

**ANALISIS KELAYAKAN PENGEMBANGAN
USAHA TEMPE DI UD SINAR TERANG
CIBARUSAH**

SKRIPSI

Disusun Guna Memenuhi Persyaratan Ujian
Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi Pada Program Studi Manajemen
Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi GICI

Oleh :

AINUN TARTILA
NIM: 2411907337



JURUSAN MANAJEMEN
SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI GICI
DEPOK
2023



JURUSAN MANAJEMEN
SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI GICI
DEPOK

PERSETUJUAN DAN PENGESAHAN

Skripsi Berjudul

**ANALISIS KELAYAKAN PENGEMBANGAN
USAHA TEMPE DI UD SINAR TERANG
CIBARUSAH**

Oleh:

Nama : AINUN TARTILA
NIM : 2411907337
Program Studi : Manajemen

Telah Disetujui dan Disahkan di Depok Pada Tanggal 11 Agustus 2023

Dosen Pembimbing,

Menyetujui,
Ketua Jurusan Manajemen

Judianto Tjahjo Nugroho, ST, MM

Altatit Dianawati, S.Si, MM

Mengesahkan,
Ketua Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi GICI

Prof. Dr. Sri Gambir Melati Hatta, SH



JURUSAN MANAJEMEN
SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI GICI
DEPOK

Skripsi Berjudul

**ANALISIS KELAYAKAN PENGEMBANGAN
USAHA TEMPE DI UD SINAR TERANG
CIBARUSAH**

Oleh:

Nama : AINUN TARTILA
NIM : 2411907337
Program Studi : Manajemen

Telah Dipertahankan di Hadapan Sidang Tim Penguji Skripsi, Pada:

Hari : Jumat
Tanggal : 11 Agustus 2023
Waktu : 13.30 – 14.30 Wib

DAN YANG BERSANGKUTAN DINYATAKAN LULUS

Tim Penguji Skripsi

Penguji I : Haris Karyadi, S. ST, MM (.....)

Penguji II : Iman Hernawan, SIP, MM (.....)

Mengetahui,
Ketua Jurusan Manajemen

Altatit Dianawati, S.Si, MM

PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : AINUN TARTILA
NIM : 2411907337
Program Studi : Manajemen
Nomor KTP : 1205195410010001
Alamat : Jl. Kiasmawi Pasar Beras No.12A, RT. 002/RW. 006, Ds.
Kalijaya, Kec. Cikarang Barat, Kab. Bekasi

Dengan ini menyatakan bahwa:

1. Skripsi yang berjudul Studi Kelayakan Pengembangan Usaha Tempe di UD. Sinar Terang Cibarusah ini merupakan hasil karya tulis saya sendiri dan bukan merupakan hasil karya orang lain (*plagiat*).
2. Memberikan ijin hak bebas Royalti Non-Eksklusif kepada Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi GICI untuk menyimpan, mengalihmediakan atau mengalihformatkan, mengelola, mendistribusikan dan mempublikasikan skripsi ini melalui internet dan atau media lain bagi kepentingan akademis baik dengan maupun tanpa sepengetahuan saya sebagai penulis.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan penuh rasa tanggung jawab dan saya bersedia menerima konsekuensi dalam bentuk apapun sesuai dengan aturan yang berlaku termasuk dicopot gelar kesarjanaan saya apabila di kemudian hari diketahui bahwa pernyataan ini tidak benar adanya.

Depok, 11 Agustus 2023

AINUN TARTILA

ABSTRAK

AINUN TARTILA. NIM 2411907337. Studi Kelayakan Pengembangan Usaha Tempe di UD. Sinar Terang Cibarusah

Dalam menjalankan bisnisnya, perusahaan selalu berupaya memaksimalkan potensi sumber daya untuk memudahkan pencapaian tujuan jangka pendek dan jangka panjang. Salah satu faktor yang dapat menghambat upaya pencapaian tujuan tersebut adalah ketidakmampuan untuk mencocokkan permintaan dan pasokan produk, yang dengan sendirinya mengganggu operasi perusahaan secara keseluruhan. Salah satu penyebabnya adalah ketidakmampuan perusahaan untuk memproduksi produk sesuai permintaan. Kondisi ini berkaitan langsung dengan keterbatasan faktor produksi yang dimiliki oleh perusahaan. Sehingga tidak terjadi pemborosan yang menyebabkan kerugian bagi perusahaan. Kadang-kadang dapat terjadi di perusahaan tempat bisnis dibangun.

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui tingkat kelayakan pengembangan usaha tempe di UD. Sinar Terang Cibarusah berdasarkan aspek pasar dan pemasaran, aspek manajemen sumber daya manusia, aspek teknis dan produksi, dan aspek keuangan.

Dengan penambahan aset tersebut, perseroan berharap semua kebutuhan dapat terpenuhi. Sebelum melaksanakan rencana perluasan usaha, perusahaan terlebih dahulu harus mengevaluasi apakah rencana perluasan usaha tersebut layak atau tidak dengan menambah aset-aset tersebut. Penilaian perusahaan yang terkait langsung dengan ekspansi bisnis harus dilaksanakan dengan tepat. Karena ini menyangkut kelangsungan hidup perusahaan di masa depan.

Kata kunci: studi kelayakan, pasar dan pemasaran, sumber daya manusia, produksi, finansial.

ABSTRACT

AINUN TARTILA. NIM 2411907337. Feasibility Study on Tempe Business Development at UD. Cibarusah Bright Light

In running its business, the company always seeks to maximize the potential of its resources to facilitate the achievement of short and long term goals. One of the factors that can hinder efforts to achieve this goal is the inability to match product demand and supply, which in itself disrupts the company's overall operations. One reason is the company's inability to produce products according to demand. This condition is directly related to the limited production factors owned by the company. So that there is no waste that causes losses for the company. Sometimes it can happen in the company where the business is built. This is due to the fact that it is no longer possible to increase dedicated capacity to meet increasing consumer demands.

The purpose of this study was to determine the feasibility level of tempe business development at UD. Sinar Terang Cibarusah based on market and marketing aspects, human resource management aspects, technical and production aspects, and financial aspects.

With the addition of these assets, the company hopes that all needs can be fulfilled. Before implementing a business expansion plan, the company must first evaluate whether the business expansion plan is feasible or not by adding these assets. Company assessments that are directly related to business expansion must be carried out appropriately. Because this concerns the survival of the company in the future.

Keywords: feasibility study, market and marketing, human resources, production, finance.

KATA PENGANTAR

Puji syukur kehadirat Allah SWT, Tuhan Yang Maha Esa penulis panjatkan karena berkat rahmat, taufik, hidayah serta inayah-Nya, penulis dapat menyelesaikan penelitian dan skripsi ini tepat pada waktunya. Shalawat serta salam juga penulis haturkan untuk junjungan kita semua, Nabi Muhammad SAW dengan harapan kita semua mendapatkan syafaatnya di hari pembalasan nanti.

Penelitian dengan judul Analisis Kelayakan Pengembangan Usaha Tempe UD. Sinar Terang Cibarusah ini disusun guna memenuhi persyaratan ujian memperoleh gelar Sarjana Ekonomi pada Program Studi Manajemen Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi GICI. Alasan pemilihan judul tersebut karena penulis melihat fenomena masyarakat yang semakin gemar untuk melakukan pembelian di berbagai gerai. Oleh sebab itu perlu adanya penelitian lebih lanjut untuk mengetahui model food & baverage seperti apa yang diinginkan masyarakat di masa yang akan datang.

Dalam proses penulisannya, tentunya penulis dibantu oleh banyak pihak. Oleh sebab itu pada kesempatan ini penulis mengucapkan terima kasih kepada:

1. Bapak H. Nurdin Rifa'I, SE., MAP selaku Ketua Yayasan Nusa Jaya Depok yang telah berusaha untuk selalu mengembangkan Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi GICI ini dengan baik.
2. Ibu Prof. Dr. Sri Gambir Melati Hatta, SH selaku Ketua Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi GICI yang telah mengelola kampus dengan cukup baik.
3. Ibu Altatit Dianawati, S. Si, MM selaku Ketua Jurusan Manajemen Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi GICI yang terus berusaha untuk memajukan Prodi ini hingga kini telah mendapatkan Akreditasi B.
4. Bapak Judianto Tjahjo Nugroho, ST, MM selaku Dosen Pembimbing Skripsi yang telah dengan sabar bersedia membimbing dan mengarahkan serta saran yang diberikan kepada penulis sehingga skripsi ini dapat diselesaikan dengan baik.
5. Seluruh Bapak dan Ibu dosen Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi GICI khususnya Program Studi Manajemen yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu yang telah dengan penuh ketekunan dan dedikasi yang tinggi mengajar penulis hingga penulis bisa menjadi seorang Sarjana Ekonomi seperti sekarang ini.

6. Para staff dan karyawan Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi GICI yang telah melayani penulis dengan sepenuh hati.
7. Rekan-rekan mahasiswa angkatan 2019 yang telah bersama-sama penulis menjalani masa perkuliahan di Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi GICI selama empat tahun dengan penuh suka cita.
8. Ayah dan Ibu tercinta yang telah memberikan doa dan dukungan kepada penulis sehingga penulis dapat menyelesaikan perkuliahan dan penyusunan skripsi ini dengan baik.
9. Aulia Syafni selaku adik tercinta yang telah memberi semangat dukungan dan doa, sehingga penulis bisa menyelesaikan skripsi ini dengan tepat waktu.
10. Bapak H. Karyudi selaku Owner UD Sinar Terang yang telah memberikan ijin kepada penulis untuk melakukan penelitian.
11. Tari sebagai teman dan anak bapak H. Karyudi yang telah membantu penulis untuk memberikan informasi terkait penelitian penulis, sehingga penulis bisa melakukan penelitian dengan cepat.
12. Alfian Saleh Rabbani sebagai support system terbaik penulis yang selalu mendukung dan memberikan semangat sehingga penulis bisa terus semangat dalam menyelesaikan skripsi ini dengan tepat pada waktunya.
13. Bhukti Wahyuningsih sebagai teman yang selalu membantu dan mendukung penulis dalam melakukan penelitian dengan baik.
14. Aulia Firdaus S, Imas Yuliani, Ochty Yulia sebagai sahabat dari penulis yang selalu mendukung dan memberikan semangat sehingga penulis bisa terus semangat dalam menyelesaikan skripsi ini dengan tepat pada waktunya.
15. Seluruh keluarga penulis yang telah memberikan dukungan dan doa, sehingga penulis bisa menyelesaikan skripsi ini dengan baik.
16. Diri sendiri karena tak pernah memutuskan untuk menyerah sesulit apapun proses penyusunan skripsi ini.

Penulis menyadari sepenuhnya bahwa skripsi ini masih banyak memerlukan penyempurnaan. Oleh sebab itu penulis selalu mengharapkan saran dan kritik dari para pembaca semuanya. Harapannya, di masa yang akan datang nanti penulis mampu

menulis dengan lebih baik lagi. Akhir kata sekali lagi penulis mengucapkan terima kasih yang tidak terhingga dan semoga kita semua selalu diberikan kesuksesan. Aamiin.

Depok, 11 Agustus 2023
Penulis,

AINUN TARTILA
NIM: 2411907337

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
LEMBAR PERSETUJUAN DAN PENGESAHAN	ii
LEMBAR SIDANG	iii
PERNYATAAN.....	iv
ABSTRAK	v
<i>ABSTRACT</i>	vi
KATA PENGANTAR	vii
DAFTAR ISI.....	x
DAFTAR TABEL.....	xii
DAFTAR GAMBAR	xiii
DAFTAR LAMPIRAN.....	xiv
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1. Latar Belakang Masalah	1
1.2. Pembatasan Masalah	4
1.3. Rumusan Masalah	4
1.4. Tujuan Penelitian.....	5
1.5. Manfaat Penelitian.....	5
1.6. Sistematika Penulisan.....	5
BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....	7
2.1. Landasan Teori	7
2.1.1. Studi Kelayakan Bisnis	7
2.1.2. Aspek-Aspek Pada Pengembangan Usaha.....	9
2.1.3. Pengembangan Usaha	16
2.2. Penelitian Terdahulu.....	18
2.3. Kerangka Berfikir.....	19
BAB III METODE PENELITIAN.....	20
3.1. Jenis Penelitian	20
3.2. Waktu dan Tempat Penelitian	20
3.3. Data yang Diperlukan untuk Alat Penelitian.....	21
3.4. Metode Pengumpulan Data	21
3.5. Alat Analisis	22
3.6. Metode Analisis Data	22
3.6.1. Aspek Pemasaran	22
3.6.2. Aspek Teknis dan Produksi.....	22
3.6.3. Aspek Manajemen Sumber Daya Manusia.....	23
3.6.4. Aspek Keuangan	23
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN	26
4.1. Hasil Penelitian.....	26
4.1.1. Gambaran Umum Perusahaan.....	26

4.1.2. Identitas Informan	27
4.1.3. Aspek Keuangan	30
4.1.4. Keuntungan Industri Tempe UD Sinar Terang Cibarusah	33
4.1.5. Kelayakan Industri Tempe UD Sinar Terang Cibarusah	34
4.1.6. Analisis Kelayakan Non Finansial Industri Tempe UD Sinar Terang Cibarusah	34
BAB V PENUTUP	39
5.1. Kesimpulan.....	39
5.2. Saran	39
DAFTAR PUSTAKA	41
LAMPIRAN	43

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1.	Pendapatan UD Sinar Terang Cibusah	3
Tabel 2.1.	Penelitian Terdahulu	18
Tabel 3.1.	Jadwal Pelaksaaan Penelitian	20
Tabel 3.2.	Jenis Data Penelitian	21
Tabel 3.3.	Alat Analisis	22
Tabel 4.1.	Informan Pemilik UD Sinar Terang Cibusah	28
Tabel 4.2.	Modal yang dikeluarkan oleh pemilik	30
Tabel 4.3.	Perhitungan Payback Periode	31
Tabel 4.4.	Perhitungan Net Present Value (NPV)	32
Tabel 4.5.	Perhitungan Internal Rate of Return (IRR).....	32
Tabel 4.6.	Keuntungan Industri Tempe UD Sinar Terang Cibusah perhari	33
Tabel 4.7.	Kelayakan Industri UD Sinar Terang Cibusah dalam satu hari.....	34

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1.	Kerangka Berfikir	19
Gambar 4.1	Struktur Organisasi Pabrik UD Sinar Terang Cibarusah.....	27
Gambar 4.2.	Proses Pembuatan Tempe UD Sinar Terang Cibarusah	29

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1.	Pertanyaan Wawancara dengan Pemilik Usaha	43
Lampiran 2.	Rincian Aspek Biaya dan Rekapitulasi Modal.....	43
Lampiran 3.	Rincian Keuntungan Industri Tempe UD Sinar Terang Cibusah....	43
Lampiran 4.	Hasil Laba Bersih	44
Lampiran 5.	Hasil Analisis PP, NPV, IRR dan PI	44
Lampiran 6.	Daftar Riwayat Hidup.....	46
Lampiran 7.	Surat Keterangan Perizinan Perusahaan	47
Lampiran 8.	Kartu Bimbingan	48
Lampiran 9.	Dokumentasi Industri Tempe UD Sinar Terang Cibusah	49

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Masalah

Sebagai seorang yang tertarik dalam dunia bisnis dan pengembangan usaha, peneliti percaya bahwa analisis kelayakan pengembangan usaha tempe di UD Sinar Terang Cibarusah merupakan langkah yang tepat dan penting untuk diambil dan memiliki potensi menjadi solusi yang paling relevan. Jika melihat perkembangan ekonomi yang tidak pasti, ditandai dengan kenaikan harga material, yang saat ini berdampak langsung pada masa depan setiap perusahaan. Hal ini menuntut pelaku bisnis untuk mengembangkan bisnis masa depan dan memiliki kemampuan untuk memantau kondisi ekonomi yang muncul.

Dengan masyarakat yang semakin peduli terhadap pola makan yang sehat dan berkelanjutan, produk seperti tempe memiliki peluang besar untuk diterima dengan baik di pasar. Oleh karena itu, dengan mengembangkan usaha tempe, UD Sinar Terang dapat meningkatkan kapasitas produksinya untuk menjawab permintaan konsumen dengan lebih baik, sehingga tetap mempertahankan dan bahkan memperluas pangsa pasarnya. Dengan meningkatkan produksi tempe, perusahaan akan membuka peluang untuk menciptakan lapangan kerja baru. Hal ini tidak hanya akan memberikan dampak positif bagi pertumbuhan ekonomi lokal, tetapi juga akan memberikan kontribusi yang lebih besar terhadap pembangunan sosial di sekitar wilayah tersebut. Dalam hal ini, analisis kelayakan pengembangan usaha tempe di UD Sinar Terang Cibarusah memiliki landasan kuat dan potensi yang menarik. Dengan memperhatikan fakta bahwa ketidakmampuan memenuhi permintaan pasar dapat berdampak negatif pada pangsa pasar perusahaan, mengambil langkah untuk meningkatkan produksi dan pengembangan usaha adalah langkah yang strategis.

Perusahaan berusaha menghindari kondisi tersebut dengan menerapkan rencana perluasan usaha dan langkah nyata yang dapat dilakukan perusahaan adalah dengan menambah aset tetap. Dalam hal ini, jumlah mesin bertambah. Upaya ini dilakukan untuk meningkatkan produksi yang dihasilkan sehingga permintaan konsumen dapat terpenuhi. Di sisi lain, penambahan aset tetap pada perusahaan disebabkan oleh

kurangnya permintaan dan ketidakmampuan perusahaan untuk menanggapi permintaan tersebut. Dengan penambahan aset tersebut, perseroan berharap semua kebutuhan dapat terpenuhi. Sebelum melaksanakan rencana perluasan usaha, perusahaan terlebih dahulu harus mengevaluasi apakah rencana perluasan usaha tersebut layak atau tidak dengan menambah aset-aset tersebut. Penilaian perusahaan yang terkait langsung dengan ekspansi bisnis harus dilaksanakan dengan tepat. Karena ini menyangkut kelangsungan hidup perusahaan di masa depan.

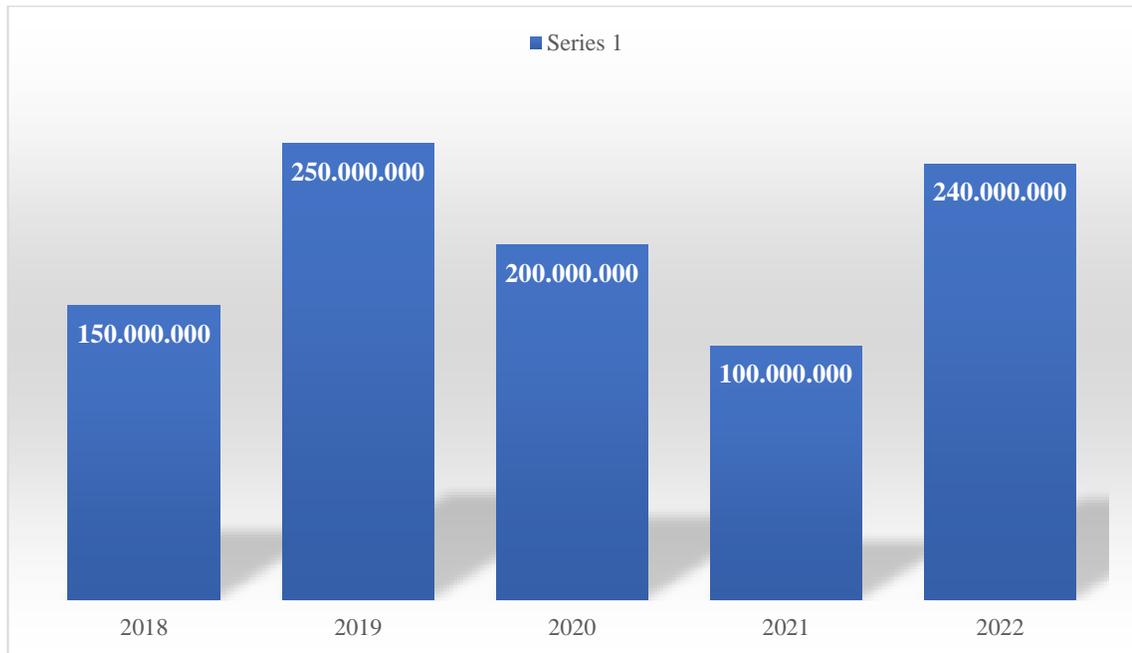
UD Sinar Terang Cibarusah merupakan perusahaan yang bergerak di dalam bidang industri bahan pangan. Dalam aktivitasnya selama ini perusahaan mengalami permasalahan yaitu perusahaan masih belum memenuhi jumlah permintaan produksi tempe yang ada di pasaran. Hal tersebut dikarenakan jumlah permintaan produksi tempe yang semakin meningkat, jika dilihat karyawan yang ada di UD Sinar Terang Cibarusah hanya 5 orang dengan permintaan perharinya bira ratusan tempe.

Peluang Usaha di industri makan merupakan peluang usaha yang cukup menjanjikan, peluang inilah yang dimanfaatkan untuk mendirikan usaha industri bahan makanan yaitu Tempe pada UD. Sinar Terang yang bertepatan pada Kampung Kebon Kopi. Dalam halnya menarik konsumen Tempe pada UD. Sinar Terang memberikan harga yang sangat relative murah yaitu sekitar Rp. 3000,-Rp.4000 Ribu Rupiah.

Usaha tempe pada UD.Sinar terang sendiri merupakan usaha mikro yang memiliki omset perbulan sekitar Rp. 241.500.000,- dengan jumlah tenaga kerja 5 orang. Usaha tempe ini memberikan peluang yang menjanjikan pada kampung kebon kopi saat ini.

Berikut ini adalah pendapatan 5 tahun terakhir pada UD. Sinar Terang Cibarusah:

Tabel 1.1. Pendapatan UD Sinar Terang Cibarusah



Sumber: Data olahan (2023)

Dari grafik diatas terlihat bahwa penghasilan yang diterima UD Sinar Terang Cibarusah sering mengalami naik turun nya penghasilan dan bisa bertahan sehingga kembali mengalami peningkatan. Pemilik Usaha tempe pada UD. Sinar Terang berinisiatif untuk mengembangkan usahanya dengan memperluas area usaha, karena usaha ini sendiri yang sudah berlokasi pada tempat uang strategis, yaitu ditengah-tengah perkampungan yang terdapat banyak penduduk.

Pengembangan usaha yang dilakukan untuk memperoleh laba, dalam hal ini yang perlu diperhatikan ialah beberapa lama investasi yang ditanamkan akan kembali. Artinya, sebelum direalisasikan pemiliki juga harus mengetahui terlebih dahulu layak atau tidaknya usaha ini dijalankan. Jika usaha tersebut tidak mampu untuk mengembalikan dana yang diinvestasikan dalam waktu yang singkat, sebaiknya usaha itu tidak dijalankan, tetapi apabila usaha tersebut dapat mengembalikan dana yang diinvestasikan dalam waktu yang sangat singkat, sebaiknya usaha tersebut dijalankan. Usaha yang direncanakan akan terlaksana dengan baik apabila dilakukan sebuah analisis terlebih dahulu. Analisis ini dilakukan untuk mengetahui apakah usaha yang akan dikembangkan ini layak atau tidak.

Apabila hal tersebut tidak segera dilakukan langkah-langkah antisipasi maka dengan sendirinya akan menurunkan tingkat keuntungan perusahaan. Salah satu faktor penyebab terjadinya kondisi tersebut yaitu kurangnya karyawan yang ada dalam pelaksanaan produksi dalam perusahaan. Hal tersebut, berdasarkan pada uraian diatas, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian yang berjudul “ **Analisis Kelayakan Pengembangan Usaha Tempe di UD Sinar Terang**”.

1.2. Pembatasan Masalah

Analisis studi kelayakan pada penelitian ini hanya berfokus pada aspek keuangan perusahaan. Adapun pertimbangan yang digunakan yaitu dengan melakukan analisis terhadap aspek keuangan dapat diketahui apakah dengan melakukan penambahan karyawan perusahaan dapat memperoleh manfaat atau keuntungan sehingga proyek tersebut layak dilakukan. Dalam penelitian ini, agar pembahasan tidak melebar maka penulis membatasi masalah, yang meliputi : Aspek Pemasaran, aspek sumber daya manusia, aspek teknis operasional, aspek keuangan, aspek hukum serta aspek lingkungan AMDAL.

1.3. Rumusan Masalah

Berdasarkan dengan Latar belakang masalah dan Batasan masalah diatas, maka penulis merumuskan permasalahan penelitian yaitu :

1. Apakah usaha tempe di UD. Sinar Terang Cibarusah ini layak untuk dikembangkan?
2. Bagaimana kelayakan pengembangan usaha tempe di UD. Sinar Terang Cibarusah ditinjau dari aspek non-finansial yang meliputi aspek pemasaran, aspek sumber daya manusia, aspek teknis operasional, aspek hukum dan aspek AMDAL?
3. Bagaimana kelayakan pengembangan usaha tempe di UD. Sinar Terang Cibarusah itu ditinjau dari aspek finansial?
4. Bagaimana secara keseluruhan kelayakan pengembangan usaha tempe di UD. Sinar Terang Cibarusah ini dari seluruh aspek?

1.4. Tujuan Penelitian

Berdasarkan dengan rumusan masalah diatas, maka penulis memiliki tujuan penulisan yaitu :

1. Untuk mengetahui kelayakan pengembangan usaha tempe di UD. Sinar Terang yang ditinjau dari aspek non-finansial yang meliputi aspek pemasaran, aspek sumber daya manusia, aspek teknis operasional, aspek hukum dan aspek lingkungan.
2. Untuk mengetahui kelayakan pengembangan usaha tempe di UD. Sinar Terang Cibarusah ini ditinjau dari aspek finansial.
3. Untuk mengetahui kelayakan terhadap pengembangan usaha tempe di UD. Sinar Terang Cibarusah ditinjau dari seluruh aspek.

1.5. Manfaat Penelitian

Penelitian ini akan memberikan manfaat sebagai berikut:

1. Manfaat Teoritis

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan informasi dan ilmu pengetahuan mengenai usaha tempe di UD Sinar Terang berdasarkan tinjauan kelayakan bisnis.

2. Manfaat Praktisi

Penelitian ini diharapkan dapat menjadi masukan kepada calon pengembangan usaha kedepan untuk dapat melakukan analisis kelayakan terhadap usaha sebelum melakukan dan mengembangkan usaha, dan memberikan gambaran mengenai usaha di bidang *beverage*.

1.6. Sistematika Penulisan

Dalam rangka untuk memudahkan pembaca dalam mengeksplorasi isi dari skripsi ini, maka peneliti mengelompokkan penulisan skripsi dalam beberapan bagan sebagai berikut:

BAB I PENDAHULUAN

Berisikan latar belakang, Batasan masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian dan sistematika penulisan.

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

Berisikan landasan teori yang berkaitan dengan penjelasan seluruh aspek dan analisis kelayakan bisnis dalam penelitian ini, penelitian terdahulu, kerangka konseptual penelitian.

BAB III METODE PENELITIAN

Berisikan tentang jenis penelitian, lokasi dan waktu, data dan Teknik pengumpulan data, serta alat analisis dan metode analisis yang digunakan.

BAB IV Hasil Penelitian dan Pembahasan,

Berisikan hasil dari analisis yang telah dilakukan dan disertai dengan pembahasan

.BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

Berisikan kesimpulan dan saran berdasarkan penelitian yang telah dilakukan.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1. Landasan Teori

2.1.1. Studi Kelayakan Bisnis

1. Pengertian Studi Kelayakan Bisnis

Studi kelayakan bisnis adalah studi tentang apakah suatu proyek (biasanya proyek investasi) dapat dilaksanakan dengan lancar atau tidak. Istilah "proyek" menunjukkan penciptaan bisnis baru atau pengenalan sesuatu yang baru (barang atau jasa) ke dalam rangkaian produk yang ada (Prasetya, 2022).

Kelayakan berarti meneliti dengan seksama apakah usaha yang akan dijalankan akan mendatangkan keuntungan yang lebih besar dibandingkan dengan biaya yang dikeluarkan (Arifudin et al., 2020). Dengan kata lain, kelangsungan hidup dapat berarti bahwa bisnis yang dikelola mencapai keuntungan finansial dan non-finansial sesuai dengan tujuan yang telah ditetapkan. Berharga disini berarti menguntungkan tidak hanya perusahaan yang mengoperasikannya, tetapi juga investor, kreditur, pemerintah dan masyarakat luas.

Meskipun konsep bisnis adalah bisnis yang berjalan dan tujuan utamanya adalah mencari keuntungan. Kepentingan badan usaha adalah keuntungan finansial. Namun dalam praktiknya, perusahaan nirlaba juga harus membuat kelayakan komersial, karena keuntungan yang ingin dicapai tidak hanya finansial, tetapi juga non finansial. Dengan melakukan studi kelayakan, dapat diberikan gambaran apakah perusahaan yang diteliti layak atau tidak.

Studi kelayakan adalah studi tentang rencana bisnis yang tidak hanya menganalisis apakah suatu bisnis menguntungkan atau tidak, tetapi juga kapan akan beroperasi secara teratur untuk mencapai pengembalian setinggi mungkin tanpa batas waktu (Buana, 2022).

Studi kelayakan bisnis adalah kegiatan di mana suatu kegiatan atau bisnis yang akan dilakukan diteliti secara menyeluruh untuk menentukan apakah usaha itu layak atau tidak (Yanuar, 2016).

Dapat disimpulkan bahwa studi kelayakan bisnis mengacu pada operasi bisnis yang digunakan untuk mengukur apakah bisnis menguntungkan atau tidak. Oleh karena itu, studi kelayakan juga sering disebut sebagai pertimbangan penting ketika memutuskan apakah akan menerima atau menolak ide bisnis/proyek yang direncanakan.

2. Manfaat Studi Kelayakan Bisnis

Kelayakan bisnis memiliki beberapa manfaat, yaitu :

- a. Keuntungan finansial, keuntungan finansial diperoleh pedagang ketika bisnis dianggap menguntungkan sehubungan dengan risiko yang terlibat.
- b. Manfaat ekonomi nasional adalah bisnis yang tidak hanya menguntungkan secara ekonomi tetapi juga bermanfaat bagi peningkatan ekonomi negara secara makro.
- c. Benefit adalah keuntungan yang ditawarkan kepada masyarakat di sekitar lokasi perusahaan (Muhaimin and Andan, 2021).

3. Tujuan Studi Kelayakan Bisnis

Tujuan yang ingin dicapai dalam konsep studi kelayakan bisnis yaitu:

- a. Bagi investor, tujuan studi kelayakan adalah untuk memberikan evaluasi dan kelayakan komersial sehingga menjadi informasi yang berguna bagi investor dan dapat digunakan sebagai dasar bagi investor untuk membuat keputusan investasi yang lebih objektif.
- b. Analisis pra-penilaian menggunakan alat yang mendukung kelancaran tugas saat mengevaluasi perusahaan baru.
- c. Bagi masyarakat, hasil kajian manfaat usaha merupakan peluang untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat dan perekonomian.
- d. Bagi pemerintah, secara mikro pemerintah dapat memanfaatkannya untuk mengembangkan sumber daya manusia berupa tenaga kerja. sementara pada tingkat makro pemerintah mungkin berharap dapat mendorong pertumbuhan ekonomi daerah atau nasional untuk mencapai pertumbuhan dan pendapatan per kapita.

4. Tahapan Studi Kelayakan Bisnis

Untuk melakukan kegiatan pengembangan usaha terlebih dahulu perlu adanya tahapan kelayakan usaha seperti :

a. Menentukan ide bisnis

Pada tahap ini, orang yang mengelola bisnis harus mampu bertindak untuk menentukan ide yang layak. Ide/gagasan dapat dihasilkan melalui membaca, survey dan pengalaman kerja.

b. Alternatif komersial akan dipertimbangkan

Pada titik ini, jika Anda ingin menjalankan bisnis, Anda harus terlebih dahulu melihatnya secara objektif setelah mengumpulkan informasi. Artinya, prinsip pengambilan pilihan tersebut adalah pasar dan sejauh mana hambatan yang dihadapi.

c. Langkah-Langkah Analisis Data

Selain itu, analisis yang lebih dalam dari keputusan yang diambil pada tahap kedua harus dilakukan pada tahap ini, dan analisis yang harus dilakukan meliputi analisis pasar dan pemasaran, analisis teknis, analisis manajemen, analisis lingkungan, dan analisis keuangan.

2.1.2. Aspek-Aspek Pada Pengembangan Usaha

1. Aspek Pemasaran

a. Pengertian Pemasaran

Dalam salah satu buku yang telah ditulis oleh Farida Yulianti menuliskan bahwa pemasaran adalah suatu sistem total dari kegiatan bisnis yang dirancang untuk merencanakan, menentukan harga, promosi dan mendistribusikan barang-barang yang dapat memuaskan keinginan dan mencapai pasar sasaran serta tujuan perusahaan.

Pemasaran adalah suatu proses manajerial yang membuat individu atau kelompok mendapatkan apa yang mereka butuhkan dan inginkan dengan menciptakan, menawarkan dan mempertukarkan produk yang bernilai kepada pihak lain atau segala kegiatan yang menyangkut penyampaian produk atau jasa mulai dari produsen hingga sampai dengan konsumen. Pemasaran merupakan suatu proses

perpindahan barang atau jasa dari tangan produsen ke tangan konsumen. Atau dapat dikatakan pula bahwa pemasaran adalah semua kegiatan usaha yang berkaitan dengan dengan arus penyerahan barang dan jasa-jasa dari produsen ke konsumen.

b. Segmenting, Target, Posisi Pasar

Agar suatu usaha atau bisnis dapat berjalan dengan lancar, maka perlu melakukan strategi bersaing yang tepat. Unsur strategi persaingan ini adalah menetapkan segmentasi pasar (*segmentation*), menetapkan pasar sasaran (*targeting*) dan menetapkan posisi pasar (*positioning*), atau yang sering disebut dengan STP.

1) Segmenting Pasar

Segmentasi pasar merupakan memecah pasar menjadi beberapa kelompok pembeli yang berbeda yang mungkin membutuhkan produk atau marketing mix yang berbeda. Beberapa aspek utama dalam mensegmentasi pasar yaitu:

- a) Aspek Geografis komponennya adalah seperti bangsa, negara, provinsi, kabupaten, dan kecamatan.
- b) Aspek Demografis komponennya adalah seperti usia dan tahap daur hidup, jenis kelamin dan pendapatan, pekerjaan, pendidikan, agama dan ras
- c) Aspek Psikografis komponennya adalah seperti kelas sosial, gaya hidup, dan kepribadian.
- d) Aspek Perilaku komponennya adalah seperti kesempatan, tingkat penggunaan, status kesetiaan, tahap kesiapan pembeli dan sikap.

2) Target Pasar

Menetapkan pasar sasaran adalah langkah lanjutan setelah memilih segmentasi pasar dimana diharuskan mengevaluasi keaktifan setiap segmen yang telah dipilih sebelumnya. Ketika menetapkan pasar sasaran, diharuskan mengembangkan ukuran dan daya tarik segmen baru kemudian memilih pasar sasaran yang diinginkan. Kegiatan menentukan pasar sasaran terdiri dari:

a) Evaluasi Segmen Pasar

- (1) Ukuran dan pertumbuhan segmen semacam data mengenai penjualan terakhir,antisipasi laju perkembangan dan margin laba dari setiap segmen.

- (2) Melihat pesaing yang kuat dan agresif pada produk yang sama serta memperhitungkan ancaman produk pengganti.
- (3) Sasaran dan sumber daya perusahaan dengan memperhatikan sumber daya manusia termasuk keterampilan yang dimiliki.
- b) Memilih Segmen
 - (1) Pemasaran serba sama, menanggapi semua pasar. Mencari yang sama dalam keperluan konsumen.
 - (2) Pemasaran serba aneka, mengatur tawaran untuk semua pendapat, tujuan atau kepriadian.
- c. Posisi Pasar

Menetapkan posisi pasar merupakan menetapkan posisi yang kompetitif untuk produk atau suatu pasar. Aktivitas tersebut dikerjakan sesudah menetapkan segmen mana yang akan dimasuki, maka harus pula menetapkan posisi mana yang ingin ditempati dalam segmen tersebut. Posisi produk merupakan bagaimana sebuah produk yang dideskripsikan oleh konsumen atas dasar atribut-atributnya. Ada tiga langkah yang bisa diambil diantaranya:

- 1) Identifikasi keunggulan kompetitif yang mungkin memberikan nilai yang terbesar dengan cara mengadakan perbedaan, yaitu:
 - a) Difrensiasi Produk
 - b) Difrensiasi Jasa
 - c) Difrensiasi Personal
 - d) Difrensiasi Citra
 - 2) Memilih kelebihan kompetitif yang tepat
 - a) Beberapa banyak perbedaan dipromosikan
 - b) Perbedaan mana yang dipromosikan
 - c) Mewujudkan dan mengomunikasikan posisi yang dipilih.
2. Aspek Sumber Daya Manusia
- a. Pengertian Sumber Daya Manusia

Sumber Daya Manusia memiliki arti keahlian terpadu yang berasal dari daya pikir serta daya fisik yang dimiliki oleh setiap orang. Yang melakukan serta sifatnya

dilakukan masih memiliki hubungan yang erat seperti keturunan dan lingkungannya, sedangkan untuk prestasi kerjanya dimotivasi oleh sebuah keinginan dalam memenuhi keinginannya.

b. Perencanaan Sumber Daya Manusia

Perencanaan Sumber Daya Manusia singkatnya merupakan strategi terhadap akuisisi, pemanfaatan, peningkatan dan pengendalian sumber daya manusia dalam sebuah perusahaan. Kegiatan perencanaan tenaga kerja berkaitan dengan analisa kebutuhan tenaga kerja di masa mendatang. Dalam langkah ini, berbagai variabel sumber daya manusia seperti pengurangan SDM, lowongan yang akan dibuka, promosi jabatan, mutasi karyawan, dan lain sebagainya perlu dimasukkan ke dalam pertimbangan.

Perencanaan tenaga kerja merupakan suatu proses menentukan kebutuhan akan tenaga kerja berdasarkan peramalan, pengembangan, pengimplementasian, dan pengontrolan kebutuhan tersebut yang berintegrasi dengan rencana organisasi agar tercipta jumlah pegawai, penempatan pegawai secara tepat dan bermanfaat secara ekonomis.

c. Pengadaan Tenaga Kerja

Pengadaan tenaga kerja yang dimaksud agar memperoleh jumlah dan jenis tenaga kerja yang tepat untuk memenuhi kebutuhan tenaga kerja sehingga mencapai tujuan organisasi. Fungsi ini menyangkut penentuan kebutuhan tenaga kerja, rekrutmen, seleksi dan penempatannya. Penentuan kebutuhan tenaga kerja menyangkut jumlah maupun mutu tenaga kerja, sedangkan seleksi dan penempatan tenaga kerja menyangkut masalah memilih dan menarik tenaga kerja, seperti menyeleksi memenuhi lamaran, tes psikologi, dan wawancara. Pada organisasi yang besar, Fungsi pengadaan tenaga kerja ini biasanya di delegasikan kepada bagian personalia, sedangkan pada organisasi yang kecil cukup ditangani oleh pimpinan unit.

3. Aspek Teknis Operasional

Teknis/operasional adalah suatu aktivitas dalam mentransformasikan input-input menjadi output-output yang dapat menambah nilai pada barang atau jasa. Jadi, Manajemen Operasional adalah area bisnis yang berfokus pada proses produksi barang

dan jasa, serta memastikan operasi bisnis berlangsung secara efektif dan efisien. Seorang manajer operasi bertanggung jawab mengelola proses perubahan input (dalam bentuk material, tenaga kerja, dan energi) menjadi output (dalam bentuk barang dan jasa)

4. Aspek AMDL (Analisis Dampak Lingkungan Hidup)

Lingkungan hidup merupakan salah satu aspek yang sangat penting untuk ditelaah sebelum suatu investasi atau usaha dijalankan. Sudah tentu telaah yang dilakukan, baik dampak negatif maupun positif. Dampak yang timbul ada yang langsung memengaruhi pada saat kegiatan usaha dilakukan sekarang atau baru terlihat beberapa waktu kemudian di masa yang akan datang. Dampak lingkungan hidup yang terjadi adalah berubahnya suatu lingkungan dari bentuk aslinya seperti perubahan fisik kimia, biologi, atau sosial.

Pengertian Analisis Dampak Lingkungan Hidup (AMDAL) menurut PP no. 27 Tahun 1999 Pasal 1 adalah telaahan secara cermat dan mendalam tentang dampak besar dan penting suatu rencana usaha dan kegiatan. Arti lain dari AMDAL adalah teknik untuk menganalisis apakah proyek yang akan dijalankan dapat mencemarkan lingkungan atau tidak.

5. Aspek Hukum

a. Pengertian Aspek Hukum

Untuk memulai studi kelayakan suatu usaha pada umumnya dimulai dari aspek hukum, walaupun banyak pula yang melakukannya dari aspek lain. Mengenai aspek mana yang harus dimulai tergantung dari kesiapan data dan kesiapan dari parapenilai, tujuan dari aspek hukum itu sendiri adalah untuk meneliti keabsahan, kesempurnaan, dan keaslian dari dokumen-dokumen yang dimiliki.

b. Jenis-jenis Izin Usaha

Terdapat banyak ragam izin suatu usaha. Banyaknya izin dan jenis-jenis izin yang dibutuhkan tergantung dari jenis usaha yang dijalankan. Adapun izin yang dimaksud adalah sebagai berikut:

- 1) Tanda Daftar Perusahaan (TDP).
- 2) Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP).

- 3) Izin-izin Usaha.
- 4) Sertifikat Tanah atau Surat-Surat Berharga yang dimiliki.

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

- 1) Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP)
- 2) Surat Izin Usaha Industri (SIUI)
- 3) Izin Usaha Peternakan dan Pertanian
- 4) Izin Domisili, dimana perusahaan/lokasi proyek berada
- 5) Izin Ganggaa
- 6) Izin Mendirikan Bangunan
- 7) Izin Tenaga Kerja Asing (jika perusahaan menggunakan tenaga kerja asing)
- 8) Izin Usaha Berbasis Resiko

Disamping keabsahan dokumen di atas tidak kalah pentingnya adalah penelitian dokumen lainnya, yaitu:

- 1) Bukti diri KTP atau SIM
- 2) Sertifikat Tanah
- 3) Bukti Kepemilikan Kendaraan Bermotor (BPKB)
- 4) Serta Surat-Surat atau Sertifikat lainnya yang kita anggap perlu

6. Aspek Keuangan

a. Pengertian Manajemen Keuangan

Manajemen keuangan adalah gabungan ilmu dan seni yang membahas, mengkaji dan menganalisa tentang bagaimana seorang manajer keuangan yang mempergunakan seluruh sumber daya perusahaan guna mencari dana, mengelola dana, serta membagi dana bertujuan agar mampu memberikan profit atau laba dan kemakmuran para pemegang saham dan sustainability (keberlanjutan) usaha bagi perusahaan

b. Sumber Dana

Dana adalah bagian paling penting yang dimiliki oleh sebuah organisasi atau perusahaan, dana merupakan aliran darah untuk perusahaan yang membuat

perusahaan bisa berjalan dan dapat melaksanakan aktivitas produksi dan aktivitas-aktivitas bisnis lainnya.

Ditinjau dari segi sumber asalnya, modal dapat dibedakan ke dalam dua macam, yaitu modal yang berasal dari sumber intern dan modal yang berasal dari sumber ekstern.

1) Modal Intern

Modal intern adalah modal atau dana yang di bentuk atau dihasilkan sendiri di dalam perusahaan. Sumber dana intern ini terdiri dari:

a) Laba Ditahan

Laba ditahan adalah laba bersih yang disimpan untuk diakumulasikan dalam suatu bisnis setelah dividen dibayarkan. Laba ditahan disebut juga sebagai laba yang tidak dibagikan (undistributed profits) atau surplus yang diperoleh (earned surplus).

b) Depresiasi

Depresiasi adalah alokasi jumlah suatu aktiva yang dapat disusutkan sepanjang masa manfaat yang di estimasi. Penyusutan untuk periode akuntansi dibebankan.

2) Modal Ekstern

Modal ekstern adalah sumber dana yang berasal dari luar perusahaan. Berikut adalah beberapa sumber dana ekstern:

a) Supplier

Supplier memberikan dana kepada suatu perusahaan dalam bentuk penjualan barang secara kredit, baik untuk jangka pendek (kurang dari 1 tahun), maupun jangka menengah (lebih dari 1 tahun dan kurang dari 10 tahun). Penjualan kredit atau barang dengan jangka waktu pembayaran kurang dari satu tahun terjadi pada penjualan barang dagang dan bahan mentah oleh supplier kepada langganan.

b) Bank

Bank adalah lembaga yang berperan sebagai perantara keuangan (financial intermediary) antara pihak yang memiliki dana, serta sebagai lembaga yang berfungsi memperlancar lalu lintas pembayaran.

c) Pasar Modal

Pasar modal adalah suatu pengertian abstrak yang mempertemukan dua kelompok yang saling berhadapan tetapi yang kepentingannya saling mengisi, yaitu calon pemodal (investor) di satu pihak dan emiten yang membutuhkan dana jangka menengah atau jangka panjang di lain pihak, atau dengan kata lain adalah tempat bertemunya penawaran dan permintaan dana jangka menengah atau jangka panjang

2.1.3. Pengembangan Usaha

1. Pengertian Usaha

Bisnis adalah kegiatan yang dilakukan secara teratur dan terus menerus untuk mencari keuntungan, baik yang dilakukan oleh orang perseorangan maupun perusahaan yang berbadan hukum atau tidak berbadan hukum yang berada di suatu wilayah tertentu di dalam negara. . Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia, bisnis adalah kegiatan yang menggunakan tenaga pikiran atau badan untuk menyatakan suatu tujuan (Rahim, 2019).

Dalam kaitannya dengan pemenuhan kebutuhan manusia, bisnis dapat mengarah pada adanya dunia perdagangan yang dapat menghasilkan barang dan jasa. Sehingga dengan adanya usaha manusia, berbagai usaha dapat berdiri dan berkembang. Dari sini dapat disimpulkan bahwa bisnis adalah suatu kegiatan yang melibatkan produksi dan distribusi dengan menggunakan tenaga dan pikiran untuk mencapai suatu tujuan.

Pengembangan adalah upaya terencana dari suatu organisasi untuk meningkatkan pengetahuan, keterampilan, dan kemampuan karyawannya. Fokus pengembangan adalah peningkatan keterampilan kerja masa depan yang terintegrasi dengan kegiatan lain untuk mengubah perilaku kerja (Setiamey, 2019).

Oleh karena itu, pengembangan usaha adalah peluang atau proses untuk meningkatkan pekerjaan saat ini dan masa depan dengan meningkatkan perluasan usaha serta kualitas dan kuantitas produksi, bukan kegiatan ekonomi yang menggerakkan pikiran, tenaga dan tubuh untuk mencapai tujuan tertentu.

2. Tahapan Pengembangan Usaha

Dengan melakukan kegiatan pengembangan usaha, pengusaha mengembangkan usaha ini melalui tahapan pengembangan usaha berikut ini :

a. Memiliki ide bisnis

Startup pengusaha dimulai dengan ide bisnis. Anda dapat meneliti ide bisnis berdasarkan apa yang Anda lihat dan dengar dalam kehidupan sehari-hari. Bahkan para ahli ekonomi telah mengklasifikasikan kebutuhan manusia ke dalam berbagai jenis kebutuhan, mulai dari kebutuhan primer, sekunder, dan tersier. Ide bisnis dapat dipilih dari upaya pemenuhan kebutuhan manusia tersebut.

b. Penyaringan ide/konsep bisnis

Pada langkah selanjutnya, pengusaha mengubah ide bisnis menjadi konsep bisnis, yang merupakan tahap lanjut dari ide bisnis menjadi bagian yang lebih spesifik dari perusahaan. Penapisan ide bisnis dilakukan dengan kegiatan penilaian kelayakan ide bisnis formal dan informal.

c. Pengembangan rencana bisnis (*business plan*)

Pengusaha adalah orang yang menggunakan keuangan untuk menghasilkan keuntungan. Komponen utama dari rencana bisnis yang dikembangkan oleh pengusaha adalah perhitungan perkiraan keuntungan dan kerugian bisnis saat ini. Peramalan laba merupakan pertemuan dari beberapa komponen perencanaan bisnis lainnya, yaitu perencanaan bisnis operasional. Saat membuat rencana bisnis, pengusaha memiliki perbedaan saat membuat rencana bisnis yang terperinci.

d. Pelaksanaan rencana bisnis dan tata kelola perusahaan

Rencana bisnis terperinci dan global, tertulis atau tidak tertulis, kemudian diimplementasikan ke dalam proses bisnis. Business plan merupakan pedoman pelaksanaan usaha yang dilakukan oleh pengusaha. Dalam melaksanakan rencana usaha, pengusaha mengerahkan berbagai sumber daya yang diperlukan untuk menjalankan usaha, seperti modal, material dan tenaga kerja.

Identifikasi tahap-tahap kunci pengembangan bisnis dan kapan itu terjadi. Terkadang perlu melalui langkah-langkah yang diambil untuk evaluator untuk memahami seberapa cepat bisnis berkembang hingga membuat rencana bisnis. Saat merencanakan, lebih baik membuat jadwal, waktu dan kalender

kegiatan, atau kalender pelaksanaan yang jauh lebih tepat. Jadwal ini biasanya tidak termasuk dalam rencana bisnis yang diajukan.

3. Teknik Pengembangan Usaha

Pengembangan bisnis adalah proses yang tujuannya adalah untuk menumbuhkan bisnis operasi. Pengembangan usaha dapat dilakukan dengan cara sebagai berikut:

a. Skala ekonomi yang berkembang

Skala ekonomi dapat ditingkatkan dengan meningkatkan produksi, tenaga kerja, teknologi, sistem distribusi, dan lokasi.

b. Ekspansi bisnis

Perluasan usaha dilakukan dengan menambah jenis usaha baru, produk dan jasa baru yang berbeda dengan yang dihasilkan saat ini, serta menggunakan teknologi yang berbeda.

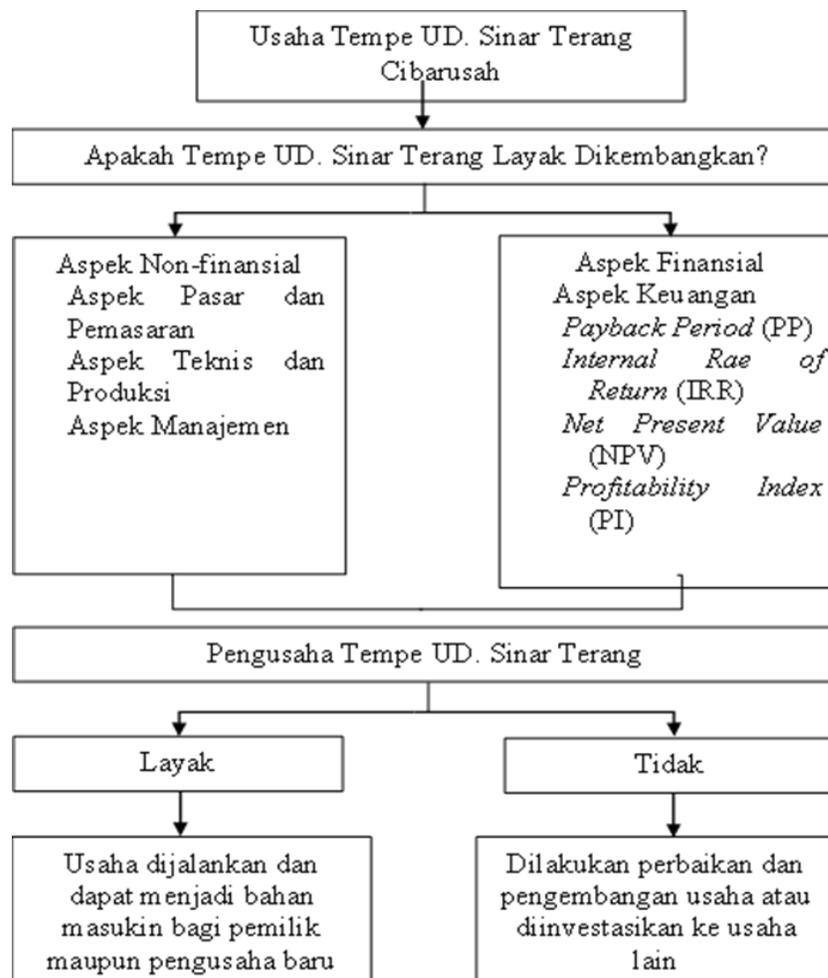
2.2. Penelitian Terdahulu

Tabel 2.1. Penelitian Terdahulu

Penulis dan Tahun	Judul Penelitian	Hasil
(Marlina, 2021)	Studi Kelayakan Bisnis di UMKM Jagung Goreng Sukma, Payakumbuh	Ditinjau dari aspek pasar dan pemasaran, Jagung Goreng Sukma melakukan inovasi penambahan varian rasa pada produknya. Melakukan promosi dengan media baik elektronik maupun cetak, untuk memperluas jangkauan target market. Selain itu juga dibuat desain kemasan produk yang unik dan menarik agar konsumen dapat dengan mudah mengenali produknya. Mengenai tata letak fasilitas, jagung goreng Sukma sedang mengerjakan pemisahan ruang penggorengan dan ruang pengepakan
(Yuniar et al., 2022)	Analisis Studi Kelayakan Bisnis Pada Pengembangan UMKM Usaha Tahu dan Tempe Karya Mandiri Ditinjau Dari Aspek Produksi, Aspek Pemasaran dan Aspek Keuangan	aspek produksi usaha di dinyatakan layak, karena lokasi usaha yang strategi dan mudah di jangkau oleh para konsumen, teknologi yang digunakan sudah modern, proses produksi yang mudah. Aspek pemasaran yang layak, dengan produk yang berkualitas tinggi, karena bahan baku yang di impor, harga yang terjangkau, sehingga seluruh kalangan masyarakat bisa membelinya, distribusi yang sudah cukup luas, dan promosi yang pemilik berikan cukup membuat para konsumen mengetahui produk yang dijualnya. Dan hasil analisis dari aspek keuangan menunjukkan Usaha Tahu dan Tempe ini dikatakan layak dijalankan dengan umur proyek selama 10 tahun pada tingkat discount ratesebesar 10%. Analisis kriteria kelayakan menghasilkanPayback Period (PP)selama 8 bulan 7 minggu, nilai Net Present Value

Penulis dan Tahun	Judul Penelitian	Hasil
		(NPV) sebesar Rp 137.689.184, nilai Profitability Index (PI) sebesar 1,14 % dan Internal Rate of Return (IRR) sebesar 32 %.
(Putri Wahyuni Arnold et al., 2020)	Analisis Kelayakan Usaha dan Strategi Pengembangan Industri Kecil Tempe di Kalurahan Setia Negara Kecamatan Siantar Sitalasari	Hasil dari penelitian ini dilakukan menggunakan metode kuantitatif dengan hasil analisisnya la oleh laki-laki sebanyak 60% dan dikelola oleh perempuan sebanyak 40%, dikelola oleh penduduk berusia 30-40 tahun sebanyak 30%, usia 41-50 tahun sebanyak 40%, usia 51-60 tahun sebanyak 20% dan usia > 60 tahun sebanyak 10%, dikelola oleh penduduk berpendidikan SD sebanyak 30%, sebanyak 20% dikelola oleh penduduk berpendidikan SMP dan sebanyak 50% dikelola oleh penduduk berpendidikan SMA/SMK, sudah berdiri lama dengan lama usaha < 10 tahun sebanyak 40%, lama usaha 11-20 tahun 10%, lama usaha 21-30 tahun 30%, lama usaha 31-40 tahun 20%

2.3. Kerangka Berfikir



Gambar 2.1. Kerangka Berfikir

BAB III METODE PENELITIAN

3.1. Jenis Penelitian

Jenis penelitian ini adalah penelitian Kualitatif dengan pendekatan Eksploratif. penelitian Eksploratif merupakan penelitian yang bertujuan untuk mengetahui sesuatu yang baru mulai dari fakta, gejala, fenomena.

3.2. Waktu dan Tempat Penelitian

Penelitian ini akan dilakukan di UD Sinar Terang Cibarusah. Adapun jadwal pelaksanaan penelitian dapat dilihat pada tabel berikut :

Tabel 3.1. Jadwal Pelaksanaan Penelitian

No	Kegiatan	Bulan						
		Februari	Maret	April	Mei	Juni	Juli	Agustus
1	Observasi Awal							
2	Pengajuan Izin							
3	Persiapan Penelitian							
4	Penulisan Proposal							
5	Seminar Proposal							
6	Pengumpulan Data							
7	Pengolahan Data							
8	Analisis dan Evaluasi							
9	Penulisan Laporan							
10	Seminar Hasil							

Dalam penelitian ini, terdapat dua jenis sumber data yang digunakan yaitu data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh langsung oleh peneliti dari sumber data utama, sedangkan data sekunder dikumpulkan dari berbagai sumber data yang sudah ada sebelumnya. Adapun dalam penelitian ini, data primer yang digunakan adalah melalui observasi, wawancara, diskusi terfokus dan penyebaran kuesioner. Sedangkan data sekunder yang diperoleh bersumber dari buku, laporan, jurnal, dan sebagainya. Berbagai jenis data yang diperlukan dalam penelitian ini dapat dilihat pada tabel 3.1.

3.3. Data yang Diperlukan untuk Alat Penelitian

Tabel 3.2. Jenis Data Penelitian

Aspek	Dimensi	Data yang Diperlukan
Non Finansial	Pemasaran	1. Daftar Produk 2. Daftar Harga 3. Preferensi Konsumen
	Teknis dan Produksi	1. Data Peralatan 2. Data Produksi 3. Proses Produksi 4. Tata Letak
	Manajemen Sumber Daya Manusia	1. Upah Karyawan 2. Jenis Pekerjaan 3. Penilaian Kerja
Finansial	Keuangan	1. Laporan Investasi 2. Laporan Keuangan Satu Tahun Terakhir 3. Modal 4. Biaya Operasi 5. Biaya Investasi

3.4. Metode Pengumpulan Data

Dalam pengumpulan data penelitian ini melalui tahap pengumpulan melalui beberapa tahapan yaitu :

1. Studi Kepustakaan

Studi kepustakaan merupakan penelitian yang dilakukan dengan mencari sumber pustaka untuk menunjang penelitian. Sumber data ini dapat berupa buku, hasil survey, internet, atau informasi lainnya.

2. Wawancara

Wawancara dilakukan dalam studi pendahuluan guna mengidentifikasi permasalahan yang harus diteliti. Wawancara juga dilakukan untuk mengetahui berbagai informasi dari reponsen secara lebih dalam.

3. Kuisisioner

Kuisisioner merupakan tahapan pengumpulan, tahapan kuisisioner disini dilakukan dengan membagikan lembar yang berisi pertanyaan yang selanjutnya akan dijawab oleh responden.

4. Observasi

Observasi merupakan salah satu cara pengumpulan data dengan mengamati dan melakukan pencatatan secara langsung di lapangan. Dalam hal ini, observasi tidak

hanya dilakukan untuk menilai orang, tetapi juga untuk mengamati objek yang ada di sekitar.

3.5. Alat Analisis

Tabel 3.3. Alat Analisis

Aspek	Analisis	Alat Analisis
Pemasaran	Analisis Pasar	Kuisisioner
	Analisis Pesaing	Matrix Produk Pesaing
	Marketing Mix	
Teknis dan Produksi	Analisis Proses produksi Tata Letak	Observasi dan Wawancara
Manajemen	<i>Job Description</i> dan <i>Job Specification</i>	Observasi dan Wawancara
Keuangan	Analisis <i>Cash Flow</i> Analisis Investasi	<i>Net Present Value (NPV)</i> , <i>Payback Periode (PP)</i>

3.6. Metode Analisis Data

3.6.1. Aspek Pemasaran

1. Analisis Pasar

Analisis pasar dilakukan dengan membuat kuisisioner, mengolah data, dan membuat laporan survey.

2. Analisis Pesaing

Analisis pesaing dilakukan untuk mengetahui potensi dari perusahaan yang bisa dijadikan keunggulan dan kelemahana. Analisis pesaing ini memerlukan rencana persaingan yang efektif dan studi kelayakan guna mengamati produk, harga, saluran distribusi maupun promosi yang dilakukan oleh para pesaing lain.

3. *Marketing Mix*

Marketing Mix dilakukan untuk menganalisis produk, harga, tempat dan promosi.

3.6.2. Aspek Teknis dan Produksi

1. Analisis Proses Produksi

Analisis proses produksi mengevaluasi efisiensi, efektivitas dan kapasitas produksi yang meliputi bahan baku, mesin dan peralatan untuk menghasilkan output yang diinginkan.

2. Tata Letak

Penempatan tempat kerja dan fasilitas produksi bertujuan untuk memungkinkan efisiensi proses produksi, menghemat biaya, meningkatkan produktivitas dan meningkatkan kualitas produk. Ada beberapa faktor yang perlu diperhatikan dalam menentukan penampilan, antara lain efisiensi produksi, keselamatan pekerja, kenyamanan pekerja, dan keamanan lingkungan.

3.6.3. Aspek Manajemen Sumber Daya Manusia

1. *Job Description*

Job description adalah dokumen tertulis yang menjelaskan secara rinci tugas, tanggung jawab, dan persyaratan pekerjaan yang harus diemban oleh seorang karyawan dalam suatu posisi tertentu di perusahaan. Dokumen ini biasanya mencakup deskripsi pekerjaan, tanggung jawab, kualifikasi, dan persyaratan lainnya.

2. *Job Spesification*

Job specification adalah dokumen tertulis yang menjelaskan persyaratan kualifikasi, pengalaman, dan keterampilan yang diperlukan untuk memenuhi tugas dan tanggung jawab yang dijelaskan dalam job description. Dokumen ini biasanya mencakup kualifikasi akademik, pengalaman kerja, keterampilan teknis, dan keterampilan interpersonal.

3.6.4. Aspek Keuangan

1. Aspek Modal Kerja

Modal kerja merupakan selisih antara aset lancar dan kewajiban lancar yang tersedia pada sebuah perusahaan, dimana modal tersebut digunakan untuk membiayai operasional perusahaan sehari-hari, termasuk di dalamnya pembelian bahan baku, pembayaran gaji karyawan, dan pengeluaran rutin lainnya. Modal tersebut dapat berupa kas, piutang usaha, inventaris, utang usaha hingga utang bank.

2. Analisis Investasi

a. *Net Present Value* (NPV)

Semakin besar NPV, semakin besar nilai tambah proyek dan dengan demikian semakin tinggi harga saham. NPV umumnya dianggap sebagai kriteria penyaringan tunggal terbaik. Adapun rumus yang dapat digunakan dalam menilai NPV adalah sebagai berikut:

$$NPV = CF_0 + \frac{CF_1}{(1+r)^1} + \frac{CF_2}{(1+r)^2} + \dots + \frac{CF_N}{(1+r)^N}$$

Keterangan:

CF_0 : nilai investasi awal

CF_n : nilai investasi tahun ke t

r : tingkat laba yang diinginkan atau biaya modal

N : periode waktu

Hasil dari perhitungan tersebut, dapat diinterpretasikan sebagai:

- 1) Investasi diterima, jika NPV positif (>0)
- 2) Investasi ditolak, jika NPV negatif (<0)

b. *Internal Rate of Return (IRR)*

Nilai IRR adalah perkiraan tingkat pengembalian proyek. Perhitungan IRR dapat dilakukan dengan menghitung rumus berikut:

$$IRR = i1 + \frac{NPV_1}{NPV_1 - NPV_2} \times (i2 - i1)$$

Keterangan:

$i1$: nilai suku bunga yang digunakan ketika NPV terakhir bernilai positif

$i2$: nilai suku bunga yang digunakan ketika NPV terakhir bernilai positif

NPV_1 : NPV terakhir dengan nilai positif

NPV_2 : NPV terakhir dengan nilai negatif

c. *Payback Periode (PP)*

Payback Periode (PP) atau periode pengembalian modal, didefinisikan sebagai jumlah tahun yang dibutuhkan untuk mengembalikan dana yang diinvestasikan dalam sebuah proyek dari arus kas operasionalnya. Adapun perhitungan PP dapat dilakukan dengan rumus sebagai berikut:

$$PP = 1 \text{ tahun} \times \frac{\text{Investasi}}{\text{Kas Bersih per tahun}}$$

Berdasarkan perhitungan tersebut, dapat diketahui bahwa semakin pendek periode pengembalian modal, maka semakin layak usaha tersebut dikembangkan. Adapun kriteria diterima atau ditolaknya sebuah usaha berdasarkan periode pengembalian modal adalah:

- 1) Usaha diterima apabila PP lebih kecil dari waktu maksimum yang diisyaratkan.
- 2) Usaha ditolak apabila PP lebih besar dari waktu maksimum yang diisyaratkan.

d. *Profitability Index* (PI)

Profitability Index (PI) menunjukkan profitabilitas relatif dari setiap proyek, atau nilai sekarang per rupiah dari biaya awal. Adapun PI dapat dihitung menggunakan rumus sebagai berikut:

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

Adapun kriteria dari hasil perhitungan tersebut adalah:

- 1) Usaha diterima apabila $PI > 1$
- 2) Usaha ditolak apabila $PI < 1$

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1. Hasil Penelitian

4.1.1. Gambaran Umum Perusahaan

Industri pabrik tempe ini dirintis oleh seseorang yang bernama H. Karyudi pada tahun 1982 di Cibarusah Kp Kebon Kopi dengan nama UD Sinar Terang Cibarusah. Industri ini dibangun dengan menggunakan modal awal sebesar Rp. 10.000.000,-. Pabrik usaha ini adalah industri yang bergerak dalam bidang usaha produksi tempe mentah.

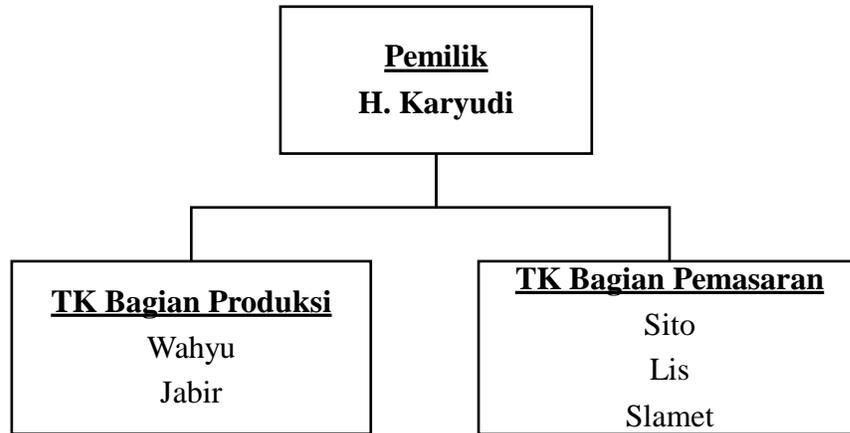
Industri UD Sinar Terang Cibarusah sudah memiliki Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP) yang dikeluarkan oleh Departemen Perindustrian dan Perdagangan, karena tergolong sebagai pabrik industri yang layak. Jenis kedelai yang digunakan oleh UD Sinar Terang Cibarusah adalah jenis kedelai impor merk bola. Penggunaan kedelai jenis impor ini merupakan kerja sama UD Sinar Terang Cibarusah dengan pemasok yang berasal dari luar negeri.

Sejak tahun 2018 UD Sinar Terang Cibarusah telah berkembang semakin pesat dan hingga saat ini telah memiliki tenaga kerja sebanyak 5 orang dengan jumlah 2 orang produksi di pabrik dan 3 orang berada di pasar untuk penjualan. Produksi tempe tiap harinya menyentuh 1 kwintal perhari bahkan mencapai 2 kwintal perhari saat *weekend*. Tempe yang diproduksi di pabrik UD Sinar Terang Cibarusah dijual di pasar Jonggol oleh pegawai pabrik mulai dari pukul 08.00-17.00 setiap harinya.

1. Struktur Organisasi

Struktur organisasi adalah salah satu faktor yang dapat menunjang kelancaran kegiatan produksi. Pengorganisasian akan menopang terlaksananya aktifitas sesuai dengan struktur organisasi yang telah dibentuk untuk mencapai tujuan dan sasaran yang akan dicapai. Penyusunan suatu struktur organisasi tergantung pada skala besar kecilnya usaha, dalam hal ini usaha yang tergolong kecil juga cenderung menggunakan struktur organisasi yang sifatnya sederhana. Struktur organisasi pada industri tempe UD Sinar Terang Cibarusah tidak ditetapkan dalam bentuk yang baku atau tertulis, melainkan berdasarkan informasi dari hasil penelitian yang dilakukan, maka dapat dilihat adanya

pembagian atau pengelompokkan pekerjaan berdasarkan tugas dari tanggung jawab serta jenis pekerjaan yang ada. Adapun bentuk struktur organisasi pada UD Sinar Terang Cibarusah dapat dilihat pada Gambar 4.1.



Gambar 4.1 Struktur Organisasi Pabrik UD Sinar Terang Cibarusah

Struktur organisasi suatu perusahaan memiliki fungsi dan perannya. Berikut merupakan fungsi dan peran struktur organisasi UD Sinar Terang Cibarusah:

a. Pemilik

Pemilik atau pimpinan merupakan orang yang bertanggung jawab dan memiliki kewenangan pengadaan maupun peralatan yang dibutuhkan untuk menjalankan suatu usaha. Pemilik bertanggung jawab penuh atas koordinasi segala kegiatan di perusahaan untuk pengembangan sumber pendapatan usahanya.

b. Tenaga Kerja Bagian Produksi

Tenaga kerja bagian produksi merupakan jabatan atau peran dalam perusahaan yang memiliki tanggung jawab dalam pengelolaan dan produksi bahan baku mentah (kedelai) menjadi barang jadi (tempe).

c. Tenaga Kerja Bagian Pemasaran

Tenaga kerja bagian pemasaran merupakan tugas serta tanggung jawab dalam perusahaan untuk melaksanakan kebijakan di bidang penjualan produk.

4.1.2. Identitas Informan

Identitas informan merupakan proses pendeskripsian para informan, berdasarkan pada jenis kelamin, usia serta pendidikan. Penggunaan tenaga kerja pada UD Sinar

Terang Cibusah yaitu menggunakan tenaga kerja yang ada di sekitar Kp Kebon Kopi yang berjumlah 5 orang sebagai karyawan tetap. Uraian tenaga kerja yang dipergunakan dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 4.1. Informan Pemilik UD Sinar Terang Cibusah

No	Nama	Jenis Kelamin	Umur (tahun)	Pendidikan
1.	H. Karyudi	Laki-laki	61 tahun	SD

Sumber: Data primer setelah diolah, 2023

Berdasarkan pada tabel 4.1 dapat dilihat bahwa pemilik UD Sinar Terang Cibusah, Bapak H. Karyudi berumur 61 tahun dengan tingkat pendidikan terakhir SD. UD Sinar Terang Cibusah merupakan pabrik milik pribadi yang mendapatkan pasokan bahan baku kedelai dari luar negeri. Dalam satu bulan, pembelian kacang kedelai sebanyak 3 sampai 4 kali. Pembelian pertama yaitu sebanyak 20 karung atau setara dengan 1.000 kilogram dengan harga keseluruhan Rp. 10.000.000. Dalam proses pengolahan kedelai membutuhkan 100 kilogram untuk pembuatan tempe setiap harinya. Penjualan tempe UD Sinar Terang Cibusah dilakukan di Pasar Jonggol oleh 3 tenaga kerja bagian pemasaran dan dilakukan dari jam 08.00-17.00. Jenis kedelai yang digunakan adalah kedelai import jenis bola.

Berdasarkan hasil wawancara dari Bapak H. Karyudi selaku informan dalam penelitian ini, beliau mengatakan:

“Sejak usaha ini didirikan, modal awal dalam pembuatan tempe itu membutuhkan 10.000.000. Uang sebanyak itu digunakan untuk membeli bahan pokok kedelai sama alat-alat lainnya. Seperti drum, mesin penggiling. Kedelainya ini kualitas bagus, kualitas impor jenisnya bola. Satu karung kedelai biasanya 50 kilogram harganya Rp. 500.000, jadi kalau tiap dimasak selalu pakai 2 karung jumlahnya 100 kilogram atau 1 kwintal. Harga tempe juga ada perbedaan. Tempe yang dibungkus plastic dijual Rp. 3.000/bungkus, kalau yang dibungkus daun harganya Rp. 4.000/bungkus. Jual tempe ini dilakukan di pasar Jonggol sama tiga pegawai jam 8 pagi sampai jam 5 sore, kadang juga ada pedagang yang langsung mengambil di pabrik”.

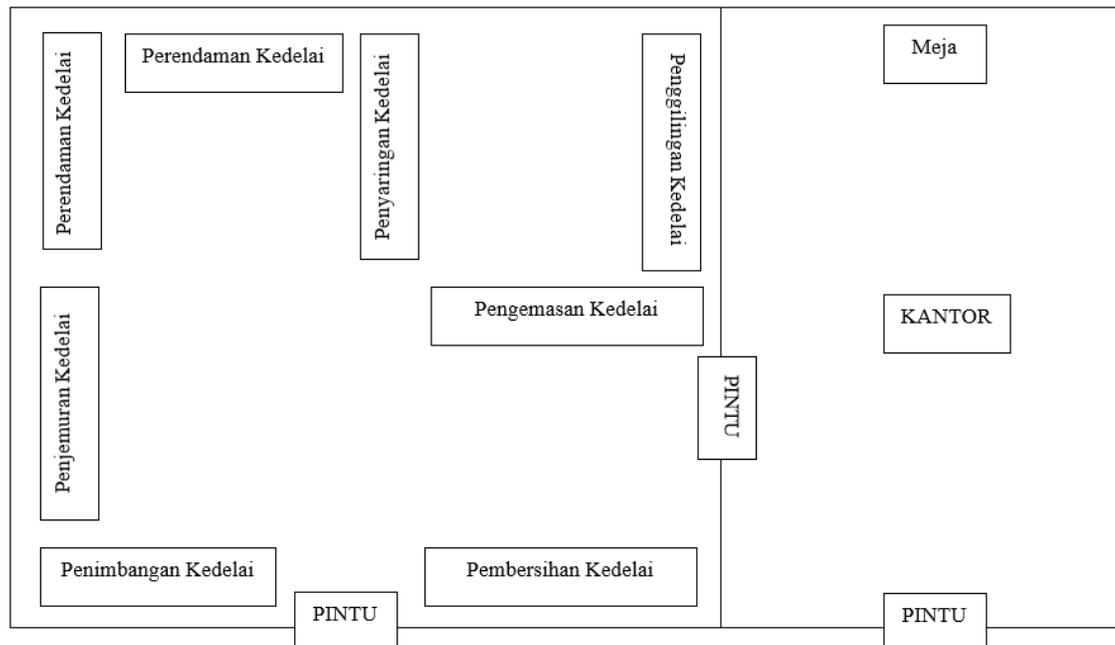
Berdasarkan pernyataan informan, UD Sinar Terang Cibusah memasarkan tempe yang di produksi di Pasar Jonggol setiap harinya secara rutin. Mulai dari pagi jam 08.00 sampai sore jam 17.00. Harga yang diberikan kepada pembeli juga cukup variatif berasarkan pembungkus, Rp. 3.000/ bungkus untuk tempe yang dibungku plastic dan Rp. 4.000/bungkus untuk tempe yang dibungkus daun. Penggunaan bahan baku kedelai yang digunakan biasanya 2 karung setiap harinya, dengan berat masing-masing karung

50 kilogram yang dibeli dengan harga sebesar Rp. 500.000/karung. Proses pemasaran ini terkadang juga melalui pedangang yang melakukan pengambilan langsung di pabrik.

Mengenai tenaga kerja produksi, Bapak H. Karyudi selaku pemilik UD Sinar Terang Cibarusah juga menyampaikan bahwa:

“Satu pegawai tenaga produksi tugasnya itu mengolah dan membuat tempe dengan beberapa variasi, yaitu dengan dibungkus plastic sama dibungkus daun. Kegiatan produksi ini mulainya dari pagi sampai siang. Biasanya mulai jam 6 pagi sampai jam 2 siang”.

Berdasarkan pernyataan informan, produksi tempe dilakukan sepenuhnya oleh tenaga kerja bagian produksi. Kegiatan produksi tempe ini dilakukan setiap hari, dilaksanakan secara rutin mulai dari pukul 06.00 – 14. 00 siang, untuk pembuatan tempe sendiri membutuhkan 1.000 kilogram setiap harinya dengan jenis kedelai yang digunakan adalah kedelai import jenis bola. Tahapan dalam proses pembuatan tempe adalah sebagai berikut:



Gambar 4.2. Proses pembuatan tempe UD Sinar Terang Cibarusah

Berikut merupakan deskripsi dari tahapan-tahapan proses produksi tempe UD Sinar Terang Cibarusah, diantaranya yaitu:

1. Penimbangan kedelai dilakukan sebanyak 100 kilogram.

2. Kedelai kemudian dibersihkan dari bahan lain yang tercampur hingga bersih.
3. Perebusan kedelai dilakukan setelah kedelai bersih selama 4 jam. Mulai dari jam 06.00 sampai jam 08.00 pagi dengan air panas yang sudah mendidih.
4. Perendaman kedelai yang telah direbus dilakukan selama beberapa menit sejalan dengan proses penggilingan.
5. Penggilingan biji kedelai dilakukan untuk memecah dan memisahkan dari kulit ari.
6. Penyaringan kedelai menggunakan karung kedelai, kemudian dilakukan penyiraman dengan air mendidih agar kematangan kedelai lebih maksimal selama kurang lebih 2 jam.
7. Setelah penyaringan dilakukan penjemuran kedelai selama 1-2 jam tergantung pada tingkat suhu atau penyinaran. Kemudian dilakukan penaburan ragi tempe yang telah disiapkan.
8. Pengemasan dengan persiapan bungkus plastic dan daun sebagai pembungkus kacang yang telah ditaburi ragi.

4.1.3. Aspek Keuangan

1. Biaya Investasi

Modal yang dikeluarkan oleh pemilik untuk membuka usahanya yaitu modal sendiri. Modal yang dikeluarkan berbentuk investasi yang dilakukan saat pertama kali perusahaan membangun suatu usaha. Berikut merupakan modal yang dikeluarkan:

Tabel 4.2. Modal yang dikeluarkan oleh pemilik

No	Uraian	Volume	Satuan	Harga Satuan (Rp)	Biaya (Rp)
1.	Mesin Diesel	1	Unit	2.000.000	2.000.000
2.	Mesin Penggiling	1	Unit	1.500.000	1.500.000
3.	Pompa Air	1	Unit	500.000	500.000
4.	Ember	10	Pcs	25.000	250.000
5.	Saringan	2	Pcs	50.000	100.000
6.	Keranjang	10	Pcs	15.000	150.000
7.	Tong Perebusan	1	Unit	500.000	500.000
8.	Bahan Produksi (Kedelai)	10	Karung	500.000	5.000.000
Total Biaya Investasi					10.000.000

Pembuatan tempa UD Sinar Terang Cibusah mengeluarkan biaya investasi atau modal sebesar **Rp. 10.000.000** sebagai biaya yang pertama kali dikeluarkan. Biaya investasi merupakan biaya yang dikeluarkan tanpa menggunakan pinjaman bank, sehingga pada UD Sinar Terang Cibusah tidak memiliki kewajiban membayar bunga bank.

2. Payback Period (PP)

Analisis payback period adalah analisis untuk mengetahui berapa lama suatu investasi yang dilakukan akan kembali dengan cara mengurangi investasi dengan rangkaian proses. Apabila payback period lebih pendek waktu pengembaliannya maka investasi dapat diterima. Berikut merupakan perhitungan payback periode yang dihitung:

Tabel 4.3. Perhitungan Payback Periode

Tahun	Net Cashlow	Cummulative Net Cashlow
0	10.000.000	10.000.000
1	5.000.000	(5.000.000)
2	65.000.000	60.000.000
3	24.000.000	84.000.000
4	102.000.000	186.000.000
5	98.400.000	284.400.000

$$\begin{aligned}
 \text{Kas bersih tahun ke 5} &= \text{kas tahun ke-4} / \text{kas tahun ke-5} \\
 &= 186.000.000 / 284.400.000 \\
 &= 0,654 \quad \times 12 \text{ bulan} \\
 &= 7,8 \quad \mathbf{(7 \text{ bulan})} \\
 &= 0,8 \quad \times 30 \text{ hari} \\
 &= 24 \quad \mathbf{(24 \text{ hari})}
 \end{aligned}$$

$$\mathbf{PP = 1 \text{ tahun } 7 \text{ bulan } 24 \text{ hari}}$$

Berdasarkan perhitungan payback periode investasi akan kembali dalam waktu 1 tahun 7 bulan 24 hari.

3. Net Present Value (NPV)

Net present value merupakan selisih antara value aliran kas bersih atau proceed dengan present value investasi.

Berikut merupakan Perhitungan NPV:

Tabel 4.4. Perhitungan Net Present Value (NPV)

Tahun	Perkiraan Arus Kas Bersih Setelah Dikurangi Pajak	df (20%)	NPV
0	10.000.000	1	10.000.000
1	5.000.000	0,83	4.150.000
2	65.000.000	0,69	44.850.000
3	24.000.000	0,58	13.920.000
4	102.000.000	0,48	48.960.000
5	98.400.000	0,40	39.360.000
Jumlah			161.240.000

NPV = Total Kas bersih – investasi

$$= 161.240.000 - 10.000.000$$

$$= 151.240.000$$

Nilai NPV pada perhitungan di atas menunjukkan bahwa hasil yang diperoleh memiliki nilai positif, yaitu **Rp. 151.240.000**. Maka investasi dapat diterima dan usaha tersebut dikategorikan LAYAK dijalankan.

4. Internal Rate of Return (IRR)

Internal Rate of Return merupakan alat untuk mengukur tingkat pengembalian hasil intern. Perhitungan IRR pada penelitian ini yaitu:

Tabel 4.5. Perhitungan Internal Rate of Return (IRR)

Tahun	Kas Bersih	Bunga 42%		Bunga 43%	
		DF	PV Kas Bersih 1	DF	PV Kas Bersih 2
1	5.000.000	0,704	3.520.000	0,699	3.495.000
2	65.000.000	0,495	32.175.000	0,489	31.785.000
3	24.000.000	0,349	8.376.000	0,342	8.208.000
4	102.000.000	0,246	25.092.000	0,240	24.480.000
5	98.400.000	0,173	17.023.200	0,167	16.432.800
Total Kas Bersih			86.186.200		84.400.800
Total Investasi			10.000.000		10.000.000
NPV		positif	76.186.200	positif	74.400.800

IRR = 21 + (pv kas bersih bunga 1 / (pv kas bersih 1 – pv kas bersih 2)) x (42%-43)

$$= 21 + (76.186.200 / (76.186.200 - 74.400.800)) \times (1\%)$$

$$= 21 + (42,67) \times (1\%)$$

$$= 63,67$$

Dalam perhitungan IRR diatas menunjukkan bahwa nilai IRR lebih besar dari bunga pinjaman, maka usaha tersebut dapat dikatakan LAYAK untuk dijalankan.

5. Profitability Index

Profitability index (PI) atau benefit and cost ratio (B/C Ratio) merupakan rasio aktivitas dari jumlah nilai sekarang penerimaan bersih dengan nilai sekarang pengeluaran investas selama umur investasi.

Berikut perhitungan profitability index

$$PI = (PV \text{ Cash in flow} / PV \text{ Cash out flow}) \times 100\%$$

$$PI = (161.240.000 / 10.000.000) \times 100\%$$

$$PI = 16,12$$

Dari perhitungan diatas, nilai profitability index menunjukkan nilai 16,12. Maka investasi ditwrima dan usaha dapat dikatakan LAYAK untuk dijalankan.

4.1.4. Keuntungan Industri Tempe UD Sinar Terang Cibarusah

Keuntungan merupakan selisih antara biaya penerimaan dan biaya total yang dikeluarkan.

Tabel 4.6. Keuntungan Industri Tempe UD Sinar Terang Cibarusah perhari

No	Uraian	Keterangan	Nilai (Rp)	Keuntungan TR-TC (Rp)
1.	Penerimaan	- 1500 bungkus (tempe bungkus plastic) - 1500 bungkus (tempa bungkus daun)	10.500.000	8.500.000
2.	Pengeluaran	4 karung kedelai	2.000.000	

Sumber: Data Primer setelah diolah, 2023

Pada tabel 4.3 dapat dilihat bahwa keuntungan setiap harinya dengan jumlah keuntungan bersih yang diperoleh UD Sinar Terang Cibarusah yaitu sebesar Rp. 8.500.000. Jumlah keuntungan didapatkan dari hasil pengurangan penerimaan dan total biaya. Dimana jumlah penerimaan mencapai Rp. 10.500.000 dan jumlah total biaya pengeluaran yaitu sebesar Rp. 2.000.000. Maka dapat ditarik kesimpulan bahwa UD Sinar Terang Cibarusah secara analisis menguntungkan.

4.1.5. Kelayakan Industri Tempe UD Sinar Terang Cibusah

Tabel 4.7. Kelayakan Industri UD Sinar Terang Cibusah dalam satu hari

No	Uraian	Nilai (Rp)	Kelayakan R/C Ratio
1.	Penerimaan	10.500.000	5,25
2.	Pengeluaran	2.000.000	

Sumber: Data Primer setelah diolah, 2023

Berdasarkan tabel 4.3, diketahui bahwa kelayakan industri Tempe UD Sinar Terang Cibusah sebesar 5,25. Nilai kelayakan pada Tempe UD Sinar Terang Cibusah lebih dari satu, yang mengartikan bahwa Tempe UD Sinar Terang Cibusah telah mencapai kelayakan. Besarnya penerimaan dan biaya total pada UD Sinar Terang Cibusah yang digunakan untuk mencapai atau mencari nilai kelayakan.

Penggunaan R/C ratio untuk mengetahui kelayakan industri rumah tangga tempe UD Sinar Terang Cibusah. Dari hasil analisis yang diperoleh dari nilai R/C ratio sebesar 5,25 (lebih besar dari satu) artinya setiap satu rupiah yang dikeluarkan oleh pengrajin tempe akan memberikan tambahan keuntungan sebesar Rp 5,25. Sehingga dapat dinyatakan bahwa industri tempe UD Sinar Terang Cibusah telah layak untuk diusahakan. Berdasarkan hasil perhitungan analisis kelayakan industri tempe UD Sinar Terang Cibusah, semua dikatakan layak yaitu R/C ratio > 1 . Oleh karena itu dapat disimpulkan bahwa industri rumah tangga tempe UD Sinar Terang Cibusah layak untuk diusahakan atau menguntungkan dari aspek finansial.

4.1.6. Analisis Kelayakan Non Finansial Industri Tempe UD Sinar Terang Cibusah

1. Aspek Pasar dan Pemasaran

Tempe yang telah diproduksi kemudian dijual kepada pedagang ataupun langsung kepada konsumen. Pasar yang dituju adalah pasar yang selama ini telah menjadi pelanggan tempe UD Sinar Terang Cibusah. Saat ini daerah pemasaran yang dilakukan oleh pemilik usaha yaitu di sekitar Kp Kebon Kopi dan Pasar Jonggol. Tempe yang dijual UD Sinar Terang Cibusah terhadap konsumen dibedakan menjadi dua jenis, yaitu tempe dari bungkus plastic dijual Rp.3.000/bungkus dan tempe dari bungkus daun dijual Rp. 4.000/bungkus.

Melalui penentuan variasi produk tempe dalam bentuk dan harga, serta strategi pemasaran yang cermat di wilayah Kp Kebon Kopi dan Pasar Jonggol, perusahaan dapat menciptakan daya tarik yang lebih luas bagi konsumen dengan preferensi beragam. Dengan memanfaatkan strategi promosi yang tepat, seperti diskon atau program loyalitas, dan memperluas jangkauan distribusi melalui online atau kolaborasi dengan pedagang lokal, UD Sinar Terang dapat meningkatkan kesadaran merek dan daya saingnya. Melalui segmentasi yang bijaksana, pemilihan target yang tepat, dan penempatan yang strategis, perusahaan dapat mengakomodasi kebutuhan konsumen sambil memperkuat citra sebagai penyedia tempe berkualitas dengan harga terjangkau di pasar yang dituju. Pembelian tempe semakin meningkat terutama saat weekend atau hari libur. Selain itu, pertumbuhan penduduk, peningkatan pendapatan serta selera masyarakat membuat penjualan meningkat. Harga yang relative murah, walaupun bahan baku tempe mengalami kenaikan secara fluktuatif tidak menjadikan penjualan tempe menurun.

Konsep Marketing Mix (4P) dan STP (Segmentation, Targeting, Positioning) memiliki dampak langsung terhadap aspek pasar dan pemasaran yang relevan bagi UD Sinar Terang Cibarusah. Dengan membedakan produk tempe dalam bentuk kemasan dan harga, perusahaan dapat memenuhi kebutuhan beragam konsumen yang telah menjadi pelanggan setia serta menarik minat segmen baru di wilayah Kp Kebon Kopi dan Pasar Jonggol. Strategi pemasaran yang cerdas, seperti pemberian diskon atau promosi khusus bagi segmen tertentu, akan memperkuat daya tarik produk dan merangsang pembelian. Dengan memperluas jangkauan distribusi, baik melalui online maupun kemitraan dengan pedagang lokal, perusahaan dapat meningkatkan eksposur mereknya di pasar yang lebih luas. Melalui segmentasi yang dipandu oleh lokasi geografis dan preferensi pembelian, UD Sinar Terang dapat mengidentifikasi segmen pasar yang paling potensial dan menyesuaikan strategi pemasaran sesuai dengan karakteristik masing-masing segmen. Dengan memilih segmen target dengan bijak dan memosisikan produk sebagai tempe berkualitas dengan harga terjangkau, perusahaan dapat membangun citra yang positif di mata konsumen dan membedakan diri dari pesaing. Dengan cara ini, konsep Marketing Mix dan STP akan menjadi pilar strategis yang membantu UD Sinar Terang mengembangkan pasar dan meningkatkan efektivitas upaya pemasarannya.

2. Segmenting, Targetting, dan Positioning

a. Segmenting

Secara demografis, segmenting dari usaha industri tempe UD Sinar Terang Cibarusah ini adalah para Ibu Rumah Tangga ataupun penjual kecil yang setidaknya memiliki penghasilan UMR.

Secara geografis, segmenting Industri tempe UD Sinar Terang Cibarusah ini adalah warga sekitar, ibu rumah tangga, penjual kecil maupun penjual makanan UMKM di sekitar lokasi.

Secara Psikografis, segmenting Industri tempe UD Sinar Terang Cibarusah ini adalah pedaganb kecil yang akan menjual tempe kembali dengan keuntungan yang telah disesuaikan dengan tempat tinggal pedangang. Hal ini dikarenakan produksi tempe apabila dilakukan oleh pedaganb sendiri tidak akan memperoleh keuntungan seperti mengambil di industri tempe yang memiliki produksi dengan jumlah banyak. Hal ini ditinjau dari modal, tenaga, waktu dan kebutuhan produksi lainnya.

b. Targetting

Target utama UD Sinar Terang Cibarusah adalah pedagang kecil yang akan menjual kembali tempe yang telah dibeli.

c. Positioning

Posisi UD Sinar Terang Cibarusah ini sangat dibutuhkan sebagai penunjang kebutuhan primer warga sekitar. Keunggulan UD Sinar Terang Cibarusah karena memproduksi tempe dengan kualitas terbaik namun masih dalam harga terjangkau. Hal ini akan membantu masyarakat dengan golongan menengah kebawah untuk dapat memenuhi kebutuhan primernya.

d. Marketing Mix

Usaha industri tempe UD Sinar Terang Cibarusah ini menawarkan produk penjualan tempe terbaik. Yang dikemas dalam dua jenis dengan harga yang berbeda serta ukuran yang berbeda sehingga dapat disesuaikan dengan kebutuhan masyarakat. Penjualan tempe yang ditawarkan apabila membeli dengan jumlah banyak akan mendapatkan harga yang lebih murah, dibandingkan dengan penjual lain UD Sinar Terang Cibarusah memiliki kualitas super.

Proses produksi tempe mulai dari pemilihan bahan hingga sebelum pemasaran dilakukan di rumah produksi UD Sinar Terang Cibarusah. Yang dilakukan oleh pegawai yang ahli dalam bidangnya.

Promosi tempe UD Sinar Terang Cibarusah melalui mulut ke mulut. Karena dipasarkan pada penjual kecil, membuat para warga semakin mengenal produk tempe ini. Selain itu, pemasaran yang dilakukan di pasar juga membuat usaha ini semakin banyak dikenal oleh masyarakat luas, terutama yang kerap mengunjungi pasar.

3. Aspek Teknis dan Teknologi

Aspek teknis dan teknologi berkaitan dengan lokasi usaha, pemilihan jenis mesin serta alat penunjang lainnya sesuai dengan kapasitas produksi yang digunakan. Sehingga dari aspek teknis, UD Sinar Terang Cibarusah sudah layak. Mesin yang digunakan baik untuk menggiling hingga penyaring memiliki kapasitas yang memadai dan terjamin kebersihan serta efektivitas dalam produksi. Kelayakan ini ditinjau dari masa umur mesin yang digunakan, saat masa umur mesin telah usang maka segera diganti oleh pemilik usaha.

Aspek teknis dan teknologi dalam konteks pengembangan usaha tempe di UD Sinar Terang Cibarusah memiliki implikasi yang signifikan terhadap kelancaran produksi dan kualitas produk. Lokasi usaha memiliki peranan penting dalam efisiensi distribusi dan aksesibilitas bagi bahan baku serta konsumen. Pemilihan mesin yang sesuai dengan kapasitas produksi merupakan langkah yang bijaksana untuk memastikan produksi dapat memenuhi permintaan pasar. Dengan adanya mesin yang mampu menggiling dan menyaring dengan baik, kualitas produk tempe dapat dijaga dan dipertahankan. Kebersihan mesin dan alat produksi adalah faktor kunci dalam memastikan produk yang dihasilkan sesuai dengan standar sanitasi yang diperlukan dalam industri makanan.

Masa umur mesin yang terjaga dan diganti ketika usang merupakan upaya proaktif dalam menjaga efisiensi produksi dan menghindari kerusakan yang dapat mempengaruhi kualitas dan kuantitas produksi. Adanya perencanaan penggantian mesin juga meminimalkan risiko downtime yang bisa merugikan perusahaan.

Dalam konteks ini, strategi pemeliharaan teratur dan peremajaan peralatan menjadi komponen penting dalam menjaga kinerja operasional dan kualitas produksi yang konsisten.

Secara keseluruhan, aspek teknis dan teknologi yang sudah diatur dengan baik oleh UD Sinar Terang Cibarusah, meliputi lokasi yang strategis, pemilihan mesin yang sesuai dengan kapasitas produksi, serta perencanaan penggantian mesin yang tepat waktu, akan mendukung efisiensi, kualitas, dan kelayakan operasional usaha tempe. Dengan demikian, aspek ini menjadi fondasi penting dalam memastikan kelancaran dan keberhasilan pengembangan usaha tempe yang direncanakan.

4. Aspek Lingkungan

Industri tempe UD Sinar Terang Cibarusah ramah lingkungan, karena limbah dimanfaatkan sebagai pakan ternak, sedangkan limbah cairnya dibuang ke saluran khusus tempat pembuangan limbah sehingga tidak menimbulkan bau hingga mengganggu masyarakat sekitar. Keadaan UD Sinar Terang Cibarusah juga sangat bermanfaat untuk memenuhi permintaan masyarakat, tak terkecuali untuk pedagang yang membutuhkan distributor tempe jadi.

5. Aspek Hukum

Industri UD Sinar Terang Cibarusah telah memiliki surat izin usaha, sehingga cukup mudah untuk mensubsidi bahan baku. Adanya perizinan ini membuat UD Sinar Terang Cibarusah dapat bertahan karena pemilik telah melegalkan usahanya.

BAB V

PENUTUP

5.1. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. UD. Sinar Terang Cibusah layak untuk dikembangkan karena memenuhi kriteria analisis kelayakan finansial maupun analisis kelayakan non finansial.
2. Analisis kelayakan pengembangan usaha tempe UD. Sinar Terang Cibusah ditinjau dari kelayakan non finansial, dari aspek pasar dan pemasaran UD. Sinar Terang Cibusah memiliki pemasaran di Kp Kebon Kopi dan Pasar Jonggol. Aspek sumber daya manusia, UD. Sinar Terang Cibusah memiliki tenaga kerja yang mendukung sebanyak 5 orang dan terbagi menjadi tenaga kerja produksi dan tenaga kerja pemasaran. Berdasarkan aspek teknis dan teknologi berkaitan dengan lokasi usaha, pemilihan jenis mesin serta alat penunjang lainnya sesuai dengan kapasitas produksi yang digunakan. Berdasarkan aspek hukum, UD Sinar Terang Cibusah telah memiliki surat izin usaha, sehingga cukup mudah untuk mensubsidi bahan baku. Dan berdasarkan aspek AMDAL, tempe UD Sinar Terang Cibusah ramah lingkungan, karena limbah dimanfaatkan sebagai pakan ternak, sedangkan limbah cairnya dibuang ke saluran khusus tempat pembuangan limbah sehingga tidak menimbulkan bau hingga mengganggu masyarakat sekitar.
3. Analisis kelayakan finansial usaha Industri tempe UD. Sinar Terang Cibusah memperoleh nilai Net B/C 5,25. Hal ini diartikan bahwa Industri tempe UD. Sinar Terang Cibusah layak untuk dikembangkan serta menguntungkan dari aspek finansial.
4. Secara keseluruhan, UD Sinar Terang Cibusah memiliki kesesuaian dengan syarat-syarat analisis kelayakan usaha baik dari segi aspek finansial maupun aspek non finansial.

5.2. Saran

Saran yang dapat peneliti sampaikan pada penelitian ini adalah:

1. Peneliti mengharapkan pengusaha terus meningkatkan dan mengembangkan industri tempe UD Sinar Terang Cibusah, karena berdasarkan hasil penelitian usaha bapak H. Karyudi layak untuk ditingkatkan dan dikembangkan. Secara finansial maupun non finansial.
2. Peneliti berharap pengusaha mengikuti workshop atau pelatihan yang diadakan pemerintah daerah agar dalam pengelolaan tempe dapat menjadi lebih berkualitas dan mampu bersaing dengan pasar lebih luas.

DAFTAR PUSTAKA

- Andriyanto, I. (2022). *Penguataan Daya Saing Usaha Mikro Kecil Menengah Melalui E-Commerce*. 6(21), 1–9.
- Arifudin, O., Sofyan, Y., & Tanjung, R. (2020). Studi Kelayakan Bisnis Telur Asin H-Organik. *Jurnal Ecodemica: Jurnal Ekonomi, Manajemen, Dan Bisnis*, 4(2), 341–352. <https://doi.org/10.31294/jeco.v4i2.8199>
- Buana, G. G. (2022). *Analisis Kelayakan Pengembangan Usaha Pemancingan Tirta Salak Ciomas, Kabupaten Bogor*.
- Ishak, K. (2022). *FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI PENGANGGURAN DAN INFLIKASINYA TERHADAP INDEK PEMBANGUNAN DI INDONESIA*. 235, 245. [http://digilib.unila.ac.id/4949/15/BAB II.pdf](http://digilib.unila.ac.id/4949/15/BAB%20II.pdf)
- Marlina, W. A. (2021). Studi Kelayakan Bisnis Studi Kasus Di Umkm Jagung Goreng Sukma, Payakumbuh. *Jurnal Manajemen*, 12(2), 40. <https://doi.org/10.32832/jm-uika.v12i2.4087>
- Muhaimin, M. R., & Andan, H. (2021). Analisis Kelayakan Bisnis Penambahan Induk Ikan Nila Nirwana Pada Pokdakan Mina Nila Sari Purwakarta Business Feasibility Analysis of Addition of Broodfish Nirwana Tilapia in Mina Nila Sari Aquaculture Group. *Jurnal Sosial Ekonomi Pertanian*, 14(2), 201–221. <https://jurnal.unej.ac.id/index.php/JSEP>
- Prasetya. (2022). Studi Kelayakan Bisnis Pada Perencanaan Usaha Café Kuliner Di Kota Surabaya. *Education : Jurnal Sosial Humaniora Dan Pendidikan*, 2(1), 25–35. <https://doi.org/10.51903/education.v2i1.88>
- Putri Wahyuni Arnold, Pinondang Nainggolan, & Darwin Damanik. (2020). Analisis Kelayakan Usaha dan Strategi Pengembangan Industri Kecil Tempe di Kelurahan Setia Negara Kecamatan Siantar Sitalasari. *Jurnal Ekuilnomi*, 2(1), 29–39. <https://doi.org/10.36985/ekuilnomi.v2i1.104>
- Rahim, W. (2019). Karakteristik dan Aspek Hukum dalam Kewirausahaan. *Jurnal Al-Qadau: Peradilan Dan Hukum Keluarga Islam*, 6(1), 111. <https://doi.org/10.24252/al-qadau.v6i1.9486>
- Setiamy, A. A. (2019). Peranan Pelatihan Dan Pengembangan Sumber Daya Manusia Dalam Upaya Meningkatkan Produktivitas Kerja Pegawai Pada Upt Psda Kualuh Barumon Dinas Psda Propinsi Sumatra Utara. *Jurnal Informatika*, 4(1), 8–14. <https://doi.org/10.36987/informatika.v4i1.224>
- Yanuar, D. (2016). Analisis Kelayakan Bisnis Ditinjau dari Aspek Pasar, Aspek Pemasaran dan Aspek Keuangan pada UMKM Makanan Khas Bangka di Kota Pangkalpinang. *Jurnal E-KOMBIS*, II(1), 41. <https://core.ac.uk/download/pdf/280503472.pdf>

Yuniar, V., Br Bangun, C. F., Bugis, S. W., & Suhartini, S. (2022). Analisis Studi Kelayakan Bisnis pada Pengembangan UMKM Usaha Tahu dan Tempe di Desa Pondok Jeruk Ditinjau dari Aspek Produksi, Aspek Pemasaran dan Aspek Keuangan. *Transformasi Manageria: Journal of Islamic Education Management*, 2(2), 142–151. <https://doi.org/10.47467/manageria.v2i2.929>

LAMPIRAN

Lampiran 1. Pertanyaan Wawancara dengan Pemilik Usaha

1. Bagaimana sejarah perkembangan usaha yang anda jalankan?
2. Berapa modal yang dikeluarkan saat pertama kali usaha didirikan?
3. Modal yang ada dialokasikan untuk apa saja?
4. Ada berapa banyak karyawan yang dimiliki saat ini?
5. Apa job deskripsi setiap posisi karyawan?
6. Untuk job tenaga produksi tugasnya apa saja?
7. Untuk job tenaga pemasaran tugasnya apa saja?
8. Pada produksi tempe, jenis kedelai apa yang digunakan? Dan harganya berapa?
9. Apakah harga setiap produk berbeda?
10. Dimanakah tempe yang diproduksi dipasarkan?
11. Pada pukul berapa tempe dipasarkan?
12. Bagaimana proses pembuatan tempe pada usaha yang anda jalankan?

Lampiran 2. Rincian Aspek Biaya dan Rekapitulasi Modal

No	Uraian	Volume	Satuan	Harga Satuan (Rp)	Biaya (Rp)
1.	Peralatan Produksi	1	Paket	1.700.000	1.700.000
2.	Peralatan dan Mesin	1	Paket	3.300.000	3.300.000
3.	Bahan Produksi	1	Bulan	5.000.000	5.000.000
Total Biaya Investasi					10.000.000

Lampiran 3. Rincian Keuntungan Industri Tempe UD Sinar Terang Cibusah

No	Uraian	Keterangan	Nilai (Rp)	Keuntungan TR-TC (Rp)
1.	Penerimaan	- 1500 bungkus (tempe bungkus plastic) - 1500 bungkus (tempa bungkus daun)	10.500.000	8.500.000
2.	Biaya Total	4 karung kedelai	2.000.000	

Lampiran 4. Hasil Laba Bersih

Tahun	Perkiraan Arus Kas Bersih Setelah Dikurangi Pajak	df (20%)	NPV
0	10.000.000	1	10.000.000
1	5.000.000	0,83	4.150.000
2	65.000.000	0,69	44.850.000
3	24.000.000	0,58	13.920.000
4	102.000.000	0,48	48.960.000
5	98.400.000	0,40	39.360.000
Jumlah			161.240.000

Lampiran 5. Hasil Analisis PP, NPV, IRR dan PI

A. Payback Period

Tahun	Net Cashlow	Cummulative Net Cashlow
0	10.000.000	10.000.000
1	5.000.000	(5.000.000)
2	65.000.000	60.000.000
3	24.000.000	84.000.000
4	102.000.000	186.000.000
5	98.400.000	284.400.000

$$\begin{aligned}\text{Kas bersih tahun ke 5} &= \text{kas tahun ke-4} / \text{kas tahun ke-5} \\ &= 186.000.000 / 284.400.000 \\ &= 0,654 \times 12 \text{ bulan} \\ &= 7,8 \quad \text{(7 bulan)} \\ &= 0,8 \quad \times 30 \text{ hari} \\ &= 24 \quad \text{(24 hari)}\end{aligned}$$

$$\text{PP} = 1 \text{ tahun } 7 \text{ bulan } 24 \text{ hari}$$

B. Net Present Value

Tahun	Perkiraan Arus Kas Bersih Setelah Dikurangi Pajak	df (20%)	NPV
0	10.000.000	1	10.000.000
1	5.000.000	0,83	4.150.000
2	65.000.000	0,69	44.850.000
3	24.000.000	0,58	13.920.000
4	102.000.000	0,48	48.960.000
5	98.400.000	0,40	39.360.000
Jumlah			161.240.000

$$\begin{aligned}
 \text{NPV} &= \text{Total Kas bersih} - \text{investasi} \\
 &= 161.240.000 - 10.000.000 \\
 &= 151.240.000
 \end{aligned}$$

C. Internal Rate of Return

Tahun	Kas Bersih	Bunga 42%		Bunga 43%	
		DF	PV Kas Bersih 1	DF	PV Kas Bersih 2
1	5.000.000	0,704	3.520.000	0,699	3.495.000
2	65.000.000	0,495	32.175.000	0,489	31.785.000
3	24.000.000	0,349	8.376.000	0,342	8.208.000
4	102.000.000	0,246	25.092.000	0,240	24.480.000
5	98.400.000	0,173	17.023.200	0,167	16.432.800
Total Kas Bersih			86.186.200		84.400.800
Total Investasi			10.000.000		10.000.000
NPV		positif	76.186.200	positif	74.400.800

$$\begin{aligned}
 \text{IRR} &= 21 + (\text{pv kas bersih bunga 1} / (\text{pv kas bersih 1} - \text{pv kas bersih 2})) \times (42\% - 43) \\
 &= 21 + (76.186.200 / (76.186.200 - 74.400.800)) \times (1\%) \\
 &= 21 + (42,67) \times (1\%) \\
 &= \mathbf{63,67}
 \end{aligned}$$

D. Profitability Index

$$\begin{aligned}
 \text{PI} &= (\text{PV Cash in flow} / \text{PV Cash out flow}) \times 100\% \\
 \text{PI} &= (161.240.000 / 10.000.000) \times 100\% \\
 \text{PI} &= 16,12
 \end{aligned}$$

Lampiran 6. Daftar Riwayat Hidup

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

Nama Lengkap : Ainun Tartila
No. KTP : 1205195410010001
Tempat, Tanggal Lahir : Medan, 14 Oktober 2001
Agama : Islam
No. Handphone : 085289598215
Alamat : Perumahan Puri Lestari Blok G19/6B, RT. 007/016, Ds.
Sukajaya, Kec. Cibitung, Kab. Bekasi
Email : ainuntartilaaa@gmail.com

Pendidikan Formal

2007 – 2013 : SDN 3 Langkat
2013 – 2016 : MTs Hasanah Fathimiyah
2016 – 2019 : SMKN 2 Cikarang Barat
2019 – Sekarang : Program Studi Manajemen, STIE GICI Business School

Pengalaman Kerja

2020 – 2021 : Operator Produksi PT Casuarina Harnessindo
2023 – Sekarang : Crew Mixue Sukadanau

Lampiran 7. Surat Keterangan Perizinan Perusahaan

SURAT KETERANGAN

Bahwa yang bertanda tangan dibawah ini, pemilik UD Sinar Terang yang beralamat di Kp. Kebon Kopi . Dengan ini menyatakan

Nama : Ainun Tartila

NIM : 2411907337

Asal Sekolah : STIE GICI Business School

Adalah benar yang bersangkutan telah melakukan penelitian dan observasi di pabrik UD Sinar Terang Cibarusah dengan skripsi yang berjudul “Analisis Kelayakan Pengembangan Usaha Tempe di UD Sinar Terang Cibarusah” yang berlangsung dari tanggal 15 Februari s.d. 15 Mei 2023.

Kami mengucapkan terimakasih atas kerjasamanya selama yang bersangkutan melakukan penelitian di pabrik UD Sinar Terang.

Bekasi, 15 Mei 2023

Pemilik UD Sinar terang

H. Karyudi

Lampiran 8. Kartu Bimbingan



Jl. Raya Citayam No.123
RT. 01, Jl Permata Depok Regency
Kel. Pd. Jaya, Kec. Cipayung, Kota Depok
Telp. 021 – 77278094 Fax. 08111408068

KARTU BIMBINGAN

NAMA : Ainun Tartila
NIM : 2411907337
JURUSAN : Manajemen
JENJANG STUDI : Strata Satu (S-1)
JUDUL KARYA AKHIR : Analisis Kelayakan Pengembangan Usaha Tempe di UD Sinar Terang Cibusrah

NAMA PEMBIMBING : Judianto Tjahjo Nugroho, ST, MM
PERIODE BIMBINGAN : 13 Februari - 30 Juli 2023

NO	TANGGAL	TOPIK BAHASAN	TANDA TANGAN PEMBIMBING	TANDA TANGAN MAHASISWA
1	15 Feb 2023	Pembahasan mengenai alasan mengambil judul skripsi		
2	22 Feb 2023	Pembahasan latar belakang penelitian		
3	1 Maret 2023	Pengajuan bab I		
4	8 Maret 2023	Revisi bab I		
5	15 Maret 2023	Pengajuan bab II		
6	22 Maret 2023	Revisi bab II		
7	29 Maret 2023	Pengajuan bab III		
8	5 April 2023	Revisi bab III		
9	11 April 2023	Pemantapan bab I - III		
10	9 Mei 2023	Pengajuan bab IV		
11	16 Mei 2023	Revisi bab IV		
12	23 Mei 2023	Pengajuan bab V		
13	30 Mei 2023	Revisi bab V		
14	12 Juni 2023	Persiapan ppt Skripsi		
15	23 Juli 2023	Pemantapan Skripsi		

Depok, 13 Februari 2023
STIE "GICI"

Altatit Dianawati, S.Si, MM
Ketua Jurusan

Lampiran 9. Dokumentasi Industri Tempe UD Sinar Terang Cibusah



Gambar UD Sinar Terang Cibusah



Gambar Tenaga Produksi melakukan Produksi Tempe (1)



Gambar Tenaga Produksi melakukan Produksi Tempe (2)