BAB II
TINJAUAN PUSTAKA

2.1.Landasan Teori

2.1.1. Pengertian Studi Kelayakan Bisnis

Menurut Kasmir dan Jakfar (2020:5), Studi Kelayakan Bisnis adalah suatu kegiatan yang memperlajari secara mendalam tentang suatu usaha atau bisnis yang akan dijalankan, dalam rangka menentukan layak atau tidak usaha tersebut dijalankan. Mempelajari secara mendalam artinya meneliti secara sungguh-sungguh data dan informasi yang ada, kemudian diukur, dihitung, dan dianalisis hasil penelitian tersebut dengan menggunakan metode-metode tertentu. Sedangkan Kelayakan artinya peneliti yang dilakukan secara mendalam tersebut dilakukan untuk menentukan apakah usaha yang akan dijalankan akan memberikan manfaat yang lebih besar di bandingkan dengan biaya yang akan di keluarkan. Adapun pengertian Bisnis adalah usaha yang di jalankan yang tujuan utamanya untuk memperoleh keuntungan. Keuntungan yang di maksud dalam perusahaan binis adalah keuntungan finansial. Namun dalam prakteknya perusahaan nonprofit pun perlu dilakukan studi kelayakan bisnis karena keuntungan yang diperoleh tidak hanya dalam bentuk finansial akan tetapi, juga nonfinansial.

Sebelum studi kelayakan bisnis dijalankan tim yang akan menangani studi kelayakan bisnis harus memperhatikan hal-hal sebagai berikut:

1) Kelengkapan dan keakuratan data dan informasi yang diperoleh.
2) Tenaga ahli yang dimiliki dalam tim studi kelayakan bisnis benar-benar tangguh.
3) Penentuan metode dan alat ukur yang tepat.
4) Loyalitas tim studi kelayakan bisnis

Studi Kelayakan Bisnis merupakan gambaran kegiatan usaha yang direncanakan sesuai dengan kondisi,potensi, serta peluang yang tersedia dari berbagai aspek. Studi kelayakan yang juga sering disebut dengan *feabsibility study* merupakan bahan pertimbangan dalam mengambil suatu keputusan untuk menerima atau menolak dari suatu gagasan usaha atau proyek yang direncanakan.Pengertian layak dalam penelitian studi kelayakan bisnis adalah kemungkinan dari gagasan usaha atau proyek yang akan

dilaksanakan memberikan manfaat (*benefit*), baik dalam arti finansial maupun dalam arti sosial *benefit*.(Pusdiklat industry,2013:19).

Sedangkan menurut Sutrisno (1982:75), studi kelayakan bisnis merupakan studi atau pengkajian apakah suatu usulan proyek atau gagasan usaha apabila dilaksanakan dapat berjalan dan berkembang sesuai dengan tujuannya atau tidak.

2.1.2. Tujuan Studi Kelayakan Bisnis

Menurut Kasmir dan Jakfar (2020:12), Studi kelayakan bisnis ini dilakukan agar suatu usaha atau proyek ini dijalankan tidak akan sia-sia. Dengan kata lain tidak membuang uang, tenaga, atau pikiran secara percuma serta tidak akan menimbulkan masalah yang tidak perlu hdi masa yang akan datang. Terdapat lima tujuan yang perlu diperhatikan sebelum dilakukan dan dijalankanya suatu usaha atau proyek studi kelayakan bisnis, yaitu:

1) Menghindari risiko kerugian karena masa yang akan datang penuh ketidak pastian.
2) Memudahkan perencanaan terkait berapa jumlah dana yang diperlukan, kapan usaha atau proyek akan dijalankan, dimana proyek yang akan dibangun, siapa-siapa yang akan melaksanakannya, bagaimana cara menjalankannya, berapa besar keuntungan yang akan diperoleh serta bagaimana mengawasinya jika terjadi penyimpangan.
3) Memudahkan pelaksanaan pekerjaan karena adanya berbagai rencana yang telah disusun dalam pelaksanaan bisnis.
4) Memudahkan pengawasan karena pelaksanaan usaha atau proyek didasarkan pada rencana yang telah disusun, maka akan memudahkan perusahaan untuk melakukan pengawasan terhadap jalannya usaha.
5) Memudahkan pengendalian dan dilakukan pengawasan dalam pelaksanaan pekerjaan untuk tercapainya tujuan perusahaan.

2.1.3. Lembaga-Lembaga yang Memerlukan Studi Kelayakan Bisnis

Hasil penilaian melalui studi kelayakan bisnis ini sangat diperlukan dan dibutuhkan oleh berbagai pihak, terutama pihak-pihak yang berkepentingan terhadap usaha atau proyek yang akan dijalankan.

Adapun pihak yang berkepentingan terhadap hasil studi kelayakan tersebut antara lain :

1. Pemilik Usaha

   Studi kelayakan bisnis sangat dibutuhkan para pemilik usaha karena agar dana yang ditanamankan tidak mengalami kerugian.

2. Kreditur

   Bank atau lembaga keuangan yang telah membiayai dana pinjaman tidak mau sampai kredit atau pinjaman yang diberikan akan macet. Oleh karena itu, untuk usaha-usaha tertentu pihak perbankan akan melakukan studi kelayakan terlebih dahulu secara mendalam sebelum pinjaman dikucurkan kepada pihak peminjam.

3. Pemerintah dan Masyarakat luas

   Studi kelayakan bisnis ini sangat penting karena untuk meyakinkan apakah bisnis yang akan dijalankan memberikan manfaat baik bagi perekonomian serta masyarakat luas seperti tersedianya lapangan pekerjaan.

4. Manajemen

   Hasil studi kelayakan bisnis merupakan ukuran kinerja bagi pihak manajemen perusahaan untuk menjalankan apa-apa yang sudah ditugaskan.Kinerja ini dapat dilihat dari hasil yang telah dicapai, sehingga terlihat prestasi kerja pihak manajemen yang menjalankan usaha.

2.1.4.Tahapan Studi Kelayakan Bisnis

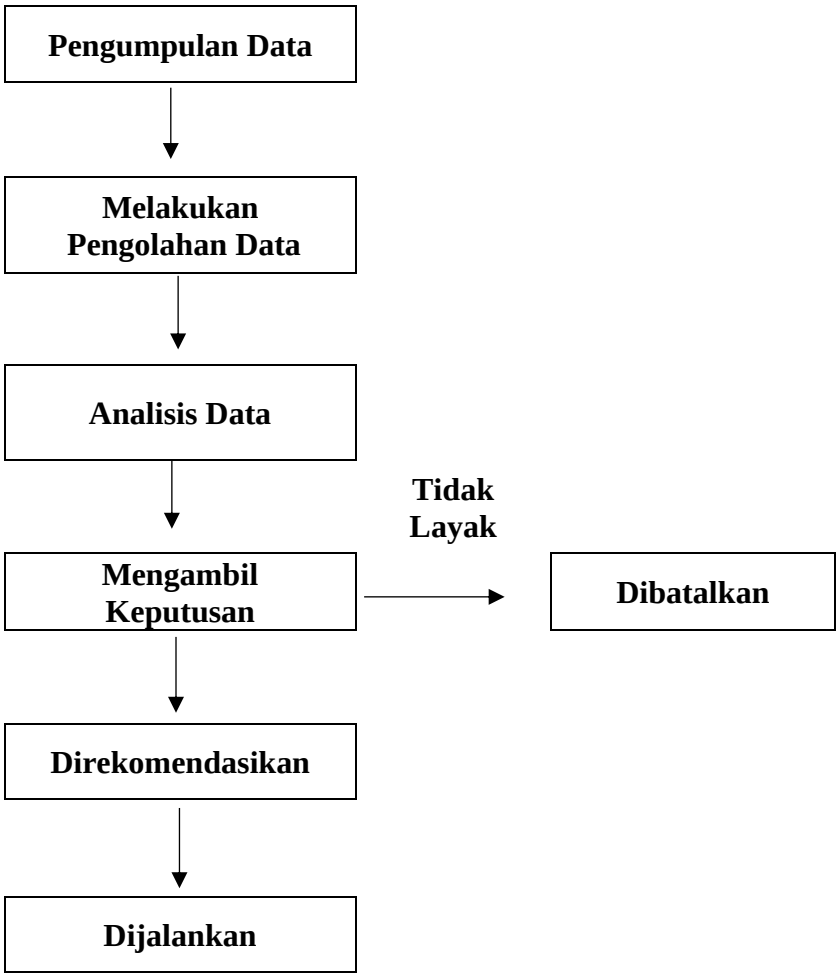
Menurut Sulastri (2016:20), Tahapan Studi Kelayakan Bisnis merupakan metode ilmiah. Salah satu metode ilmiah adalah sistematis.

Menurut Kasmir dan Jakfar (2020:18). Tahapan dalam Studi Kelayakan Bisnis dilakukan untuk mempermudah pelaksanaan Studi Kelayakan Bisnis dan keakuratan dalam penilaian. Adapun tahap-tahap melakukan studi kelayakan bisnis yang umum dilakukan sebagai berikut:

1) Pengumpulan data dan informasi
2) Melakukan pengolahan data
3) Analisis data

4) Mengambil keputusan
5) Memberikan rekomendasi

Untuk menambah kejelasan tahapan dalam penilaian studi kelayakan bisnis dapat dilihat dalam diagram di bawah ini.



Gambar 2.1 Tahapan Studi Kelayakan Bisnis
Sumber : Kasmir dan Jakfar

2.1.5. Aspek-Aspek Studi Kelayakan Bisnis

Menurut Kasmir dan Jakfar (2020:15), ada beberapa aspek yang perlu dilakukan studi untuk menentukan kelayakan suatu usaha. Masing-masing aspek tidak berdiri sendiri, akan tetapi saling berkaitan. Artinya jika salah satu aspek tidak dipenuhi, maka perlu dilakukan perbaikan atau tambahan yang diperlukan. Secara umum, prioritas aspek-aspek yang perlu di lakukan studi kelayakan bisnis sebagai berikut :

A.Aspek Non Finansial

1. Aspek Hukum

Menurut Kasmir dan Jakfar (2020:8) , aspek hukum digunakan untuk meneliti kelengkapan, kesempurnaan dan keaslian dari dokumen yang dimiliki mulai dari badan usaha, izin-izin sampai dokumen lainnya.

2.Aspek Pasar dan Pemasaran

Menurut Husein Umar (2020:35), pasar menurut para ahli, merupakan tempat pertemuan penjual dan pembeli atau saling bertemunya antara kekuatan permintaan dan penawaran untuk membentuk suatu harga.

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

Pengertian pasar secara sederhana dapat diartikan sebagai tempat bertemunya para penjual dan pembeli untuk melakukan transaksi. Pengertian ini mengandung arti pasar memiliki tempat atau lokasi tertentu sehingga memungkinkan pembeli dan penjual bertemu untuk melakukan transaksi jual beli produk baik barang maupun jasa.

Sedangkan Pemasaran menurut Amirullah (2021:6)

Marketing has been defined as the business of buying and selling, and as including those business activities involed in the flow of goods and services between producers and consumers.

Definisi ini menekankan pada aspek penjualan dan pembelian, namun tidak terbatas pada dua aspek tersebut. Pemasaran juga melibatkan aktivitas penyaluran barang dan jasa dari produsen ke konsumen. Dengan demikian, pemasaran (*marketing*) dapat diartikan sebagai suatu proses pertukaran barang dan jasa sesuai kebutuhan dan keinginan antara pembeli dan penjual (*buying and selling*), baik secara individu maupun kelembagaan (*industry*) melalui sebuah proses transaksi yang didukung oleh sumber daya yang dimiliki oleh pembeli dan penjual.

A. *Product* (Produk)

Menurut Kotler Dalam Kasmir dan Jakfar (2020:52), adalah sesuatu yang dapat ditawarkan ke pasar untuk mendapatkan perhatian untuk dibeli, untuk digunakan atau dikonsumsi yang dapat memenuhi keinginan dan kebutuhan.

Faktor-faktor yang mempengaruhi kesempatan atau peluang bagi produk baru adalah:

1) Perubahan ekonomi
2) Perubahan sosial dan budaya
3) Perubahan teknologi
4) Perubahan politik

B. *Price* (Harga)

Menurut Amirullah (2021:139). Harga merupakan penentuan dari suatu produk yang merupakan titik pertemuan dari produk yang ditawarkan dengan permintaan akan produk yang dimaksud. Dalam pengertian lain harga adalah jumlah uang yang ditagihkan untuk suatu produk atau jasa, atau jumlah dari nilai yang ditukarkan konsumen untuk manfaat memiliki atau menggunakan produk atau jasa.

Empat manfaat penetapan strategi harga:

1) Isyarat bagi pembeli
2) Instrumen persaingan
3) Memperbaiki kinerja keuangan

C. *Promotion* (Promosi)

Menurut Kasmir dan Jakfar (2020:58), promosi merupakan sarana yang paling ampuh untuk menarik dan mempertahankan konsumennya. Salah satu tujuan promosi perusahaan adalah menginformasikan segala jenis produk yang di tawarkan dan berusaha menarik calon konsumen yang baru.

Empat macam sarana promosi yang dapat digunakan antara lain:

1) Periklanan *(advertising)*
2) Promosi penjualan *(sales promotion)*
3) Publisitas *(publicity)*
4) Penjualan pribadi *(personal selling)*

D. *Place* (Tempat atau Distribusi)

Menurut Amirullah (2021:140). Dalam hal memasarkan produk-produk dari produsen sampai ketangan konsumen, perusahaan dapat memilih salah satu dari cara yang

ada, yaitu memasarkan produk langsung ke konsumen, atau menggunakan perantara pemasaran. Proses bergeraknya produk dari produsen ke konsumen bisa disebut sebagai saluran distribusi, yaitu seperangkat unit organisasi (seperti produsen, pedagang besar, dan pengecer) yang melaksanakan semua kegiatan yang diperlukan untuk menyampaikan suatu produk dari penjual kepada pembeli terakhir. Fungsi utama saluran distribusi dalam pemasaran adalah memindahkan barang dari produsen kepada konsumen.

3.Aspek Teknis/Operasi

Menurut Kasmir dan Jakfar (2020:149). Aspek teknis atau operasi dikenal sebagai aspek produksi. Penilaian kelayakan terhadap aspek ini sangat penting dilakukan sebelum perusahaan dijalankan, jika tidak analisis dengan baik, maka akan berakibat fatal bagi perusahaan dalam perjalanannya di kemudian hari. Analisis aspek operasi adalah untuk menilai kesiapan perusahaan dalam menjalankan usahanya dengan menilai ketepatan lokasi, luas produksi, dan *layout* serta kesiagaan mesin-mesin yang akan digunakan.

1.Penentuan Lokasi

Penentuan lokasi usaha merupakan prioritas utama dalam aspek teknis atau operasi yaitu menganalisis masalah penentuan lokasi. Pemilihan lokasi sangat penting mengingat apabila salah dalam menganalisi akan berakibat meningkatnya biaya yang akan dikeluarkan nantinya.

Dalam pemilihan lokasi tergantung dari jenis usaha atau investasi yang dijalankan. Terdapat paling tidak empat lokasi yang di pertimbangkan sesuai keperluan perusahaan antara lain:

a. Lokasi untuk kantor pusat
b. Lokasi untuk pabrik
c. Lokasi untuk gudang
d. Lokasi untuk kantor cabang

2.Luas Produksi

Penentuan luas produksi adalah berkaitan dengan beberapa jumlah produksi yang dihasilkan dalam waktu tertentu dengan mempertimbangkan kapasitas teknis dan peralatan yang dimiliki serta biaya yang paling efisien.

Secara umum luas produksi ekonomis ditentukan antara lain:

a) Kecenderungan permintaan yang akan datang.
b) Kemungkinan pengadaan bahan baku,bahan pembantu,tenaga kerja, dan lain-lain.
c) Tersedianya teknologi, mesin dan peralatan di pasar.
d) Daur hidup produk, dan produk substitusi dari produk tersebut.

3.Tata Letak *(Layout)*

Menurut Nurnalina (2018:32) *Layout* merupakan keseluruhan proses penentuan bentuk dan penempatan fasilitas-fasilitas yang dimiliki suatu perusahaan. *Layout* mencangkup *layout size* (*layout* lahan lokasi bisnis), *layout* pabrik, l*ayout* bangunan bukan pabrik, dan fasilitas-fasilitasnya.Kriteria yang dapat digunakan untuk evaluasi *layout* khususnya pabrik antara lain:

1. Adanya konsisten dengan teknologi produksi
2. Adanya arus produksi dalam proses yang lancer dari proses satu ke proses yang lainnya.
3. Penggunaan ruang yang optimal
4. Terdapat kemungkinan untuk dengan mudah melakukan penyesuaian maupun untuk ekspansi.
5. Meminimalisirkan biaya produk dan memberikan jaminan yang cukup untuk keselamatan tenaga kerja.

4.Aspek Manajemen dan Sumber Daya Manusia

Menurut Lilis Sulastri (2016:91). Aspek manajemen (*management)* merupakan pencapaian sasaran-sasaran organisasi dengan cara yang efektif dan efisien melalui perencanaan, pengorganisasian, kepempinan dan pengendalian sumber daya organisasi. Untuk mencapai tujuan maka ada 4 fungsi manajemen :

a) *Planning* (Perencanaan Usaha)

Suatu perencanaan usaha adalah unit kegiatan yang direncanakan dan bertujuan untuk memenuhi kebutuhan akan suatu barang atau jasa yang diinginkan.

b) *Organizing* (Pengorganisasian)

Pengorganisasian adalah pengaturan setelah ada *plan* (rencana). Dalam hal ini di atur dan ditentukan tentang apa tugas pekerjaan, macam/ jenis serta sifat pekerjaan, unit-unit kerja (pembentukan bagian-bagian) tentang siapa yang akan melakukan, apa alat-alatnya, bagaimana peraturanya keuangan dan fasilitasnya dengan kata lain setelah tujuan perusahaan ditentukan, perusahaan perlu merumuskan tindakan-tindakan yang akan dijalankan untuk mewujudkan berbagai tujuan tersebut.

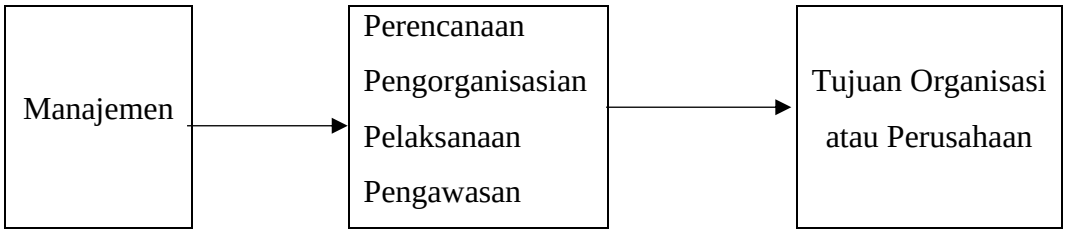
c) *Actuating* (Pengarahan)

Setelah melakukan perencanaan (*planning*) dan pengorganisasian (*organizing*), maka selanjutnya adalah actuating (pengarahan). Dalam fungsi *actuating* manajemen akan melaksanakan rencana yang dibuat, dibarengi dengan proses "mengarahkan dan menuntun kegiatan perusahaan menuju sasaran perusahaan dalam menjalankan bisnis.

d) *Controlling* (Pengawasan)

Menurut Kasmir dan Jakfar (2020:169), pengawasan ialah proses untuk mengukur dan menilai pelaksanaan tugas apakah telah selesai dengan rencana. Jika dalam proses tersebut terjadi penyimpangan, maka akan segera dikendalikan.

Untuk lebih jelasnya fungsi manajemen dalam suatu perusahaan atau organisasi dapat dilihat dalam diagram di bawah ini.



Gambar 2.2 fungsi-fungsi manajemen

Sumber Kasmir dan Jakfar

B.Aspek Finansial

1.Aspek Keuangan

Menurut Sugiyanto dan Wenten (2020:24). Kegiatan pada aspek keuangan adalah (finansial) di antara lain adalah perhitungan perkiraan jumlah dana yang diperlukan untuk keperluan modal kerja awal dan untuk pengadaan harta tetap proyek.

1.Kebutuhan Modal kerja

Menurut Kasmir dan Jakfar (2020:90). Modal kerja yaitu modal yang digunakan untuk membiayai operasional perusahaan selama perusahaan beroperasi. Selain itu modal kerja digunakan untuk keperluan membeli bahan baku, membayar gaji karyawan, dan biaya pemeliharaan serta biaya-biaya lainnya.

2.Arus Kas

Menurut Kasmir dan Jakfar (2020:95). Arus kas (*Cash Flow*) merupakan arus kas atau aliran kas yang ada diperusahaan dalam suatu periode tertentu. Arus kas adalah jumlah uang yang masuk dan keluar dalam suatu perusahaan mulai dari investasi dilakukan sampai dengan berakhirnya investasi tersebut. Pentingnya kas akhir bagi investor jika dibandingkan dengan laba yang diterima perusahaan dikarenakan:

a) Kas diperlukan untuk memenuhi kebutuhan uang tunai sehari-hari.
b) Kas digunakan untuk membayar semua kewajiban yang jatuh tempo
c) Kas juga digunakan untuk melakukan investasi kembali.
d) Kriteria penilaian investasi

Seperti sudah dijelaskan sebelumnya bahwa untuk menentukan layak atau tidaknya suatu investasi ditinjau dari aspek keuangan perlu diukur dengan beberapa kriteria.

Adapun kriteria yang biasa digunakan untuk menentukan kelayakan suatu usaha atau investasi adalah:

1. *Payback Period* (PP)
2. *Net Present Value (*NPV)
3. *Intern Rate of Return (*IRR)
4. *Profitability Index (*PI*)* .

2.1.6. Bahan Bangunan

Bahan bangunan adalah setiap bahan yang digunakan untuk tujuan kontruksi. Banyak bahan alami, seperti tanah liat, pasir, kayu dan batu, bahkan ranting dan daun telah digunakan untuk membangun bangunan. Industri pembuatan bahan bangunan didirikan di banyak negara dan penggunaan bahan-bahan tersebut biasanya dibagi ke dalam perdagangan khusus tertentu, seperti pertukangan pipa, atap dan pekerjaan isolasi.

Bangunan mempunyai beberapa fungsi bagi kehidupan manusia, terutama sebagai tempat berlindung manusia, terutama sebagai tempat berlindung dari cuaca, keamanan, tempat tinggal, privasi, tempat menyimpan barang, dan tempat kerja. Suatu bangunan tidak lepas dari kehidupan manusia khususnya sebagai sarana pemberi rasa aman dan nyaman.

Pada awalnya, manusia hanya memanfaatkan apa yang ada di alam sebagai sarana dan prasarana serta infrastruktur dalam kehidupannya. Seperti pemanfaatan gua sebagai tempat tinggal. Kemudian memanfaatkan apa yang ada di alam, seperti batu, tanah, dan kayu, sebagai bahan baku untuk membuat infrastruktur. Kemudian ditemukannya bahan-bahan tambang yang bisa digunakan untuk membuat alat maupun benda yang mampu menopang sebuah bangunan, seperti halnya barang logam, serta mengolah bahan-bahan alam seperti mengolah batuan kapur, pasir, dan tanah. Dalam perkembangannya, manusia membuat bahan-bahan banguan dari hasil industri atau buatan manusia yang bahan-bahan bakunya diambil dari alam.

Perkembangan teknologi menyebabkan di bidang kontruksi terkait material bahan bangunan mengalami kemajuan yang signifikan. Banyaknya orang yang berinovasi dan mengeksplorasi pengetahuan di bidang bahan bangunan. Salah satu yang aktif memberikan sumbangsih dalam perkembangan teknologi bidang material bangunan ini yaitu PUSKIM (Pusat Penelitian Pengembangan Perumahan dan Permukiman). Dengan mengembangkan konsep memanfaatkan sesuatu yang sudah dianggap tidak penting ,seperti limpah hingga lumpur, melalui inovasi ini bahan bangunan yang diciptakan mampu mengurangi pemakaian sumber daya alam yang berlebih.

2.2.Penelitian Terdahulu

Ahmad Afif (2019) Studi Kelayakan Bisnis Pengembangan Usaha Toko Peralatan Memanah *Browbrother* Indonesia di Wilayah Kota Bogor. Data yang digunakan penelitian ini adalah data primer dan skunder. Analisisnya Kualitatif digunakan untuk menganalisis kelayakan aspek non finansial seperti aspek pasar dan pemasaran, aspek hukum, aspek manajemen dan sumber daya manusia, aspek teknis.

Analisis Kualitatif digunakan untuk menganalisis kelayakan berdasarkan kriteria investasi. Aspek finansial pada usaha *Browbrother* menunjukan bahwa *payback period* selama 6 bulan, NPV sebesar RP. 131.346.268 IRR 29,9% dan *profitability index* 1,525%. Hasil analisis kelayakan ini menunjukan bahwa usaha *Browbrother* di kota bogor layak berdasarkan aspek pasar dan pemasaran, aspek hukum, aspek teknis, aspek lingkungan dan aspek finansial.

Yudi Irawan (2020) Studi Kelayakan Bisnis Pengembangan Usaha Toko Bangunan Irfany Transport di Wilayah Kecamatan Cisarua. Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer dan data skunder. Data primer di peroleh dengan pengamatan secara langsung pada usaha TB Irfany Trnasport. Data skunder di peroleh dari litelatur yang relevan dengan penelitian berupa buku-buku, hasil penelitian terdahulu dan publikasi internet.

Analisis Kualitatif dilakukan untuk menganalisis kelayakan aspek non finansial seperti aspek pasar dan pemasaran, aspek teknis dan operasional, aspek manajemen dan sumber daya manusia. Analisis kuantitatif digunakan untuk menganalisis kelayakan berdasarkan kriteria investasi. Aspek finansial pada usaha TB Irfany Transport menunjukan bahwa *payback period* selama 1 tahun 15 hari, NPV sebesar RP. 159.686.020. IRR 33,3 % dan *profitability index* 1,32%. Hasil analisis menunjukan bahwa usaha TB Irfany Transport layak berdasarkan aspek hukum, aspek pasar dan pemasaran, aspek teknis dan operasional, aspek manajemen dan sumberdaya manusia serta aspek finansial.

Sari Apriani (2021) Studi Kelayakan Pendirian Usaha Laundry di Kelurahan Pitara Cipayung. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui apakah usaha tersebut memiliki nilai jual,produksi yang sesuai minat pasar, SDM yang tepat untuk menjalankan usaha, serta apakah keuangan perusahaan yang dikelola menguntungkan atau tidak.Hasil penelitian

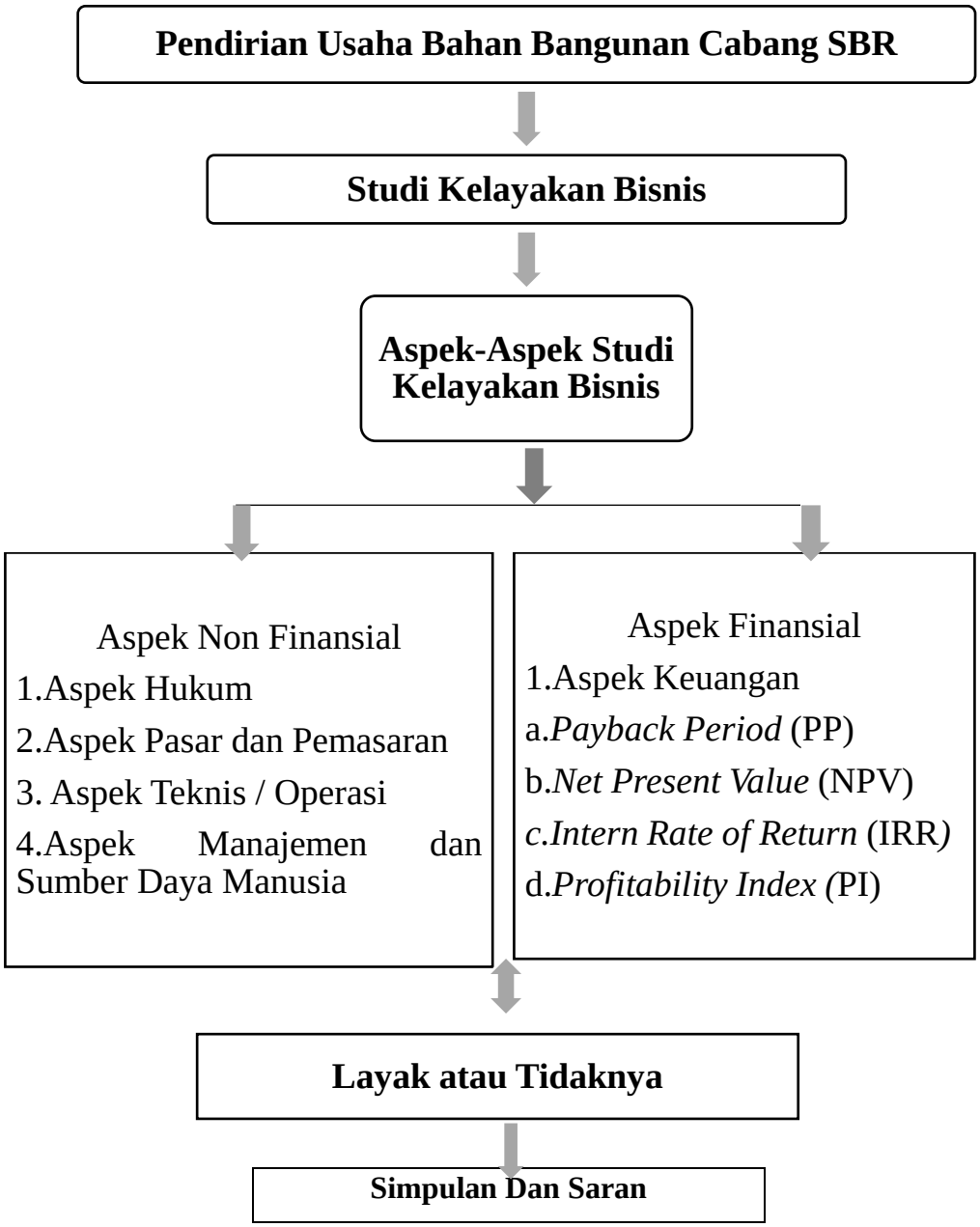
menunjukan setiap aspek dalam penelitian ini dinyatakan layak,terutama pada aspek keuangan. Usaha ini sudah memberikan keuntungan di tahun pertamanya. Dalam laporan rasio keuangan memberikan nilai yang positif, NPV layak karena bernilai positif, IRR nya pun lebih dari 1% dan indeks profitabilitas dianggap layak dengan angka 34,30.

Tabel 2.1. Penelitian Terdahulu

PENELITI	JUDUL	HASIL
Ahmad Afif (2019)	Studi Kelayakan Bisnis Pengembangan Usaha Toko Peralatan Memanah Browbrother Indonesia di Wilayah Kota Bogor	NPV sebesar RP. 131.346.268 IRR 29,9% dan profitability index sebesar 1,525% selama 6 bulan, hasil analisis ini menunjukan layak
Yudi Irawan (2020)	Studi Kelayakan Bisnis Pengembangan Usaha Toko Bangunan Irfany Transport di Wilayah Kecamatan Cisarua	NPV sebesar RP. 159.686.020. IRR 33,3 % dan profitability index 1,32% selama 1 tahun 15 hari. Hasil analisis menunjukan layak
Sari Apriani (2021)	Studi Kelayakan Pendirian Usaha Laundry di Kelurahan Pitara Cipayung	NPV layak karena bernilai positif, IRR nya pun lebih dari 1% dan PI sebesar 34,30%.Hasil analisis ini layak

2.3. Kerangka Berpikir

Menurut Nurdin dan Hartati (2019:125). Kerangka berpikir atau kerangka pemikiran adalah dasar pemikiran dari penelitian yang disintesiskan dari fakta-fakta observasi dan kajian pustaka. Oleh karena itu, kerangka berpikir membuat teori dan dalil atau konsep-konsep yang akan dijadikan dasar dalam penelitian. Di bawah ini adalah gambaran kerangka berpikir yang digunakan penelitian ini.



Gambar 2.3 Kerangka Berpikir

Sumber. Penulis(2022)