

## **BAB II**

### **TINJAUAN PUSTAKA**

#### **2.1.Landasan Teori**

##### **2.1.1. Studi Kelayakan Bisnis**

Studi Kelayakan adalah mengkaji secara komperatif dan mendalam mengenai kelayakan suatu usaha (Johan Suwinto, dalam Hirarki, 2019:78). Apakah suatu bisnis dapat berjalan dapat dinilai dengan membandingkan factor-faktor ekonomi yang melekat pada bisnis atau bisnis baru tersebut dengan keuntungan atau pendapatan yang diterima dari bisnis tersebut. Meneliti dengan cermat data dan informasi yang ada, kemudian menggunakan metode tertentu untuk mengukur, menghitung, dan menganalisis hasil penelitian. Penelitian ini fokus pada bisnis yang akan dijalankan dengan skala tertentu, dengan tujuan untuk mencapai hasil penelitian yang maksimal.

Kelayakan adalah penelitian secara mendalam untuk mengetahui apakah usaha yang akan dijalankan akan memberikan manfaat yang lebih besar di bandingkan biaya yang akan dikeluarkan. Layak berarti akan memberikan keuntungan kepada perusahaan yang menjalankan tetapi juga bagi investor, kreditor dan masyarakat luas (Adnyana, 2020:5). Kelayakan suatu usaha dapat dilihat dari berbagai aspek untuk dikatakan layak harus memiliki suatu standar nilai tertentu.

Bisnis adalah usaha yang dijalankan yang tujuan utama untuk memperoleh keuntungan finansial. Keuntungan yang diperoleh bukan bersifat finansial melainkan non finansial. Dengan melakukan studi kelayakan bisnis akan dapat memberikan gambaran apakah usaha yang diteliti layak dilakukan (Adnyana, 2020:5).

Dari pernyataan tersebut, dapat penulis simpulkan bahwa studi kelayakan bisnis adalah sutau studi yang mempelajari atau menganalisis kelayakan suatu usaha dengan melihat seluruh kegiatan yang dikelola untuk menghasilkan suatu jawaban terhadap tujuan yang diinginkan dalam pendirian usaha baru ataupun pengembangan usaha yang pada akhirnya terfokus untuk mendapatkan keuntungan.

##### **2.1.2. Tujuan Studi Kelayakan Bisnis**

Tujuan studi kelayakan bisnis perlu dilakukan sebelum menjalankan suatu usaha atau proyek menurut Kasmir dan Jakfar dalam Putri dan Putera (2020:5) :

1. Menghindari resiko kerugian

Resiko Kerugian tidak dapat dipastikan di masa yang akan datang, oleh karena itu studi kelayakan bisnis memperkecil resiko yang dapat dikendalikan maupun yang tidak dapat dikendalikan.

2. Memudahkan Perencanaan

Meliputi jumlah modal yang dibutuhkan, kapan usaha akan dijalankan, dimana dan siapa yang akan melaksanakan usaha, berapa besar keuntungan yang akan diperoleh, dan bagaimana cara mengawasi apabila terjadi penyimpangan.

3. Memudahkan Pelaksanaan Pekerjaan

Rencana yang sudah tersusun sistematis akan memudahkan pelaksanaan kegiatan usaha dan menjadi pedoman bagi pelaku usaha agar tujuan usaha dapat tercapai.

4. Memudahkan Pengawasan

Proyek sesuai rencana dan lebih mudah untuk memantau operasional bisnis

5. Memudahkan Pengendalian

Kegiatan pengawasan akan dapat dengan mudah mengetahui apakah terjadinya penyimpangan atau tidak.

### **2.1.3. Faktor-Faktor Yang Menyebabkan Kegagalan Usaha**

Menurut Adnyana (2020:6) Faktor-faktor yang menyebabkan usaha terhadap hasil yang dicapai meskipun telah dilakukan studi dan perhitungan secara benar dan sempurna adalah sebagai berikut :

1. Ketidaklengkapan Data dan Informasi

Pelaksanaan penelitian data dan informasi yang disajikan kurang lengkap, oleh karena itu yang seharusnya menjadi penilaian data yang disediakan tidak dapat dipercaya atau palsu.

2. Ketidaktelitian

Ketidaktelitian dapat menyebabkan kegagalan dalam meneliti dokumen yang ada. Oleh karena itu studi kelayakan bisnis perlu melatih tenaga yang benar-benar ahli dibidangnya karena factor penelitian ini menjadi jaminan.

3. Kesalahan Perhitungan.

Kesalahan dapat diakibatkan dalam melakukan perhitungan penggunaan rumus atau cara menghitung sehingga hasil yang dikeluarkan tidak akurat.

4. Pelaksanaan Pekerjaan Salah.

Jika pelaksana di lokasi tidak melaksanakan proyek dengan benar, atau tidak mengikuti pedoman yang telah ditetapkan kemungkinan besar usaha tersebut akan gagal.

5. Kondisi Lingkungan

Adanya unsur-unsur yang terjadi yang tidak dapat dikendalikan. Ketika melakukan penelitian dan pengukuran telah dilakukan dengan tepat dan benar.

6. Unsur Sengaja

Kesalahan tersebut disengaja dan tidak memenuhi syarat faktanya, hal itu disebabkan oleh berbagai alasan.

#### **2.1.4. Pihak-Pihak Yang Memerlukan Studi Kelayakan Bisnis**

Purwana dan Hidayat, dalam Putri dan Putera (2020:8) mengelompokkan pihak-pihak yang memerlukan studi kelayakan bisnis diantaranya :

1. Pemilik Usaha

Pemilik usaha tertarik dengan analisis studi kelayakan bisnis. Pemiliknya tidak ingin mengalami kerugian dengan dana yang telah ditanamkan. Oleh karena pemilik harus mempelajari hasil studi kelayakan untuk menentukan apakah keputusan investasinya akan membawa keuntungan.

2. Manajemen

Hasil Studi kelayakan usaha menjadi indikator kinerja kegiatan pengolahan perusahaan. Melihat kinerja dari hasil dan membuat kinerja manajemen terlihat.

3. Kreditor

Bisnis memperoleh pembiayaan melalui pinjaman dari bank atau lembaga lain, pihak perbankan akan melakukan studi kelayakan terlebih dahulu secara mendalam sebelum pinjaman diberikan kepada pihak peminjam.

4. Masyarakat Luas

Masyarakat luas memberikan manfaat seperti kesempatan kerja yang akan diberikan dengan adanya usaha akan menyediakan sarana dan prasarana seperti tersedianya fasilitas umum

5. Pemerintah

Pentingnya studi kelayakan usaha bagi pemerintah adalah untuk memastikan apakah usaha yang dijalankan akan membawa manfaat bagi perekonomian.

## 2.2. Aspek-Aspek Studi Kelayakan Bisnis

### 2.2.1. Aspek Pasar dan Pemasaran

Pasar dapat diartikan sebagai himpunan pembeli nyata dan pembeli potensial atas produk. Pasar nyata adalah konsumen yang memiliki minat, pendapatan dan akses atas produk atau jasa tertentu (Purwana dan Hidayat dalam Putri dan Putera, 2020:9). Pasar merupakan tempat di mana kekuatan permintaan dan penawaran saling bertemu untuk membentuk suatu harga atau kumpulan manusia yang menginginkan kepuasan, memiliki uang, dan mempunyai kemauan untuk membelanjakan uangnya (Umar, dalam Putri dan Putera, 2020:10). Faktor-faktor yang mempengaruhi permintaan barang atau jasa antara lain sebagai berikut :

1. Harga produk itu sendiri
2. Harga produk lain yang berhubungan dengan produk itu sendiri
3. Pendapatan
4. Selera
5. Populasi

Penawaran adalah jumlah suatu barang atau jasa yang ditawarkan produsen pada harga yang berbeda tingkat harga pada waktu tertentu. Faktor-faktor yang mempengaruhi barang atau jasa antara lain sebagai berikut :

1. Harga produk itu sendiri
2. Harga produk lain yang hubungan dengan produk itu sendiri
3. Teknologi
4. Harga input (ongkos produksi)
5. Tujuan perusahaan

Salah satu unsur dalam strategi pemasaran adalah bauran pemasaran yang merupakan strategi yang dijalankan perusahaan yang berkaitan dengan penentuan, bagaimana perusahaan menyajikan penawaran produk pada satu segmen tertentu. Dalam hal ini *marketing mix* harus ditunjukkan agar dapat membantu konsumen untuk menetapkan keputusan pembelian. *Marketing mix* terdiri dari empat unsur atau variabel yaitu :

1. Produk (*Product*)

Produk adalah sesuatu yang dapat memenuhi kebutuhan dan keinginan konsumen, kepuasan konsumen tidak hanya mengacu pada bentuk fisik produk, melainkan satu paket kepuasan yang didapat dari pembelian produk. Kepuasan tersebut

merupakan akumulasi kepuasan fisik, psikis, simbolis, dan pelayanan yang diberikan oleh produsen.

2. Harga (*Price*)

Harga adalah sejumlah uang yang diserahkan dalam pertukaran untuk mendapatkan suatu barang atau jasa. Unsur-unsur di dalamnya mencakup daftar harga, potongan, bonus, jangka waktu pembayaran, atau kredit. Harga suatu produk atau jasa ditentukan dari besarnya pengorbanan yang dilakukan untuk menghasilkan jasa tersebut dan laba atau keuntungan yang diharapkan.

3. Saluran Distribusi (*Place*)

Penentuan lokasi sarana dan prasarana pendukung menjadi sangat penting, sehingga konsumen dapat dengan mudah menjangkau setiap lokasi yang ada. Oleh karena itu sarana dan prasarana harus memberikan rasa yang nyaman dan aman kepada seluruh konsumennya.

4. Promosi (*Promotion*)

Promosi adalah kombinasi dari periklanan, *personal selling*, dan alat promosi lainnya rencanakan untuk mencapai tujuan rencana penjualan. Oleh karena itu terkait dengan berbagai usaha, memberikan informasi kepada pasar tentang produk/jasa yang dijual.

### **2.2.2. Aspek Teknis Dan Teknologi**

Aspek teknis dan teknologi menganalisis kesiapan dan ketersediaan teknologi yang diperlukan untuk menjalankan bisnis dan apakah rencana bisnis dapat dilaksanakan dengan benar (Adnyana, 2020:70). Analisis secara teknis mempertimbangkan sarana-prasarana pemasaran dan penyimpanan yang diperlukan untuk mendukung implementasi proyek serta pengujian sistem pemrosesan yang diperlukan. Aspek teknis harus memperhatikan proses produksi, pemilihan alat, mesin, dan bahan pabrik. Pemilihan teknologi, luas produksi, pemilihan lokasi, dan tata letak pabrik (Kasmir dan Jakfat dalam Hosaini, Hartoto dkk, 2021:25). Penelitian untuk menentukan lokasi memiliki berbagai pertimbangan yang harus dibuat agar tidak terjadi kesalahan (Jumingan dalam Hirarki, 2019:79).

Dalam menentukan lokasi perusahaan perlu diperhatikan factor-faktor yang mempengaruhi besarnya biaya produksi dan biaya distribusi dan barang-barang atau jasa-jasa yang dihasilkan sehingga biaya-biaya dapat menjadi kecil. Penentuan lokasi suatu perusahaan yang tepat sebagai berikut :

1. Kemampuan melayani konsumen dengan memuaskan
2. Mendapatkan bahan-bahan mentah yang cukup dan kontinu dengan harga yang layak atau memuaskan
3. Mendapatkan tenaga buruh yang cukup
4. Memungkinkan diadakannya perluas pabrik di kemudian hari

Dalam memilih jenis teknologi dan peralatan yang akan digunakan, ada beberapa kriteria yang perlu dipertimbangkan, yaitu sebagai berikut :

1. Keakuratan jenis teknologi yang dipilih dan bahan baku yang digunakan
- Keberhasilan penggunaan jenis teknologi
2. Keberhasilan penggunaan teknologi tersebut
3. Pengetahuan dan kemampuan penduduk (angkatan kerja)
4. Pertimbangan adanya teknologi lanjutan (aus dan keusangan).

### **2.2.3. Aspek Sumber Daya Manusia**

Manajemen sumber daya manusia adalah ilmu dan seni mengelola hubungan dan peran karyawan agar dapat secara efektif dan efisien membantu mencapai tujuan perusahaan, Karyawan dan masyarakat (Hasibuan dalam Irmayani, 2022:1). Manajemen sumber daya manusia melibatkan desain dan implementasi sistem perencanaan, Persiapan personel, pengembangan karyawan, manajemen karir, evaluasi pekerjaan, kompensasi karyawan dan kelancaran hubungan kerja (Simamora dalam Irmayani, 2022:2). Suatu ide bisnis disebut layak berdasarkan aspek sumber daya manusia jika memiliki kesiapan tenaga kerja untuk menjalankan bisnis dan bisnis tersebut dapat dibangun sesuai waktu yang telah diprediksi (Suliyanto dalam Kristian dan Indrawan, 2019:384).

Rekrutmen adalah suatu proses untuk mencari calon atau kandidat karyawan, untuk memenuhi kebutuhan SDM perusahaan, diperlukan analisis jabatan untuk membuat deskripsi pekerjaan dan juga spesifikasi pekerjaan. Seleksi tenaga kerja adalah proses mencari tenaga kerja yang sesuai dari sekian banyak calon yang ada.

Pengembangan dan evaluasi karyawan merupakan tenaga kerja yang bekerja pada perusahaan harus menguasai pekerjaan yang menjadi tugas dan tanggung jawab. Oleh karena hal ini memerlukan pembekalan agar pegawai yang ada dapat menguasai bidangnya dan meningkatkan kinerja yang ada. Kompensasi dan Perlindungan Karyawan Ini adalah penghargaan yang diberikan oleh suatu organisasi atau

perusahaan kepada karyawan atas kontribusi kerja rutin mereka. Remunerasi disesuaikan dengan kondisi pasar kerja yang ada di lingkungan eksternal.

#### **2.2.4. Aspek Hukum**

Aspek hukum merupakan ketentuan hukum yang harus dipenuhi sebelum akan menjalankan sebuah usaha (Suliyanto dalam Hirarki, 2019:79). Dari segi hukum, tinjau persyaratan hukum yang harus dipenuhi sebelum menjalankan usaha dan apakah ada otonomi Daerah menyebabkan peraturan hukum dan perizinan berbeda antara satu daerah dengan daerah lainnya. Oleh karena itu, mengenai persyaratan hukum dan izin Investasi merupakan suatu hal yang sangat penting bagi setiap daerah.

Analisis aspek hukum pada studi kelayakan bisnis memiliki tujuan-tujuan sebagai berikut :

1. Menganalisis legalitas usaha yang dijalankan.
2. Menganalisis ketepatan badan hukum dengan ide bisnis yang akan dilaksanakan.
3. Menganalisis kemampuan usaha yang diusulkan untuk memenuhi persyaratan perizinan.
4. Menganalisis jaminan-jaminan yang bisa disediakan jika bisnis akan dibiayai dengan pinjaman.

Pelaku bisnis harus mempunyai wadah atau tempat usaha agar kegiatan bisnis dapat dipercaya oleh masyarakat dan mitra berbisnis. Usaha yang suatu Suatu tindakan, tingkah laku atau kegiatan yang dilakukan oleh seorang pengusaha dalam suatu bidang ekonomi dengan tujuan memperoleh keuntungan atau keuntungan. Salah satu bentuk badan usaha yang umum dikenal dalam masyarakat di antara lain :

##### **1. Firma (FA)**

Persekutuan firma (FA) dalam pasal 16 KUHD didefinisikan sebagai Setiap perkumpulan dibentuk dengan tujuan menjalankan suatu perusahaan dengan nama yang sama. Dalam menyelesaikan segala permasalahan baik yang menyangkut hubungan internal maupun eksternal, keputusan diambil dengan musyawarah dan mufakat, dalam firma tanggung jawab pribadi bersifat untuk keseluruhan.

##### **2. Persekutuan Komanditer (CV)**

CV adalah persekutuan firma yang mempunyai satu atau beberapa orang sekutu secara tanggung menanggung bertanggung jawab untuk seluruhnya pada satu pihak atau pihak lain. Persekutuan komanditer sekutu ada dua macam, ada pula

yang disebut sekutu bekerja, yaitu seorang sekutu berperan sebagai pengelola persekutuan dan sekutunya tidak bekerja.

### 3. Perseroan Terbatas (PT)

Perseroan Terbatas (PT) adalah suatu badan hukum persekutuan modal yang didirikan berdasarkan suatu perjanjian, modal terdapatnya adalah seluruh saham dan memenuhi persyaratan undang-undang untuk menjalankan kegiatan usaha. 33 Pemegang saham akan menerima bagian dari keuntungan yang disebut dividen, yang besarnya ditentukan oleh besarnya keuntungan yang diperoleh LLC.

#### **2.2.5. Aspek Keuangan**

Aspek keuangan dari pekerjaannya adalah menentukan perkiraan pendanaan dan arus kas untuk proyek bisnis, menentukan rencana investasi melalui perhitungan biaya dan manfaat yang diharapkan dengan membandingkan antara pengeluaran dan pendapatan, seperti ketersediaan dana, biaya modal awal, dan kemampuan membayar kembali proyek dana ini dalam jangka waktu tertentu (Adnyana, 2020:91).

Aspek keuangan bertujuan pahami proyeksi pendanaan dan arus kas suatu proyek bisnis agar Anda dapat memahaminya (Umar dalam Hosaini, Hartoko dkk, 2021:28). Suatu ide bisnis disebut layak berdasarkan aspek keuangan jika sumber dana untuk membiayai ide bisnis tersebut tersedia serta bisnis tersebut mampu memberikan tingkat pengembalian yang menguntungkan dengan berdasarkan asumsi-asumsi yang logis (Suliyanto dalam Kristian dan Indrawan, 2019:384)

Kebutuhan dana dapat dibedakan berdasarkan peruntukannya, yaitu kebutuhan dana untuk aktiva tetap dan kebutuhan dana untuk modal kerja. Dalam hal ini aktiva tetap dapat dibedakan ke dalam dua jenis yaitu sebagai berikut :

1. Aktiva tetap berwujud
  - a. Tanah dan pengembangan lokasi
  - b. Bangunan dan perlengkapan
  - c. Pabrik dan mesin
  - d. Aktiva tetap lainnya, seperti perlengkapan angkutan
2. Aktiva tetap tidak berwujud
  - a. Aktiva tidak berwujud, seperti paten, lisensi, pembayaran untuk teknologi
  - b. Biaya pendahuluan, seperti biaya untuk penyiapan pembuatan laporan studi kelayakan dan survei pasar.

- c. Biaya sebelum operasi, seperti penarikan tenaga kerja, biaya latihan, beban bunga, dan biaya selama produksi percobaan.

Dana tersebut dapat diperoleh dari berbagai sumber dana yang ada seperti dari modal sendiri atau dana modal pinjaman atau keduanya tergantung dari jumlah modal yang dibutuhkan dari kebijakan pemilik usaha. Modal dapat dibedakan dalam dua macam yaitu dana yang berasal dari sumber internal dan dana dari sumber eksternal.

1. Sumber Internal

Modal internal mengacu pada modal atau dana yang dibentuk atau dihasilkan dalam suatu perusahaan. Dengan adanya dana yang berasal dari dalam perusahaan dana yang tersedia sebagian besar telah memenuhi kebutuhan dana perusahaan dan biaya pemakaian relatif murah.

2. Sumber Eksternal

Modal yang berasal dari sumber eksternal adalah sumber yang berasal dari luar perusahaan. Perusahaan menggunakan sumber dana eksternal karena jumlah dana yang digunakan tidak terbatas, dapat dicari dari berbagai sumber, dan dapat bersifat fleksibel.

Dalam menganalisis kelayakan aspek keuangan pengembangan usaha, ada beberapa alat atau metode analisis keuangan yang dapat digunakan, metode-metode tersebut antara lain metode pengembalian investasi, metode penyesuaian nilai sekarang (*Net Present Value*), metode indeks keuntungan (*Profitability Index*), dan metode tingkat balikan internal (*Internal Rate Of Return*).

1. Metode Pengembalian Investasi

Metode pengembalian investasi adalah metode menganalisis kelayakan suatu investasi dengan cara menjumlahkan segala sesuatu yang dihasilkan selama periode tertentu dibandingkan dengan modal atau investasi awal.

2. Metode Nilai Sekarang (*Net Present Value*)

Metode nilai sekarang (*Net Present Value*) adalah metode analisis keuangan yang memasukkan nilai waktu uang karena nilai uang meningkat seiring berjalannya waktu.

3. Metode Indeks Keuntungan (*Profitability Index*)

Metode Indeks Keuntungan (*Profitability Index*) adalah metode yang menggunakan rasio atau perbandingan antara jumlah nilai sekarang arus kas dan pengeluaran dan awal suatu proyek selama umur ekonomisnya.

#### 4. Metode Tingkat Balik Internal (*Internal Rate Of Return*)

Metode Tingkat Balik Internal (*Internal Rate Of Return*) merupakan metode yang digunakan perluasan dari metode nilai sekarang untuk mengevaluasi kelayakan suatu proyek.

### 1.3. Penelitian Terdahulu

Penelitian terdahulu menjadi suatu acuan penulis dalam melakukan penelitian sehingga penulis dapat memperkaya teori yang digunakan dalam mengkaji penelitian yang dilakukan. Berikut beberapa refrensi penelitian sebelumnya terkait dengan penelitian Bengkel Motor, Sebagai berikut :

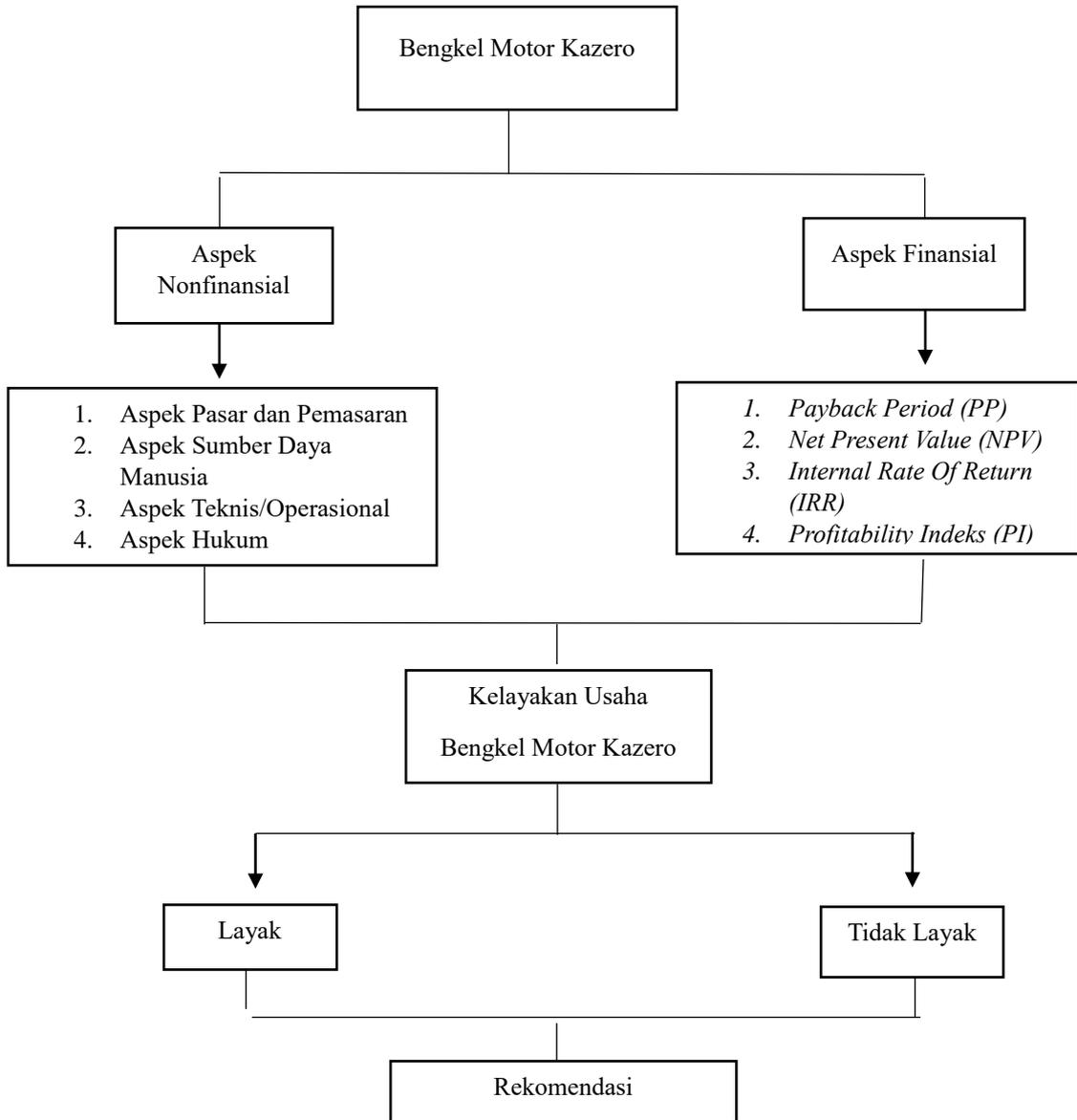
**Tabel 2.1. Penelitian Terdahulu**

<b>Nama Peneliti</b>	<b>Judul Peneliti</b>	<b>Hasil Penelitian</b>
Annisa Muliarahmah (2022)	Analisis Studi Kelayakan Bisnis Home Cleaning Service Studi Kasus : PT Mazaya Cleaning Solutions	<ul style="list-style-type: none"><li>- Berdasarkan aspek finansial menunjukkan bahwa payback period selama 0,5 tahun atau 5 bulan</li><li>- <i>Net Present Value</i> sebesar Rp. 1.454.636.853, <i>Internal Rate of Return</i> sebesar 35%</li><li>- <i>Profitability Index</i> sebesar 8,3.</li><li>- Menunjukkan bahwa usaha Home Cleaning Service Studi Kasus Pt Mazaya Cleaning Solutions layak dan memenuhi kriteria investasi.</li></ul>
Aldy Yusrizal Fauzi (2022)	Studi Kelayakan Bisnis Pamienke Jaya Motor	<ul style="list-style-type: none"><li>- Berdasarkan aspek keuangan menunjukkan NPV sebesar Rp. 25,316,534,26 dan dinyatakan layak karena bernilai positif</li><li>- IRR sebesar 14,16% dan dinyatakan layak karena lebih dari 1%</li><li>- PI Layak dengan angka 1,83 dan <i>payback period</i> selama 3 tahun 5 bulan</li></ul>
Farid Hauzan Suda (2022)	Studi Kelayakan Bisnis Usaha Air Minum Isi Ulang Depot Ubay Fahmy	<ul style="list-style-type: none"><li>- Berdasarkan aspek keuangan nilai ROI 203,8%.</li><li>- Nilai IRR yang mencapai 203,8% menunjukkan layak</li><li>- nilai modal yang menghasilkan keuntungan hingga 203,8%.</li><li>- Nilai <i>Net Present Value</i> (NPV) adalah positif dengan nilai sebesar Rp. 73.650.000.</li><li>- Nilai PP 0,58 tahun sedangkan BEP sebesar 2,928</li></ul>

Sumber : Kampus Terkait (2024)

#### 1.4. Kerangka Berpikir

Kerangka berpikir dapat berbentuk uraian kualitatif, model sistematis, diagram atau persamaan yang langsung berkaitan dengan bidang ilmu yang diteliti. Di bawah ini adalah gambaran kerangka berpikir yang digunakan peneliti ini.



**Gambar 2.1 Kerangka Berpikir**