

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Pengertian Studi Kelayakan Bisnis

Studi kelayakan bisnis menurut Umar (2005:p8), studi kelayakan bisnis merupakan penelitian terhadap rencana bisnis yang tidak hanya menganalisis layak atau tidak layak bisnis dibangun, tetapi juga saat dioperasikan secara rutin dalam rangka pencapaian keuntungan yang maksimal untuk waktu yang tidak ditentukan.

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

Menurut Kasmir dan Jafkar (2012,p7, Studi kelayakan usaha adalah suatu kegiatan yang mempelajari secara mendalam tentang suatu usaha atau usaha yang akan dijalankan, untuk menentukan dijalankan atau tidaknya usaha tersebut.

Studi kelayakan adalah analisis tentang seberapa sukses suatu proyek dapat diselesaikan, memperhitungkan faktor-faktor yang mempengaruhinya seperti faktor ekonomi, teknologi, hukum dan penjadwalan. Manajer proyek menggunakan studi kelayakan untuk menentukan potensi hasil positif dan negatif dari suatu proyek sebelum menginvestasikan banyak waktu dan uang ke dalamnya (Investopedia, 2017).

2.2 Tujuan Dilakukan Studi Kelayakan Bisnis

Tujuan utama studi kelayakan adalah untuk mengetahui apakah ide bisnis tersebut dapat dilaksanakan. Jika ide bisnis ditemukan layak, rencana bisnis dapat disusun untuk mendapatkan dukungan keuangan (Wizznotes. 2017). Definisi lain juga dikemukakan di Refernce (Referensi. 2017) Tujuan dari studi kelayakan adalah untuk menganalisis proposal

bisnis untuk menentukan apakah proyek tersebut layak dan apakah harus ditindaklanjuti. Menentukan apakah suatu bisnis layak sebelum didirikan mencegah seorang investor dari membuang-buang uang dan waktu untuk usaha bisnis yang gagal.

Ada lima tujuan perlunya melakukan studi kelayakan menurut Kasmir dan Jakfar (2003:p13), yaitu:

1) Menghindari Resiko Kerugian

Untuk mengatasi resiko kerugian di masa yang akan datang ada semacam kondisi kepastian. Kondisi ini ada yang dapat diramalkan akan terjadi atau memang dengan sendirinya terjadi tanpa dapat diramalkan. Dalam hal ini fungsi studi kelayakan adalah untuk meminimalkan resiko yang tidak kita inginkan, baik resiko yang dapat kita kendalikan maupun yang tidak dapat dikendalikan.

2) Memudahkan Perencanaan

Jika kita sudah dapat meramalkan apa yang akan terjadi dimasa yang akan datang, maka akan mempermudah kita dalam melakukan perencanaan dan hal-hal apa saja yang perlu direncanakan. Perencanaan tersebut meliputi:

- Berapa jumlah dana yang diperlukan
- Kapan usaha akan dijalankan
- Dimana lokasi usaha akan dibangun
- Siapa yang akan melaksanakan
- Bagaimana cara melaksanakannya
- Berapa besar keuntungan yang akan diperoleh
- Bagaimana cara mengatasinya jika terjadi penyimpangan

3) Memudahkan Pelaksanaan Pekerjaan

Dengan adanya berbagai rencana yang sudah disusun akan sangat memudahkan pelaksanaan usaha. Para pelaksana yang mengerjakan bisnis tersebut telah memiliki pedoman yang harus diikuti. Pedoman tersebut telah tersusun secara sistematis, sehingga usaha yang dilaksanakan dapat tepat sasaran dan sesuai dengan rencana yang sudah disusun.

4) Memudahkan Pengawasan

Dengan telah dilaksanakannya suatu usaha sesuai dengan rencana yang sudah disusun, maka akan memudahkan kita untuk melakukan pengawasan terhadap jalannya usaha. Pengawasan ini perlu dilakukan agar tidak melenceng dari rencana yang telah disusun.

5) Memudahkan Pengendalian

Apabila dalam pelaksanaan pekerjaan telah dilakukan pengawasan, maka jika terjadi penyimpangan akan mudah terdeteksi, sehingga dapat dilakukan pengendalian atas penyimpangan tersebut. Tujuan pengendalian adalah untuk mengendalikan pelaksanaan agar tidak melenceng dari rel yang sesungguhnya, sehingga pada akhirnya tujuan perusahaan akan tercapai.

2.3 Manfaat Studi Kelayakan Bisnis

Hasil dari laporan studi kelayakan sebuah bisnis akan memiliki manfaat yang berguna bagi beberapa pihak menurut Umar (2005:p19), yaitu:

1) Pihak Investor.

Jika hasil studi kelayakan yang telah dibuat ternyata layak direalisasikan, pemenuhan kebutuhan akan pendanaan dapat mulai dicari, misalnya dengan mencari investor atau pemilik modal yang mau turut serta menanamkan modalnya pada proyek yang akan dikerjakan itu. Sudah tentu calon investor ini akan

mempelajari laporan studi kelayakan bisnis yang telah dibuat karena calon investor mempunyai kepentingan langsung tentang keuntungan yang akan diperoleh serta jaminan keselamatan atas modal yang akan ditanamkannya.

2) Pihak Kreditor.

Pendanaan proyek dapat juga dipinjam dari bank, sebelum memutuskan untuk memberikan kredit atau tidak, perlu mengkaji ulang studi kelayakan bisnis yang telah dibuat, termasuk mempertimbangkan sisi-sisi lain, misalnya tersedianya agunan yang dimiliki perusahaan.

3) Pihak Manajemen Perusahaan.

Studi kelayakan bisnis dapat dibuat oleh pihak eksternal perusahaan maupun pihak internal perusahaan sendiri. Terlepas dari siapa yang membuat, pembuatan proposal ini merupakan upaya dalam rangka merealisasikan ide proyek yang ujung-ujungnya bermuara pada peningkatan usaha untuk meningkatkan laba perusahaan. Sebagai pihak yang menjadi project leader sudah tentu pihak manajemen perlu mempelajari studi kelayakan itu, misalnya dalam hal pendanaan, berapa yang dialokasikan dari modal sendiri, rencana pendanaan dari investor dan dari kreditor.

4) Pihak Pemerintah dan Masyarakat.

Penyusunan studi kelayakan bisnis perlu memperhatikan kebijakan-kebijakan yang telah ditetapkan oleh pemerintah karena bagaimanapun pemerintah dapat secara langsung maupun tidak langsung, mempengaruhi kebijakan perusahaan. Penghematan devisa Negara, penggalangan ekspor nonmigas dan pemakaian tenaga kerja massal merupakan contoh-contoh kebijakan pemerintah di sektor ekonomi. Proyek-proyek bisnis yang membantu kebijakan

pemerintah inilah yang diprioritaskan untuk dibantu, misalnya dengan subsidi dan keringanan lain.

5) Bagi Tujuan Pembangunan Ekonomi.

Dalam menyusun studi kelayakan bisnis perlu juga dianalisis manfaat yang akan didapat dan biaya yang akan ditimbulkan oleh proyek terhadap perekonomian nasional. Aspek-aspek yang perlu dianalisis untuk mengetahui biaya dan manfaat tersebut antara lain ditinjau dari aspek rencana pembangunan nasional, distribusi nilai rambah pada seluruh masyarakat, nilai investasi per tenaga kerja, pengaruh sosial, semi analisis kemanfaatan dan beban sosial. Jadi, jelas bahwa studi kelayakan bisnis yang dibuat perlu dikaji demi tujuan-tujuan pembangunan ekonomi nasional.

2.4 Tahapan Studi Kelayakan Bisnis

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

1) Penemuan Ide

Produk atau Jasa yang akan dibuat haruslah berpotensi untuk dijual dan menguntungkan. Karena itu, penelitian terhadap kebutuhan pasar dan jenis produk atau jasa dari usaha harus dilakukan. Penelitian jenis produk dapat dilakukan dengan kriteria-kriteria bahwa suatu produk atau jasa dibuat untuk memenuhi kebutuhan pasar yang masih belum terpenuhi, memenuhi kebutuhan manusia tetapi produk atau jasa tersebut belum ada.

2) Tahap Penelitian

Setelah ide-ide proyek dipilih, selanjutnya dilakukan penelitian yang lebih mendalam dengan memakai metode ilmiah. Proses itu dimulai dengan metode ilmiah:

- Mengumpulkan data
- Mengolah data dengan memasukkan teori-teori yang relevan
- Menganalisis dan menginterpretasi hasil pengolahan data

3) Tahap Evaluasi

Ada tiga macam evaluasi proyek. Pertama, mengevaluasi usulan proyek yang akan didirikan. Kedua, proyek yang sedang beroperasi. Dan yang Ketiga, mengevaluasi proyek yang baru selesai dibangun. Evaluasi berarti membandingkan antara sesuatu dengan satu atau lebih standar atau kriteria, dimana standar atau kriteria ini bersifat kuantitatif maupun kualitatif.

Evaluasi berarti membandingkan antara sesuatu dengan satu atau lebih standar atau kriteria, dimana standar atau kriteria ini bersifat kuantitatif maupun kualitatif.

4) Tahap Pengurutan Usulan yang Layak

Jika terdapat lebih dari satu usulan proyek bisnis yang dianggap layak dan terdapat keterbatasan-keterbatasan yang dimiliki manajemen untuk merealisasikan semua proyek tersebut, maka perlu dilakukan pemilihan proyek yang dianggap paling penting untuk direalisasikan. Sudah tentu, proyek yang diprioritaskan ini mempunyai skor tertinggi jika dibandingkan dengan usulan proyek yang lain berdasarkan kriteria-kriteria penilaian yang telah ditentukan.

5) Tahap Rencana Pelaksanaan

Setelah suatu usulan proyek dipilih untuk direalisasikan, perlu dibuat suatu rencana kerja pelaksanaan pembangunan proyek itu sendiri. Mulai dari

menentukan jenis pekerjaan, jumlah dan kualifikasi tenaga pelaksana, ketersediaan dana dan sumber daya lain, kesiapan manajemen dan lain-lain.

6) Tahap Pelaksanaan

Setelah semua persiapan yang harus dikerjakan selesai disiapkan, tahap pelaksanaan proyek pun dimulai. Semua tenaga pelaksana proyek, mulai dari pemimpin sampai pada 13 tingkat yang paling bawah, harus bekerja sama dengan sebaik-baiknya sesuai dengan rencana yang telah diterapkan.

2.5 Aspek-Aspek Studi Kelayakan Bisnis

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

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

2.6 Aspek Finansial

Menurut Kasmir dan jakfar (2003:p89) aspek keuangan merupakan aspek yang digunakan untuk menilai perusahaan secara keseluruhan.

Terdapat beberapa hal yang harus dianalisis yaitu:

1.6.1 Aliran kas (*Cash Flow*)

Perhitungan terhadap aliran kas sangat penting untuk dilakukan karena arti laba dalam akuntansi tidak sama dengan pengertian kas masuk bersih bagi investor yang justru lebih penting untuk diketahui. Hal ini menjadi wajar karena hanya dengan aliran kas bersih perusahaan dapat membiayai kewajiban

keuangannya. Menurut Husein Umar (2005:p180), kas mempunyai tiga komponen utama yaitu *Initial Cash Flow* yang berhubungan dengan pengeluaran untuk investasi. *Operational Cash Flow* yang biasanya mempunyai selisih neto yang positif yang dapat dipakai untuk mencicil pengembalian investasinya, dan *Terminal Cash Flow* yang merupakan aliran kas dari nilai sisa aktiva tetap yang dianggap sudah tidak mempunyai nilai ekonomis lagi dan pengembalian modal kerja awal.

1.6.2 Net Benefit Cost Ratio (Net B/C Ratio)

Nilai Net Benefit Cost Ratio menggambarkan tingkat perbandingan keuntungan terhadap biaya yang dikeluarkan dari suatu proyek. Apabila Net Benefit Cost Ratio lebih besar dari 1 maka proyek tersebut dinyatakan layak untuk dilanjutkan karena menguntungkan (Pasaribu 2012).

1.6.3 Payback Period

Menurut Kasmir dan Jakfar (2003:p101) metode *Payback Period* (PP) merupakan teknik penilaian terhadap jangka waktu (periode) pengembalian investasi suatu proyek atau usaha. Perhitungan ini dapat dilihat dari perhitungan kas bersih (*proceed*) yang diperoleh setiap tahun. Nilai kas bersih merupakan penjumlahan laba setelah pajak ditambah dengan penyusutan (dengan catatan jika investasi 100% menggunakan modal sendiri).

1.6.4 Net Present Value

Terdapat beberapa pengertian dalam Metode *Net Present Value* yaitu sebagai berikut :

Menurut Syafaruddin Alwi (2001:p163), “*Net Present Value*” merupakan model yang memperhitungkan pola cash flows keseluruhan dari suatu investasi, dalam kaitannya dengan waktu, berdasarkan Discount Rate tertentu.

Menurut Bambang Riyanto (2001:p126), “*Present Value*” menunjukkan beberapa nilai uang pada saat ini untuk nilai tertentu dimasa yang akan datang. Rumus dalam Metode *Net Present Value* adalah :

$$\text{Net Present Value} = \text{PV Proceed} - \text{PV Outlay}$$

1.6.5 Profitability Index

Definisi dari *Profitability Index* menurut beberapa ahli. Definisi-definisi dari para ahli tersebut antara lain :

Menurut Chaerul D.Djakman (2000:p312), “Indeks keuntungan atau biaya adalah rasio nilai sekarang dari arus kas bersih pada masa depan terhadap pengeluaran awalnya” Kriteria nilai bersih sekarang investasi memberikan ukuran kelayakan proyek dalam nilai uang yang absolut, maka indeks keuntungan memberikan ukuran relatif dari keuntungan bersih masa depannya terhadap biaya awal.

Menurut Bambang Riyanto (2001:p126), rumus yang digunakan dalam *Profitability Indeks* adalah :

$$\text{Profitability Indeks} = \text{PV Proceed} / \text{PV Outlays}$$

Menurut Chaerul D.Djakman (2000:p313), kriteria keputusan dengan menggunakan indeks keuntungan adalah menerima proyek jika *Profitability Index*

lebih besar atau sama dengan 1,00 dan menolak proyek jika *Profitability Index* kurang dari 1,00.

1.6.6 Internal Rate of Return

Definisi dari IRR menurut beberapa ahli. Definisi-definisi dari para ahli tersebut antara lain :Menurut Syafaruddin Alwi (2001:p173), “Prinsip dari konsep IRR adalah bagaimana menentukan discount rate yang dapat mempersamakan *Present Value of Proceed* dengan Outlay”.

Menurut Chaerul D. Djakman (2000:p173), “Teknik anggaran modal yang mencerminkan tingkat pengendalian yang menyeimbangkan nilai masukan sekarang dengan keluaran sekarang”. Pada dasarnya Internal Rate of Return harus dicari dengan cara “*Trial and Error*”, pertama kita menghitung nilai sekarang dari aliran kas dari suatu investasi dengan menggunakan tingkat bunga yang kita pilih menurut kehendak kita.

Kemudian dari hasil hitungan itu dibandingkan dengan jumlah nilai sekarang dari outlaynya. Kalau kita sekarang dari Proceed lebih besar dari nilai sekarang dari Investasi atau Outlaynya, kita harus menggunakan tingkat bunga yang lebih tinggi lagi. sebaliknya kalau kita sekarang dari Proceed lebih kecil dari jumlah nilai sekarang outlaynya kita harus menggunakan tingkat bunga yang lebih rendah. Cara demikian terus kita lakukan sampai kita menemukan tingkat bunga yang bisa dijadikan nilai sekarang dari Outlay-nya. Pada tingkat bunga tersebut

menggambarkan besarnya *Internal Rate of Return* dari usul investasi tersebut, cara ini dinamakan interpolasi

Dimana ;

r = *Internal Rate of Return* yang dicari

P_1 = Tingkat bunga ke- 1

P_2 = Tingkat bunga ke- 2

C_1 = NPV ke- 1

C_2 = NPV ke- 2

2.7 Aspek Non Finansial

2.7.1 Aspek Sosial dan Ekonomi

Setiap usaha yang dijalankan, tentunya akan memberikan dampak positif dan negatif. Dampak positif dan negative ini akan dapat dirasakan oleh berbagai pihak, baik pengusaha itu sendiri, pemerintah, ataupun masyarakat luas. Oleh karena itu, aspek ekonomi dan sosial ini perlu dipertimbangkan, karena dampak yang ditimbulkan nantinya sangat luas apabila salah dalam melakukan penilaian.

Secara garis besar dampak dari aspek ekonomi dengan adanya suatu usaha atau investasi menurut Kasmir dan Jakfar (2003:pp201-203) antara lain:

1. Dapat meningkatkan ekonomi rumah tangga.
2. Menggali, mengatur, dan menggunakan ekonomi sumber daya alam.

3. Meningkatkan perekonomian pemerintah baik lokal maupun regional.
4. Pengembangan wilayah.

Sedangkan dampak sosial dengan adanya suatu proyek atau investasi antara lain menurut Kasmir dan jakfar (2003:pp203-204):

1. Adanya perubahan demografi
2. Perubahan budayaPerubahan kesehatan masyarakat

2.7.2 Aspek Pemasaran

Aspek pasar dalam studi kelayakan bisnis dan investasi membahas besarnya permintaan, penawaran dan harga. Permintaan dan penawaran dilakukan dengan menggunakan metode proyeksi selama beberapa tahun kedepan.Tujuannya adalah untuk mengetahui seberapa besar tingkat penyerapan pasar, sehingga tidak terjadi kelebihan produksi yang dapat menurunkan harga.

2.7.3 Aspek Teknis/Operasi

Menurut Kasmir dan Jakfar (2003:p151) secara umum ada beberapa hal yang hendak dicapai dalam penilaian aspek teknis/operasi yaitu:

1. Agar perusahaan dapat menentukan lokasi yang tepat, baik untuk lokasi pabrik, gudang, cabang, maupun kantor pusat.
2. Agar perusahaan dapat menentukan layout yang sesuai dengan proses produksi yang dipilih, sehingga dapat memberikan efisiensi.
3. Agar perusahaan bisa menentukan teknologi yang paling tepat dalam menjalankan produksinya.

4. Agar perusahaan bisa menentukan metode persediaan yang paling baik untuk dijalankan sesuai dengan bidang usahanya.
5. Agar dapat menentukan kualitas tenaga kerja yang dibutuhkan sekarang dan di masa yang akan datang.

2.7.4 Aspek Manajemen dan SDM

Analisis aspek manajemen dan sumber daya manusia dapat digambarkan sebagai berikut (Subagyo, 2007:p159):

1. *Job Analysis*, yaitu menganalisis jabatan yang diperlukan untuk menyelesaikan jenis pekerjaan tertentu.
2. *Job Specification*, yaitu menentukan persyaratan dan kualifikasi yang diperlukan untuk mengisi suatu jabatan.
3. Mendesain struktur organisasi, yaitu menyusun struktur organisasi yang menggambarkan jenjang manajemen, kedudukan jabatan, dan struktur pertanggungjawaban.
4. *Job Description*, yaitu uraian pekerjaan yang menjelaskan tentang pekerjaan teknis anggota organisasi yang menjabat pekerjaan tertentu.
5. Mendesain sistem kompensasi, yaitu menguraikan struktur penggajian secara lengkap untuk semua jabatan dalam pekerjaan berdasarkan garis struktural dan fungsional.
6. Sistem pengembangan karyawan, yaitu menyusun rencana pendidikan dan pelatihan untuk mengembangkan keterampilan, pengetahuan, produktivitas, dan kinerja karyawan secara keseluruhan.

2.7.5 Aspek Lingkungan Industri

Menurut Umar dalam bukunya *competitive strategy* yang dikemukakan oleh Michael E. Porter, dimana konsep tersebut menganalisis persaingan bisnis berdasarkan lima aspek utama yang disebut Lima Kekuatan Bersaing.

1) Persaingan di Antara Perusahaan Sejenis

Persaingan antara perusahaan sejenis biasanya merupakan kekuatan terbesar dalam lima kekuatan kompetitif. Strategi yang dijalankan oleh suatu perusahaan dapat berhasil jika mereka memberikan keunggulan kompetitif dibandingkan strategi yang dijalankan perusahaan pesaing. Perubahan strategi oleh satu perusahaan mungkin akan mendapatkan serangan balasan seperti menurunkan harga, meningkatkan kualitas, menambahkan fitur, menyediakan jasa, memperpanjang garansi, meningkatkan promosi dan pembaharuan kemasan. Menurut Porter yang dikutip Umar (2005:p270), tingkat persaingan dipengaruhi oleh beberapa faktor, yaitu:

- Jumlah kompetitor
- Tingkat pertumbuhan industri
- Karakteristik produk
- Biaya tetap yang besar
- Kapasitas
- Hambatan keluar

2) Kemungkinan Masuknya Pesaing Baru

Pendatang baru dalam suatu industry akan membawa kapasitas baru, inovasi baru, modal baru, pemasaran yang baru, keinginan mendapatkan pangsa pasar. Akibatnya, harga dapat menjadi turun atau biaya menjadi semakin tinggi sehingga akan mengurangi profitabilitas. Ancaman masuknya pendatang baru

bergantung pada rintangan masuk dan reaksi pesaing yang sudah ada dalam mengantisipasi pendatang baru. Jika pendatang baru merasakan kesulitan bersaing terhadap pesaing yang telah ada, maka ancaman dari pendatang baru akan rendah. Menurut Umar (2005:p268) terdapat faktor-faktor yang dapat menghambat masuknya pendatang baru ke dalam industri, sebagai berikut:

- Skala ekonomi
- Diferensiasi produk
- Kecukupan modal
- Biaya peralihan
- Akses ke saluran distribusi
- Ketidak unggulan biaya independen
- Peraturan pemerintah

3) Potensi Pengembangan Produk Substitusi

Persaingan tidak hanya terjadi pada perusahaan yang memproduksi produk yang sejenis, namun perusahaan juga bersaing dengan perusahaan yang memproduksi produk pengganti. Produk pengganti membatasi laba potensial dari industri dengan menetapkan harga maksimum yang dapat diberikan oleh perusahaan dalam industri. Semakin menarik alternatif harga yang ditawarkan oleh produk pengganti, semakin ketat pembatasan laba industri. Produk pengganti seringkali timbul dengan cepat ketika suatu perkembangan meningkatkan persaingan di industri mereka, dan menyebabkan penurunan harga atau perbaikan kinerja.

4) Kekuatan Tawar-menawar Pemasok

Pemasok dapat menggunakan kekuatan tawarnya terhadap para pemain dalam industri, dengan menaikkan harga atau mengurangi kualitas produk yang ditawarkan, hal ini memberikan kekuatan pada pemasok untuk menaikkan harga. Namun bila banyak pemasok untuk suatu jenis barang, maka biasanya daya tawar pemasok semakin kecil. Menurut Umar (2005:p272), pemasok akan kuat apabila beberapa kondisi berikut :

- Jumlah pemasok sedikit
- Produk/pelayanan yang ada adalah unik dan mampu menciptakan *switching cost* yang besar.
- Tidak tersedia produk substitusi
- Pemasok mampu melakukan integrasi ke depan dan mengolah produk yang dihasilkan menjadi produk yang sama yang dihasilkan perusahaan.
- Perusahaan hanya membeli dalam jumlah yang kecil dari pemasok.

5) Kekuatan Tawar-menawar Pembeli

Pembeli bersaing dengan industri dengan meminta penurunan harga, tawar-menawar terhadap mutu yang lebih tinggi dan pelayanan yang lebih baik, serta berperan sebagai pesaing. Kekuatan dari tiap-tiap pembeli yang penting dalam industri tergantung pada sejumlah karakteristik situasi pasarnya pada kepentingan relatif pembeliannya dari industri yang bersangkutan dibandingkan dengan keseluruhan bisnis pembeli tersebut.

Menurut Umar (2005:p272), ada beberapa kondisi yang dapat memperkuat tawar menawar pembeli, yaitu :

- Pembeli membeli dengan jumlah besar
- Pembeli mampu memproduksi produk yang diperlukan

- Sifat produk tidak terdiferensiasi dan banyak pemasok
- Pembeli mempunyai tingkat profitabilitas yang rendah, sehingga sensitif terhadap harga dan diferensiasi servis.
- Produk perusahaan tidak terlalu penting bagi pembeli, sehingga pembeli dengan mudah mencari substitusinya.

2.7.6 Aspek Hukum

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

Menurut Ahmad Subagyo (2007:p167) usaha dalam bentuk apapun memerlukan keabsahan legalitas karena faktor ini yang menentukan keberlanjutan hidupnya. Sebelum melakukan investasi di suatu daerah atau wilayah, pada saat menganalisis aspek-aspek studi kelayakan, maka terlebih dahulu dilakukan evaluasi dan pra-penelitian yang berlaku di daerah atau wilayah tersebut, agar tidak terjadi kerugian dikemudian hari, apabila ternyata di daerah/wilayah tersebut melarang bentuk usaha yang dimaksud.

2.8 Penelitian Terdahulu

Penelitian terdahulu oleh bangun, 2013 dengan judul analisis kelayakan finansial dalam pengembangan usaha ayam broiler di distrik prafi Kabupaten Manowkoari. Hasil

penelitian menunjukkan bahwa penerimaan yang diperoleh sebesar Rp. 444.600.873,36. NET B/C lebih besar dari IRR lebih besar dari discount rate yang berlaku yaitu sebesar 51,81%, dan jangka waktu yang diperlukan untuk menutup kembali pengeluaran investasi relative cepat. Berdasarkan analisis sensitivitas, Apabila terjadi kenaikan harga bibit ayam DOC (*day old chicken*) sebesar 18,18 persen (*ceteris paribus*), dan peningkatan harga pakan ayam sebesar 10,77 persen (*ceteris paribus*), menunjukkan nilai NPV, IRR, Net B/C dan payback period yang diperoleh lebih kecil dibandingkan pada keadaan tanpa adanya perubahan harga.

Sebagaimana dikemukakan sebelumnya bahwa terdapat permasalahan-permasalahan yang seringkali muncul dalam menjalankan usaha peternakan ayam ras seperti persaingan pemasaran produk, kenaikan harga input, penurunan harga produk yang menyebabkan usaha peternakan mengalami kerugian bahkan kebangkrutan, pemerintah banyak mengeluarkan program dan kebijakan- kebijakan yang isinya mengenai peraturan-peraturan untuk melindungi para peternak terutama peternak usaha kecil. Salah satu program yang telah dikeluarkan pemerintah adalah program pengembangan kemitraan pada usaha perunggasan. PT. Gemilang Unggas Prima sendiri menggunakan sistem kemitraan dengan pola kemitraan bagi hasil yaitu pola kemitraan yang terjadi antara peternak dan pihak lain, seperti pemodal atau perusahaan peternakan dengan sistem sharing. Contohnya peternak hanya memiliki sejumlah kandang dan sarana produksi, semua biaya operasional dan ternak disuplai dari pemodal atau perusahaan peternakan.

Ayam ras pedaging atau yang lebih dikenal dalam masyarakat kita dengan sebutan ayam ras, dewasa ini telah banyak diusahakan dan dikembangkan. Menurut Rasyaf (2004), ayam ras pedaging adalah ayam jantan dan betina muda yang berumur di bawah 8 minggu ketika dijual, dengan bobot tubuh tertentu, mempunyai pertumbuhan cepat serta mempunyai dada yang lebar dengan timbunan daging yang banyak. Di Indonesia, ayam ras sudah dapat

dipasarkan pada umur 5 - 6 minggu dengan bobot hidup antara 1,4 - 1,7 kg walaupun laju pertumbuhan belum mencapai maksimum, karena ayam ras yang terlalu berat sulit dijual. Ciri khas ayam ras adalah : (1) Rasanya khas dan enak, (2) dagingnya empuk dan banyak, (3) Pengolahannya mudah tetapi cepat hancur dalam perebusan terlalu lama.

Menurut Gittinger dana yang diinvestasikan itu layak atau tidak akan diukur melalui kriteria investasi net present value, gross benefit cost ratio, dan internal rate of return.

Net present value merupakan nilai selisih antara nilai sekarang investasi dengan nilai sekarang penerimaan-penerimaan kas bersih dari masa yang akan datang (Djarmiko, (2009). Untuk menghitung NPV, perlu ditentukan tingkat bunga yang relevan. Terdapat tiga penilaian investasi dalam metode NPV, yaitu jika NPV lebih besar dari nol berarti layak untuk dilakukan. Sebaliknya, jika NPV kurang dari nol, maka usaha tersebut tidak layak untuk dilaksanakan,

Nilai Net B/C menunjukkan besarnya tingkat tambahan manfaat pada setiap tambahan biaya sebesar satu rupiah (Djarmiko, 2009). Untuk menggunakan metode Net B/C ratio perlu menentukan tingkat bunga yang dipergunakan. Nilai Net B/C ratio mengandung dua arti penting, yaitu : (1) $\text{Net B/C} > 1$, maka proyek layak atau menguntungkan. (2) $\text{Net B/C} = 1$, maka proyek layak tetapi proyek tidak memberikan keuntungan. (3) $\text{Net B/C} < 1$, maka proyek tidak layak atau tidak menguntungkan.

internal rate of return (tingkat pengembalian internal) adalah tingkat bunga maksimal yang dapat dibayar oleh proyek untuk sumber daya yang digunakan karena proyek membutuhkan dana lagi untuk biaya- biaya operasi dan investasi dan proyek baru sampai pada tingkat pulang modal (Ria Nurmalina, 2009), perhitungan IRR digunakan untuk mengetahui persentase keuntungan dari suatu proyek tiap tahunnya dan menunjukkan

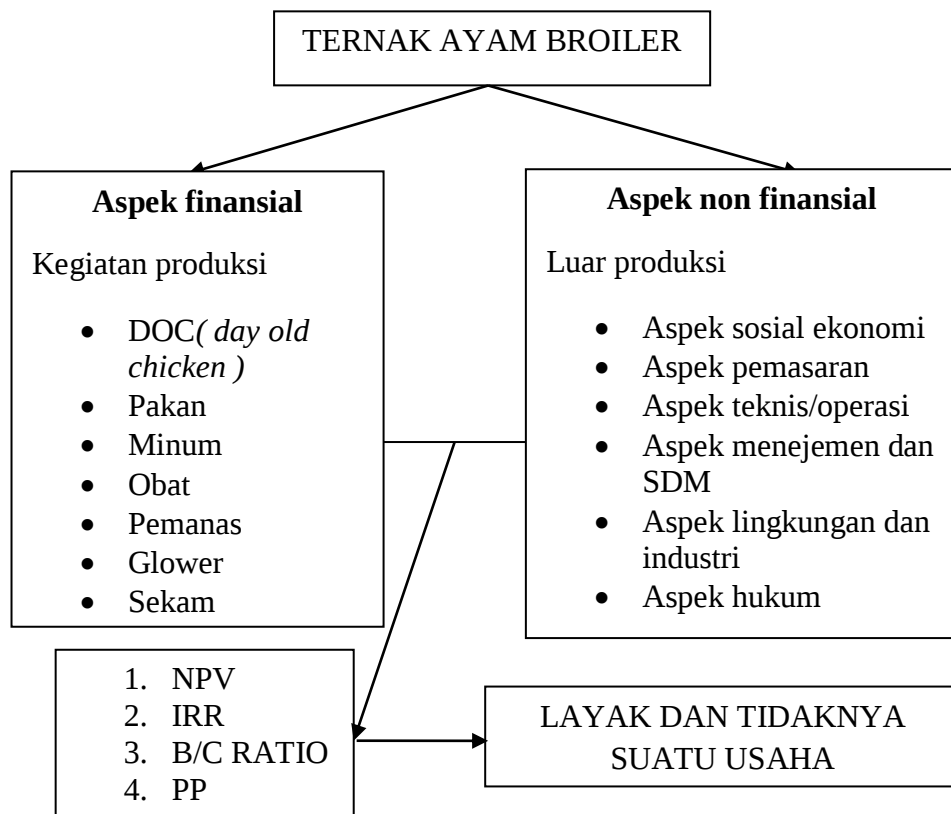
kemampuan proyek dalam mengembalikan pinjaman. Suatu investasi dikatakan layak apabila nilai IRR lebih besar dari tingkat suku bunga yang berlaku, apabila IRR lebih kecil dari tingkat suku bunga berarti investasi tidak layak untuk dilaksanakan karena tidak menguntungkan.

Payback Period adalah jangka waktu kembalinya keseluruhan jumlah investasi modal yang ditanamkan, dan dihitung mulai dari permulaan proyek sampai dengan arus nilai netto produksi tambahan, sehingga mencapai jumlah keseluruhan investasi modal yang ditanamkan. (Djarmiko, 2009)

Analisis sensitivitas dapat dilakukan dengan pendekatan switching value. Menurut (Ria Nurmalina, 2009), analisis switching value adalah suatu analisis untuk dapat melihat pengaruh-pengaruh yang akan terjadi akibat keadaan yang berubah-ubah.

Pendekatan switching value (nilai pengganti), dimana analisis ini mencari beberapa perubahan maksimum yang dapat ditolerir agar proyek masih bisa dilaksanakan dan masih bisa memberikan keuntungan normal.

2.9 Kerangka Berfikir



Gambar 2.1 Kerangka Berfikir

2.10 Hipotesis

Berdasarkan dari beberapa analisis yang sudah di terapkan diatas, dan melihat latar belakang dengan menggunakan beberapa kajian teori maka dapat di munculkan hipotesis sebagai berikut :

1. Di duga antara beberapa aspek baik internal atau eksternal, dan aspek fisik atau non fisik adalah saling mempengaruhi terhadap kelayakan suatu usaha.
2. Di duga usaha bisa dikatakan layak dengan syarat $\text{Net B/C} > 1$, maka proyek layak atau menguntungkan. Apabila $\text{NPV} > 0$, maka proyek untung dan dapat dilaksanakan dan Jika nilai IRR sama atau lebih besar dari nilai tingkat suku bunga maka suatu proyek dinyatakan layak.

