan masalah dan asumsi penelitian serta sistematika penulisan tugas akhir.

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

Bab ini berisi beberapa teori yang digunakan dalam analisis pemecahan masalah, teori-teori variable secara umum. Teori yang digunakan berasal dari *literature* yang relevan baik berasal dari sumber lain maupun dari proses kuliah.

BAB III METODOLOGI PENELITIAN

Bab ini menjelaskan langkah-langkah pemecahan masalah dan tahapan penelitian yang dilakukan dalam rangka pemecahan masalah yang diinginkan.

BAB IV PENGUMPULAN DAN PENGOLAHAN DATA

Bab ini berisi pengumpulan data-data yang diperoleh dilapangan agar dapat digunakan sebagai bahan analisis dan pengolahan data yang didapat dengan metode untuk memecahkan masalah.

BAB V ANALISA DAN PEMBAHASAN DATA

Menganalisa tentang hasil pengolahan data berdasarkan data yang didapat dari perusahaan dan hasil pengamatan langsung dari objek penelitian, serta berisi hasil-hasil analisa data dan eveluasi untuk pemecahan masalah.

BAB VI KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan dan saran yang dicantumkan berisi semua hasil yang ditemukan dan disertai saran yang bersifat membangun.

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

BAB II

LANDASAN TEORI

2.1 Pengertian Studi Kelayakan

Studi kelayakan (*feasibility study*) adalah pengkajian mengenai usulan proyek atau gagasan usaha agar usaha yang dilaksanakan dapat berjalan dan berkembang sesuai dengan tujuannya atau tidak mengenai target. Objek atau *subject matters* studi kelayakan adalah usulan proyek usaha. Usulan proyek/gagasan usaha tersebut dikaji, diteliti, dan diselidiki dari berbagai aspek, seperti terpenuhi tidaknya persyaratan untuk berkembang. Adapun pengkajian meliputi aspek pemasaran, aspek teknik, aspek proses termasuk *input*, *output*, dan pemasaran, aspek komersial, aspek yuridis, aspek sosial budaya, aspek pedagogis, dan aspek ekonomi.(H.D Husen Sabana, 2018).

2.2 Analisis Kelayakan Usaha

Analisis kelayakan usaha merupakan penelitian yang menyangkut berbagai aspek baik itu dari aspek hukum, sosial ekonomi dan budaya, aspek pasar dan pemasaran, aspek teknis dan teknologi sampai dengan aspek manajemen dan keuangan, dimana itu semua digunakan untuk dasar penelitian studi kelayakan dan hasilnya digunakan untuk mengambil keputusan apakah suatu proyek atau bisnis dapat dikerjakan atau ditunda dan bahkan ditidak dijalankan.(Lilis Sulstri, 2016)

Menurut Kasmir dan Jafkar (2012) Studi kelayakan usaha adalah suatu kegiatan yang mempelajari secara mendalam tentang suatu usaha atau usaha yang akan dijalankan untuk menentukan dijalankan atau tidak usaha tersebut.

Menurut Primyastanto (2011) terdapat beberapa tahapan yang biasanya dilakukan dalam menyusun rencana usaha dalam bentuk analisis kelayakan, yaitu:

a. Analisis kemungkinan rencana usaha

Tahap ini merupakan tahap dengan hal yang harus dilakukan adalah mengidentifikasi usaha yang akan dilaksanakan. Analisis yang dilakukan meliputi potensi sumber daya, daya dukung yang dimiliki, potensi permintaan, dsb.

- b. Analisis kelayakan pendahuluan
Tahap ini dilakukan mengidentifikasi factor-faktor yang berhubungan dengan suatu usaha, antara lain kemungkinan-kemungkinan investasi dan analisis konsep investasi.
- c. Penyusunan analisis kelayakan
Hasil dari pelaksanaan tahap pertama dan kedua adalah gambaran yang menunjukkan bahwa suatu usaha yang direncanakan mempunyai peluang untuk berhasil, maka disusun suatu analisis kelayakan dengan menelaah beberapa aspek yang relevan atau sesuai dengan usaha yang dilaksanakan dalam periode tertentu. Jenis-jenis aspek yang akan dikaji sangat tergantung pada kebutuhan dan tujuan.

2.3 Tujuan dan Pentingnya Studi Kelayakan Bisnis

Suryana dalam (H.D Husen Sabana, 2018) menyebutkan lima tujuan dilakukan studi kelayakan, yaitu:

1. Meminimalkan risiko yang tidak diinginkan, baik risiko yang dapat dikendalikan maupun yang tidak dapat dikendalikan
2. Memudahkan perencanaan
3. Memudahkan pelaksanaan pekerjaan, Berbagai rencana yang sudah disusun akan memudahkan pelaksanaan usaha. Pedoman yang telah tersusun secara sistematis menyebabkan usaha yang dilaksanakan dapat tepat sasaran dan sesuai dengan rencana yang sudah disusun
4. Memudahkan pengawasan, Pelaksanaan usaha yang sesuai dengan rencana yang sudah disusun akan memudahkan perusahaan untuk melakukan pengawasan terhadap jalannya usaha. Pengawasan ini dilakukan agar proyek yang dilaksanakan tidak melenceng dari rencana yang telah disusun.
5. Memudahkan pengendalian, Apabila dalam pelaksanaan telah dilakukan pengawasan, terjadinya penyimpangan akan mudah terdeteksi sehingga dapat dilakukan pengendalian terhadap penyimpangan tersebut. Tujuan pengendalian adalah mengendalikan agar proyek yang dilaksanakan tidak melenceng dari “rel” yang sesungguhnya sehingga tujuan perusahaan akan tercapai. (H.D Husen Sabana, 2018).

2.4 Tahapan Studi Kelayakan Bisnis

Studi kelayakan bisnis merupakan metode ilmiah. Salah satu syarat metode ilmiah adalah sistematis. Penyusunan studi kelayakan bisnis sebagai salah satu metode ilmiah pada umumnya meliputi beberapa langkah kegiatan, yaitu :

1. Penemuan ide bisnis
2. Melakukan studi pendahuluan
3. Membuat desain studi kelayakan
4. Pengumpulan data
5. Analisis & interpretasi data
6. Menarik kesimpulan
7. Membuat rekomendasi
8. Penyusunan laporan Studi Kelayakan Bisnis
9. Pelaksanaan Bisnis

2.4.1 Penemuan Ide

Agar dapat menghasilkan ide proyek yang dapat menghasilkan produk laku untuk dijual dan menguntungkan diperlukan penelitian yang terorganisasi dengan baik serta dukungan sumber daya yang memadai. Jika ide proyek lebih dari satu, dipilih dengan memperhatikan:

1. Ide proyek sesuai dengan kata hatinya
2. Pengambil keputusan mampu melibatkan diri dalam hal-hal yang sifatnya teknis
3. Keyakinan akan kemampuan proyek menghasilkan laba.

2.4.2 Tahap Penelitian

Setelah ide proyek terpilih, dilakukan penelitian yang lebih mendalam dengan metode ilmiah:

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

5. Membuat laporan hasil

2.4.3 Tahap Evaluasi

Evaluasi yaitu membandingkan sesuatu dengan satu atau lebih standar atau kriteria yang bersifat kuantitatif atau kualitatif. Ada 3 macam evaluasi:

1. Mengevaluasi usaha proyek yang akan didirikan
2. Mengevaluasi proyek yang akan dibangun
3. Mengevaluasi bisnis yang sudah dioperasionalkan secara rutin Dalam evaluasi bisnis yang akan dibandingkan adalah seluruh ongkos yang akan ditimbulkan oleh usulan bisnis serta manfaat atau benefit yang akan diperkirakan akan diperoleh.

2.4.4 Tahap Pengurutan Usulan yang Layak

Jika terdapat lebih dari satu usulan rencana bisnis yang dianggap layak, perlu dilakukan pemilihan rencana bisnis yang mempunyai skor tertinggi jika dibanding usulan lain berdasar kriteria penilaian yang telah ditentukan.

2.4.5 Tahap Rencana Pelaksanaan

Setelah rencana bisnis dipilih perlu dibuat rencana kerja pelaksanaan pembangunan proyek. Mulai dari penentuan jenispekerjaan, jumlah dan kualifikasi tenaga perencana, ketersediaan dana dan sumber daya lain serta kesiapan manajemen.

2.4.6 Tahap Pelaksanaan

Dalam realisasi pembangunan proyek diperlukan manajemen proyek. Setelah proyek selesai dikerjakan tahap selanjutnya adalah melaksanakan operasional bisnis secara rutin. Agar selalu bekerja secara efektif dan efisien dalam rangka meningkatkan laba perusahaan, dalam operasional perlu kajian-kajian untuk mengevaluasi bisnis dari fungsi keuangan, pemasaran, produksi dan operasi. (Lilis Sulastri, 2016)

2.5 Aspek Hukum Dalam Studi Kelayakan Bisnis

Penilaian aspek ini penting dilakukan sebelum proyek terlanjur diberhentikan oleh pihak-pihak yang berwajib karena dianggap beroperasi secara legal atau menghadapi protes masyarakat yang menganggap bahwa proyek/bisnis yang dibangun melanggar norma kemasyarakatan. Dalam aspek yuridis yang perlu dilihat dari sisi :

1. *Who* (siapa pelaksana proyek)
2. *What* (proyek apa yang dibuat)
3. *Where* (dimana proyek dibuat)
4. *When* (kapan proyek akan dilaksanakan)
5. *How* (bagaimana proyek dilaksanakan)

Aspek hukum mengkaji tentang legalitas suatu proyek atau bisnis yang akan dibangun atau dioperasikan. Setiap proyek atau bisnis yang akan didirikan dan dibangun di wilayah tertentu harus memenuhi hukum dan tata peraturan yang berlaku di wilayah tersebut (Lilis Sulastri, 2016).

2.6 Aspek Pasar dan Pemasaran Dalam Studi Kelayakan Bisnis

Tantangan utama perusahaan- perusahaan adalah bagaimana membangun dan mempertahankan bisnis yang sehat dalam pasar dan lingkungan yang terus berubah. Agar perusahaan tetap dapat *survive* perusahaan harus mampu mengenali pelanggannya. Dengan kata lain pasar sasaran yang dituju dengan tepat akan memudahkan perusahaan dalam melakukan *executing strategy*.

Seorang yang membeli suatu barang atau jasa akan terlibat dalam suatu transaksi pembelian. Transaksi jual beli yang terjadi dilakukan oleh penjual dan pembeli. Kejadian ini berlangsung pada saat tertentu di tempat tertentu. Sehingga pasar dapat dianggap sebagai suatu tempat. Pengertian pasar sebagai tempat ini sebenarnya sangat sempit dan kurang fleksibel. Oleh karena itu definisi pasar yang lebih luas (Stanton) adalah: Pasar adalah orang-orang yang mempunyai keinginan untuk puas, uang untuk berbelanja, dan kemauan untuk membelanjakannya. Dari definisi tersebut dapatlah diketahui adanya tiga unsur

penting yang terdapat dalam pasar, yaitu: orang dengan segala keinginannya, daya beli mereka dan kemauan untuk membelanjakan uangnya.

Pada pokoknya, pasar dapat dikelompokkan ke dalam empat golongan, yaitu:

1. Pasar Konsumen adalah sekelompok pembeli yang membeli barang untuk dikonsumsi, bukannya dijual atau diproses lebih lanjut. Termasuk dalam pasar konsumen ini adalah pembelipembeli individual dan pembeli rumah tangga (non bisnis). Barang yang dibeli adalah barang konsumsi.
2. Pasar Industri adalah pasar yang terdiri atas individu-individu dan lembaga atau organisasi yang membeli barang-barang untuk dipakai lagi, baik secara langsung maupun secara tidak langsung, dalam memproduksi barang lain yang kemudian dijual. Barang yang dibeli adalah barang Industri.
3. Pasar Penjual adalah suatu pasar yang terdiri atas individu-individu dan organisasi yang membeli barang-barang dengan maksud untuk dijual lagi atau disewakan agar mendapatkan laba.
4. Pasar pemerintah adalah pasar dimana terdapat lembaga-lembaga pemerintah seperti departemen-departemen, direktorat, kantorkantor dinas dan instansi lain.

2.6.1 Pasar Sasaran

Pasar sasaran adalah sekelompok pembeli yang mempunyai sifatsifat yang sama yang membuat pasar itu berdiri sendiri. Adanya sekelompok orang dengan ciri-ciri yang sama belumlah berarti mereka membentuk pasar sasaran. Hanya bila mereka mempunyai ciri-ciri yang sama sebagai pembeli, maka barulah berarti mereka membentuk suatu pasar sasaran. Sebagai contoh, selama para remaja selaku pembeli atau konsumen bertingkah laku yang berlainan dengan kelompok usia lain, muncullah suatu pasar sasaran remaja. Ciri-ciri pemasaran yang tersendiri yang ditemukan pada setiap pasar sasaran yang sedemikian itu membantu pemasar menyesuaikan produk serta program pemasarannya guna memenuhi kebutuhan serta keinginan setiapsasaran. Oleh karena itu pemasar modern mencurahkan banyak perhatian terhadap pengenalan dan telaah berbagai pasar sasaran bagi produk mereka.

2.7 Aspek Teknis Dan Teknologi Dalam Studi Kelayakan Bisnis

Teknologi informasi adalah hal yang tidak hanya terbatas pada teknologi komputer (perangkat keras dan perangkat lunak) yang digunakan untuk memproses dan menyimpan informasi, melainkan juga mencakup teknologi komunikasi untuk mengirimkan informasi.

2.7.1 Klasifikasi Sistem Teknologi Informasi

Sistem teknologi informasi dapat dibedakan dengan berbagai cara pengklasifikasian. sistem teknologi informasi dapat dibedakan atas :

1. *Embedded IT system* adalah sistem teknologi informasi yang melekat pada produk lain. Contohnya sistem VCR (*Video Casette Recorder*) memiliki sistem teknologi informasi yang memungkinkan pemakai dapat merekam tayangan televisi.
2. *Dedicated IT system* adalah sistem teknologi informasi yang dirancang untuk melakukan tugas-tugas khusus. Contohnya, ATM (Anjungan Tunai Mandiri) dirancang secara khusus untuk melakukan transaksi keuangan bagi nasabah bank.
3. *General purpose IT system* adalah sistem teknologi informasi yang dapat digunakan untuk melakukan berbagai aktifitas yang bersifat umum. Contohnya, PC (*Personal Computer*).

2.7.2 Peranan Teknologi Informasi Bagi Perusahaan

Pada dasarnya peranan TI bagi setiap perusahaan bersifat unik dan spesifik. Hal ini disebabkan karena masing-masing perusahaan memiliki strategi yang berbeda satu dengan yang lainnya. Walaupun dua buah perusahaan misalnya berada pada sebuah industri yang sama, namun peranan teknologi informasinya bisa sangat berbeda.

Teknologi informasi (TI), yang dikhususkan untuk pengolahan data menjadi informasi yang bermanfaat bagi organisasi. Teknologi informasi terus-menerus mengalami perkembangan baik dari segi bentuk, ukuran, kecepatan dengan kemampuan untuk mengakses multimedia dan jaringan computer.

Di satu sisi perusahaan sadar bahwa sudah saatnya harus memiliki suatu sistem TI yang menunjang bisnis mereka, sementara dilain pihak mereka harus mengeluarkan biaya yang relatif cukup besar untuk dapat merancang dan

mengimplementasikan TI yang dibutuhkan. Tanpa memiliki TI yang cukup canggih, sulit bagi perusahaan untuk bersaing dengan perusahaan besar lainnya baik dari dalam maupun dari luar negeri (Lilis Sulastri, 2016).

2.8 Aspek Manajemen Studi Kelayakan Bisnis

Aspek manajemen adalah aspek yang sangat vital dalam suatu perusahaan. Karna mungkin saja perusahaan yang sedang di rintis mengalami kegagalan jika aspek manajemen tidak berjalan dengan baik. Berkaitan dengan study kelayakan bisnis “aspek manajemen” merupakan bagian yang tidak dapat terpisahkan dari beberapa aspek lainnya. Keberhasilan suatu bisnis yang telah di nyatakan *feasible* untuk di kembangkan sangatlah dipengaruhi oleh peranan manajemen dalam mencapai tujuan. Tujuan *study* aspek manajemen ini adalah untuk mengetahui apakah kegiatan dan implementasi bisnis dapat direncanakan, dilaksanakan sehingga rencana bisnis dapat dinyatakan layak atau sebaliknya tidak layak.

Dimana manajemen merupakan alat untuk mencapai suatu tujuan, agar proses manajemen berjalan dengan baik terdapat juga fungsi fungsi agar suatu perusahaan berjalan dengan semestinya. fungsi-fungsi tersebut perencanaan, pengorganisasian, pengkoordinasian, dan pengawasan. Alangkah baiknya jika perusahaan dapat menguasai fungsi-fungsi manajemen sehingga perjalanan organisasi, kegiatan, atau bisnis yang dijalani bisa berjalan dengan baik dan dapat sesuai dengan kelayakan suatu unit bisnis. (R.S Hidayat, dkk, 2016)

Kumpulan orang-orang yang akan melaksanakan operasional perusahaan disebut sebagai manajer, dan kumpulan manajer-manajer dalam perusahaan disebut sebagai manajemen. Berdasarkan prosesnya, manajemen dapat didefinisikan sebagai suatu proses perencanaan, pengorganisasian, pengarahan, dan pengawasan usaha-usaha para anggota organisasi dan penggunaan sumber daya organisasi lainnya agar mencapai tujuan organisasi yang telah ditetapkan. Dimana, proses tersebut sering disebut juga sebagai fungsi manajemen :

1. Perencanaan (*Planning*)

Perencanaan dalah proses untuk menentukan kemana dan bagaimana suatu usaha akan dijalankan atau dimulai untuk mencapai suatu tujuan yang telah ditetapkan.

2. Pengorganisasian (*Organizing*)
Pengorganisasian adalah proses untuk mengelompokkan kegiatan-kegiatan dalam unit-unit tertentu agar jelas dan teratur sesuai dengan tanggung jawab dan wewenang si pemegang unit.
3. Pengarahan (*Actuating*)
Pengarahan adalah proses dimana semua hal yang terencana telah dimulai oleh seluruh unit. Seperti seorang manajer yang mengerahkan seluruh bawahannya untuk memulai pekerjaan sesuai dengan tugas yang telah ditetapkan kepadanya
4. Pengawasan (*Controlling*)
Pengawasan adalah proses untuk mengukur, menilai dan mengevaluasi hasil pekerjaan agar tetap sesuai dengan rencana awal dan mengoreksi berbagai penyimpangan selama proses pelaksanaan kerja.

2.9 Aspek Keuangan Dalam Studi Kelayakan Bisnis

Aspek Keuangan merupakan salah satu fungsi bisnis yang bertujuan untuk membuat keputusan keputusan investasi, pendanaan dan dividen. Keputusan investasi ditujukan untuk menghasilkan kebijakan yang berhubungan dengan (a) kebijakan pengalokasian sumber dana secara optimal, (b) kebijakan modal kerja (c) kebijakan invesasi yang berdampak pada strategi perusahaan yang lebih luas (merger dan akuisisi).

Keputusan pendanaan difokuskan untuk medapatkan usaha optimal dalam rangka mendapatkan dana atau dana tambahan untuk mendukung kebijakan investasi. sumber dana dibagi dalam 2 kategori yakni :

1. Internal yaitu dari laba ditahan (*retained earnings*)
2. Sumber eksternal
 - a. Dalam bentuk utang yang meliputi penundan pembayaran utang, pinjaman jangka pendek sebagai tambahan modal kerja dan pinjaman jangka panjang (obligasi) sebagai dana investasi.
 - b. Menerbitkan Saham, baik dalam bentuk saham perdana (*initial public offer/IPO*) maupun saham biasa baru sebagai sumber modal investasi dalam rangka ekspansi perusahaan.

Masalah utama dalam mengoptimalkan keputusan pendanaan adalah menetapkan struktur modal (utang dan ekuitas) yang optimal sebagai asumsi dasar dalam memutuskan berapa jumlah dana dan bagaimana komposisi jumlah dana pinjaman dan dana sendiri yang ditambahkan untuk mendukung kebijakan investasi sehingga kinerja keuangan perusahaan dapat tumbuh secara sehat. Disamping itu komposisi struktur modal harus pula dipertimbangkan hubungan antara perusahaan, kreditur maupun pemegang saham sehingga tidak terjadi konflik.

2.10 Aspek Finansial

2.10.1 Metode *payback periode* (PP)

Menurut (H.D Husen Sabana, 2018) metode ini mengukur seberapa cepat investasi bisa kembali. Oleh karena itu, satuan hasilnya bukan persentase, melainkan satuan waktu (bulan, tahun, dan sebagainya). Jika periode *payback* ini lebih pendek dari pada yang disyaratkan, proyek ini dikatakan menguntungkan, sedangkan jika lebih lama, proyek akan ditolak atau tidak diterima. Problem utama metode ini adalah sulitnya menentukan periode *payback* maksimum yang disyaratkan, untuk dipergunakan sebagai angka pembanding kelemahan lainnya. Problem utama metode ini, diantaranya:

1. Tidak memerhatikan *time value of money* (*factor diskonto*), sedangkan *cash flow* pada waktu yang akan datang apabila dinilai sekarang akan berbeda.
2. Diabaikannya aliran kas setelah periode *payback* sehingga lebih mementingkan pada pengembalian nilai investasi daripada aspek laba dalam waktu umur investasi.
3. Tidak memerhatikan variasi besar kecilnya *cash flow* tiap tahun, apakah semakin meningkat, menurun, atau stabil.

Rumus :

$$\text{Payback period} = \frac{\text{Jumlah investasi}}{\text{Jumlah keuntungan}} \dots\dots\dots(2.1)$$

Keterangan :

- 1) Jumlah *investasi* = Jumlah *investasi* awal usaha
- 2) Jumlah *proceed* = Jumlah keuntungan + depresiasi (penyusutan)

- 3) Jika *payback period* lebih kecil (<) dari waktu maksimum yang diisyaratkan, proyek diterima.
- 4) Jika *payback period* lebih besar (>) dari waktu maksimum yang diisyaratkan, proyek ditolak. (H.D Husen Sabana, 2018)

2.10.2 Metode *Net Present Value* (NPV)

Metode ini menghitung selisih nilai investasi dengan nilai sekarang dengan penerimaan kas bersih pada masa yang akan datang. Jika selisih pada masa yang akan datang (NPV) lebih besar dari nilai investasi sekarang, proyek ini dikatakan menguntungkan sehingga diterima. Jika lebih kecil (NPV negatif), proyek ditolak karena nilainya tidak menguntungkan. Secara formal, metode ini dinyatakan dalam bentuk sebagai berikut:

Rumus :

$$NVP = PV \textit{ Proceed} - PV \textit{ Outlays} \dots\dots\dots(2.2)$$

Keterangan :

- 1) *PV Proceed* = Jumlah seluruh *proceed* setelah dikalikan (x) tingkat suku bunga
- 2) *PV Outlays* = Jumlah seluruh investasi awal usaha
- 3) Jika NPV positif (+) investasi diterima.
- 4) Jika NPV negatif (-) investasi ditolak.

2.10.3 Metode *Profitability Index* (PI)

Menurut Kasmir dan Jakfar (2016:105), *Profitability Index* (PI) merupakan rasio aktivitas dari jumlah nilai sekarang penerimaan bersih dengan nilai sekarang pengeluaran investasi selama umur investasi. Rumus yang digunakan untuk menghitung kelayakan investasi dengan metode *Profitability Index* (PI) ditunjukkan pada persamaan 2.5 :

Rumus:

$$\textit{Profitability Index} = \frac{PV \textit{ Kas Bersih}}{\textit{Nilai Invetasi}} \dots\dots\dots(2.3)$$

Keterangan :

Jika PI lebih besar (>) dari 1, investasi diterima.

Jika PI lebih kecil (<) dari 1, investasi ditolak. (H.D Husen Sabana, 2018)

Untuk mengetahui nilai PV kas bersih maka diperlukan pencarian *Cash Flow* Menurut Kasmir dan Jakfar (2016:92), cash flow merupakan aliran kas yang ada diperusahaan dalam suatu periode tertentu. Cash flow menggambar berapa uang yang masuk (cash in) ke perusahaan dan jenis-jenis pemasukan tersebut. Cash flow juga menggambarkan berapa 5 uang yang keluar (cash out) serta jenis-jenis biaya yang dikeluarkan. Cash flow dapat dihitung dengan persamaan – persamaan dibawah ini :

$$\text{Depresiasi} = \frac{\text{Investasi} - \text{Modal kerja}}{\text{Umur Ekonomis}} \dots\dots\dots(2.4)$$

$$\text{EAT} = \text{Penghasilan} - \text{Pajak} \dots\dots\dots(2.5)$$

$$\text{Proceed} = \text{EAT} + \text{Depresiasi} \dots\dots\dots(2.6)$$

$$\text{PV Kas Bersih} = \text{Proceed} \times \text{Discount Factor} \dots\dots\dots(2.7)$$

1. Kelebihan dan Kelemahan Profitability Index

a. Kelebihan dari Profitability Index (PI):

- Memperhitungkan tingkat bunga yang sebenarnya.
- Mudah diterapkan karena tidak menggunakan pendekatan trial and error
- Mudah menyesuaikan dengan risiko yaitu dengan menggunakan
- tingkat bunga yang berbeda untuk tahun- tahun berikutnya.

b. Kekurangan dari Profitability Index (PI):

- Sulit menentukan rate minimum yang diinginkan.
- Tidak menunjukkan rate of return yang sebenarnya.
- Adanya asumsi bahwa semua aliran kas masuk bersih segera dapat diinvestasikan kembali pada rate yang dipilih

2.10.4 Metode Internal Rate Return (IRR)

Akan menjadikan jumlah nilai sekarang dari *proceed* yang diharapkan akan diterima sama dengan jumlah nilai sekarang dari pengeluaran modal. Pada dasarnya, IRR harus dicari dengan cara *trial and error*.

Rumus:

$$i1 + \frac{NPV1}{NVP1 - NVP2(i2 - i1)} \dots \dots \dots (2.8)$$

Keterangan :

- 1) *IR1* = Tingkat bunga ke1
- 2) *IR2* = Tingkat bunga ke2
- 3) NPV 1 = *Net Present Value* positif
- 4) NPV 2 = *Net Present Value* negative
- 5) Jika IRR lebih besar (>) dari suku bunga yang diterapkan, investasi diterima.
- 6) Jika IRR lebih kecil (<) dari suku bunga yang diterapkan, investasi ditolak.
(H.D Husen Sabana, 2018)

2.10.5 Metode *Break Even Point* (BEP)

Ketertarikan dalam mengetahui pendapatan, beban dan laba ketika volume berubah adalah suatu yang lazim untuk memulai dengan menentukan titik impas pada perusahaan dalam jumlah unit yang terjual, ketika titik impas dicapai, laba bersih akan bertambah sesuai dengan margin kontribusi per unit untuk setiap tambahan produk yang terjual. Menurut Munawir (2012 : 184) Break Even Point dapat diartikan suatu keadaan di mana dalam operasi perusahaan, perusahaan tidak memperoleh laba dan tidak menderita rugi (penghasilan = total biaya). Tetapi Analisa Break Even Point tidak hanya semata-mata untuk mengetahui keadaan perusahaan yang Break Even Point saja, akan tetapi Analisa Break Even Point mampu memberikan informasi kepada pimpinan perusahaan mengenai berbagai tingkat volume penjualan, serta hubungannya dengan kemungkinan memperoleh laba menurut tingkat penjualan yang bersangkutan. Menurut Garrison, dkk (2013 : 210) titik impas adalah suatu tingkat penjualan di mana laba adalah nol. Ketika titik impas dicapai, laba neto operasi akan bertambah sesuai dengan margin kontribusi per unit untuk setiap tambahan produk yang terjual. Menurut Siregar, dkk (2013 : 318) Titik impas (break even point) adalah keadaan yang menunjukkan bahwa jumlah pendapatan yang diterima perusahaan (pendapatan total) sama dengan jumlah biaya yang dikeluarkan perusahaan (biaya total). Menurut Halim, dkk (2014 : 74) Impas merupakan istilah yang digunakan

untuk menyebutkan suatu kondisi usaha, pada saat perusahaan tidak memperoleh laba, tetapi tidak menderita rugi. Berdasarkan uraian di atas maka dapat dikatakan bahwa BEP (titik impas) adalah suatu kondisi yang menunjukkan bahwa volume penjualan yang terjadi sama dengan biaya-biaya yang telah dikeluarkan.

2. **Anggapan – Anggapan dan Keterbatasan Analisis BEP**

Munawir (2012 : 197) mengemukakan bahwa anggapan-anggapan dasar yang digunakan dalam analisis BEP adalah sebagai berikut :

- a. Bahwa biaya harus dapat dipisahkan atau diklasifikasikan menjadi dua yaitu biaya tetap dan biaya variabel dan prinsip variabilitas biaya dapat diterapkan dengan tepat. Terhadap biaya semi variabel harus dilakukan pemisahan menjadi unsur tetap dan unsur variabel secara teliti baik dengan menggunakan pendekatan analitis maupun historis.
- b. Bahwa biaya tetap secara total akan selalu konstan sampai tingkat kapasitas penuh. Pada umumnya perusahaan yang dapat memproduksi dalam jumlah besar (tanpa melampaui kapasitas penuh) akan dapat bekerja dengan efisien dan akan dapat menekan biaya yang terjadi termasuk biaya tetapnya.
- c. Bahwa biaya variabel akan berubah secara proporsional (sebanding) dengan perubahan volume penjualan dan adanya sinkronisasi antara produksi dan penjualan.
- d. Harga jual per satuan barang tidak akan berubah berapapun jumlah satuan barang yang dijual atau tidak ada perubahan harga secara umum.
- e. Bahwa hanya ada satu macam barang yang diproduksi atau dijual atau jika lebih dari satu macam maka kombinasi atau komposisi penjualan (sales mix) akan tetap konstan.

3. **Pendekatan Analisis BEP**

Analisis BEP atau titik impas dapat dirumuskan dengan dua pendekatan, yaitu pendekatan matematis dan pendekatan grafis. 1. Perhitungan BEP dengan Pendekatan Matematis Menurut Garrison, dkk (2013 : 224), mendefinisikan titik impas sebagai tingkat penjualan yang dihasilkan ketika laba perusahaan adalah nol.

Dalam menghitung tingkat BEP dengan pendekatan matematis dapat dilakukan dengan dua cara, yaitu:

- a. Atas Dasar Unit Perhitungan BEP atas dasar unit dapat dilakukan dengan menggunakan rumus berikut :

$$\text{BEP Unit} = \frac{\text{TFC}}{\text{P}-\text{VC}} \dots\dots\dots(2.9)$$

- b. Atas Dasar Rupiah Perhitungan BEP atas dasar rupiah dapat dilakukan dengan menggunakan rumus berikut :

$$\text{BEP Harga} = \frac{\text{TFC}}{\text{P}-\text{VC}} \times \text{P} \dots\dots\dots(2.10)$$

Keterangan :

TFC = biaya tetap total (*Total Fixed Cost*)

P = Harga produk per unit (*Price*)

V = Biaya Variabel per unit (*Variable Cost*)

3. Perubahan-Perubahan yang Mempengaruhi BEP

Salah satu aspek penting dalam analisis BEP adalah perubahan dalam satu faktor atau lebih yang mempengaruhi analisa. Menurut Munawir (2012 : 201) faktor-faktor yang dapat berubah dalam hubungannya dengan analisa BEP antara lain biaya tetap, biaya variabel, harga jual maupun komposisi penjualan (sales mix).

- a. Perubahan biaya tetap Perubahan jumlah biaya tetap akan mengakibatkan perubahan jumlah biaya secara keseluruhan pada berbagai tingkat penjualan akan berubah pula, dengan perubahan jumlah biaya maka besarnya penjualan pada tingkat break even akan berubah pula.
- b. Kenaikan biaya variabel Dengan adanya kenaikan biaya variabel maka jumlah biaya juga akan berubah, begitu pula dengan besarnya penjualan pada tingkat break even juga akan berubah.
- c. Perubahan harga jual per unit Dengan adanya kenaikan harga jual dapat mengakibatkan penurunan komposisi penjualan yang akhirnya juga akan mengakibatkan perubahan besarnya break even.
- d. Perubahan komposisi penjualan Apabila perusahaan memproduksi atau menjual lebih dari satu macam barang, maka analisa break even dapat

pula diterapkan untuk seluruh barang yang diproduksi dan dijual oleh perusahaan tersebut. Untuk maksud tersebut komposisi (perbandingan) antara barang – barang tersebut harus tetap sama baik dalam komposisi produksinya maupun penjualannya (*product mix dan sales mix*).

2.11 Depresiasi Aset Tetap

Alokasi biaya dari aset yang didepresiasi dalam biaya depresiasi harus diukur secara sistematis dan rasional dengan mempertimbangkan nilai biaya aset yang didepresiasi selama ekspektasi periode manfaat aset. Saat depresiasi aset tetap merupakan pada saat dimulainya pengeluaran biaya yaitu pada saat aset tetap itu diperoleh. Untuk menghitung depresiasi aset tetap, terdapat istilah nilai residu atau nilai sisa dan masa manfaat atau umur manfaat. Nilai residu adalah taksiran nilai tunai aset tetap pada akhir masa manfaat aset tetap. Masa manfaat merupakan jangka waktu pemakaian aset tetap yang diharapkan oleh kebijakan perusahaan dari aset tetap tersebut. Selain itu, ada istilah nilai buku yang merupakan hasil dari harga perolehan dikurangi dengan akumulasi depresiasi. Nilai buku ini digunakan untuk mengetahui berapa nilai ter-update untuk aset tetap tersebut.

2.11.1 Metode Depresiasi Aset Tetap

Menurut Akuntansi Metode depresiasi menentukan cara dalam mengalokasikan penyusutan nilai aset secara sistematis selama periode masa manfaat aset. Metode yang dipilih oleh suatu perusahaan mencerminkan ekspektasi pola penggunaan aset. Terdapat tiga metode depresiasi yang umum digunakan oleh perusahaan atau entitas adalah sebagai berikut :

1. Metode garis lurus

Dalam metode garis lurus ini akan menghasilkan pembebanan yang konstan selama masa manfaat aset bila estimasi nilai residu aset tidak berubah dan tidak terjadi penurunan nilai aset. Metode ini merupakan metode yang paling sederhana dan banyak digunakan oleh suatu entitas. Metode ini merupakan metode yang mendasarkan alokasi dari fungsi waktu penggunaan aset. Berdasarkan metode ini depresiasi dihitung dengan mengalokasikan nilai aset

yang didepresiasi selama masa manfaat aset secara sama untuk setiap periodenya. Metode depresiasi dengan menggunakan metode garis lurus memiliki beberapa kelemahan yaitu

- a. Mengasumsikan penggunaan ekonomis.
- b. Pembebanan biaya pemeliharaan dan perbaikan yang selalu sama setiap tahunnya.
- c. Tingkat pengembalian aset yang semakin meningkat seiring dengan periode penggunaan aset karena nilai buku aset yang semakin menurun namun nilai depresiasi tetap.

Adapun rumus yang digunakan adalah sebagai berikut :

$$\text{Biaya Depresiasi} = \frac{(\text{Biaya Perolehan Aset} - \text{Nilai Residu})}{\text{Masa Manfaat Aset}} \dots\dots\dots(2.11)$$

2. Metode pembebanan menurun

Metode pembebanan menurun akan membebankan biaya depresiasi yang lebih tinggi pada tahun-tahun awal dari umur aset tetap dan pembebanan rendah pada tahun-tahun akhir. Terdapat dua metode yang sering digunakan dalam pembebanan menurun yaitu:

- a. Metode jumlah angka tahun

Metode ini merupakan metode yang dihasilkan dari penghapusbukuan yang bersifat menurun di mana biaya depresiasi tahunan ditentukan dengan mengalihkan biaya depresiasi dengan fraksi tahun sebagai tarif pembebanan biaya. Tarif pembebanan depresiasi merupakan rasio dengan denominatornya adalah jumlah tahun penggunaan aset dan numeratornya adalah jumlah tahun sisa pada awal tahun yang belum di depresiasikan.

Adapun rumus yang digunakan adalah sebagai berikut :

$$\text{Biaya Depresiasi} = \text{Fraksi Depresiasi} \times (\text{Nilai perolehan aset} - \text{Nilai Residu}) \dots\dots\dots(2.12)$$

- b. Metode saldo menurun

Metode saldo menurun merupakan metode yang membebankan depresiasi dengan nilai yang lebih tinggi pada awal periode dan secara gradual akan berkurang pada tahun-tahun selanjutnya. Pada metode ini beban depresiasi merupakan perkalian nilai buku aset dengan tarif

depresiasi yang dinyatakan dengan presentase di mana besarnya presentase itu dua kali lipat dari presentase metode garis lurus. Untuk metode ini tidak menggunakan nilai residu sebagai pengurang harga perolehan aset. Adapun rumus yang digunakan adalah sebagai berikut :

$$\text{Biaya Depresiasi} = \text{Nilai buku awal tahun} \times \text{Tarif Saldo Menurun} \dots \dots \dots (2.13)$$

3. Metode unit produksi

Metode unit produksi ini mengasumsikan pembebanan depresiasi sebagai fungsi dari penggunaan atau produktivitas aset, bukan dilihat dari waktu penggunaan aset. Di dalam metode ini umur dari aset akan di depresiasikan berdasarkan jumlah output yang diproduksi. Metode ini sangat tepat bila digunakan oleh aset yang mengalami penurunan nilai ekonomis seiring dengan penggunaannya. Namun metode ini tidak cocok digunakan oleh aset yang mengalami penurunan nilai seiring dengan waktu bukan penggunaannya. Adapun rumus yang digunakan adalah sebagai berikut:

$$\text{Biaya Depresiasi} = \frac{(\text{Biaya Perolehan Aset} - \text{Nilai Residu}) \times \text{Jam Pengguna}}{\text{Estimasi Jam Penggunaan Total}}$$

2.12 Penelitian Terdahulu

Untuk mempermudah penulis dalam melakukan penelitian, penulis menemukan beberapa penelitian yang meliputi topik dengan metode yang sama. Penelitian terdahulu ini menjadi salah satu acuan penulis sehingga sehingga dapat memperkaya teori yang digunakan dalam mengkaji penelitian.

Berikut ini paparan penelitian terdahulu yang berkaitan dengan judul penelitian :

1. Penulis : Gesi Pangesti (2021)
- Judul : Analisis Kelayakan Pengembangan Usaha Industri Kecil Tahu Di Kecamatan Tampan Kota Pekanbaru (Studi Kasus Usaha Tahu Bapak Win).
- Metode : *Payback Period (PP), Net Present Value (NPV), Profitability Index (PI), Internal Rate Return*

(IRR), *Profit Sharing*, *Investible Surplus Method* (ISM), *Gold Index* (GI), *Gold Value Method* (GVM).

- Hasil Penelitian : Strategi pengembangan usaha tahu Bapak Win daerah penelitian menunjukkan bahwa Industri tahu rumah tangga di Kecamatan Tampan, kualitas dan kembangkan produk dengan memperluas kerja sama dengan berbagai pihak dengan memanfaatkan pasar tahu yang luas dan dengan meningkatkan keunggulan produk, menjaga kualitas tahu yang dihasilkan dengan memanfaatkan kesadaran masyarakat dan keterampilan tenaga kerja baik dengan harga stabil, memperluas jangkauan pemasaran, mencoba memasuki pasar yang berada di luar kota dengan memanfaatkan banyaknya permintaan akan tahu dan ketersediaan transportasi yang memadai.
2. Penulis : A. Fahmi Hidayat (2021)
- Judul : Analisis Kelayakan Finansial AgroIndustri Kerupuk Kulit Menggunakan Mesin Peniris di Kecamatan Selong, Kabupaten Lombok Timur.
- Metode : *Net Present Value* (NPV), *Incremental Rate of Return* (IRR), *Benefit Cost Ratio* (Rasio B/C), *Payback Period* (PP), *Break Even Point* (BEP)
- Hasil Penelitian : Hasil analisis kelayakan finansial usaha didapatkan nilai NPV lebih besar dari 0 sebesar Rp. 3.942.875.937. PP selama 2 tahun tidak melebihi periode usaha yang direncanakan. Rasio B/C 4.34 yang nilainya lebih besar dari 1. Dari aspek finansial maka usaha agroIndustri kerupuk kulit dengan mesin peniris dapat dikatakan layak.

Analisis sensitivitas melalui pendekatan inflasi dengan nilai inflasi 7,26% terhadap usaha agroIndustri kerupuk kulit.

3. Penulis : Asriyana, dkk.(2018)
- Judul : Analisis Kelayakan Usaha Kerajinan Tangan Dari Kulit Kerang Di Kelurahan Bungkutoko Kota Kendari Sulawesi Tenggara
- Metode : *Present Value (NPV), Net Benefit Cost Ratio (Net B/C), Internal Rate of Return (IRR), Pay Back Period (PBP) dan Break Event Point (BEP).*
- Hasil penelitian : Berdasarkan hasil analisis menunjukkan bahwa usaha kerajinan tangan dari kulit kerang di Kelurahan Bungkutoko Kota Kendari layak untuk dikembangkan, sesuai hasil dari keseluruhan kriteria kelayakan yang digunakan yaitu NPV dan pada skenario I, II dan III tidak berpengaruh sebesar Rp10.299.693,-, IRR sebesar 35%, Net B/C sebesar 2,00, PBP 12 bulan dan BEP sebesar Rp4.260.943,- dan jumlah 154 unit selama setahun.