

BAB II

KAJIAN PUSTAKA

Bab ini menyajikan landasan teoretis yang menjadi dasar dalam penelitian Evaluasi Kelayakan Bisnis Ayam Penyet Sambal Ijo Legend Di Kecamatan Setiabudi Jakarta Selatan. Pembahasan mencakup konsep dasar evaluasi Kelayakan bisnis, aspek-aspek yang dinilai, kerangka teori mengenai kriteria investasi keuangan, tinjauan mengenai Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM), serta penelitian terdahulu yang relevan dan kerangka pemikiran penelitian.

2.1 Landasan Teori

2.1.1 Evaluasi Kelayakan Bisnis

Evaluasi kelayakan bisnis adalah suatu proses analisis yang dilakukan secara sistematis dan objektif untuk menilai apakah suatu usaha yang sedang berjalan layak untuk dilanjutkan, ditingkatkan, atau bahkan dihentikan. Fokus dari evaluasi ini bukan pada perencanaan awal usaha (seperti dalam studi kelayakan), melainkan pada penilaian terhadap kinerja aktual usaha yang telah dijalankan dalam kurun waktu tertentu. Evaluasi dilakukan dengan tujuan untuk mengetahui efisiensi dan efektivitas dari penggunaan sumber daya yang ada, serta untuk menentukan strategi bisnis ke depan.

Menurut Kasmir (2022), evaluasi kelayakan bisnis adalah suatu upaya penilaian berkelanjutan terhadap kegiatan usaha berdasarkan indikator finansial dan operasional yang nyata untuk mengetahui tingkat keberlanjutan usaha tersebut. Evaluasi ini dapat menjadi alat pengambilan keputusan yang krusial bagi pelaku usaha, terutama dalam kondisi ketidakpastian pasar dan perubahan lingkungan bisnis yang cepat.

Berbeda dari studi kelayakan bisnis yang dilakukan sebelum usaha dijalankan dan bersifat prediktif, evaluasi kelayakan bisnis bersifat retrospektif (melihat ke belakang) sekaligus prospektif (untuk menentukan arah ke depan). Dengan kata lain, data dan informasi yang digunakan dalam evaluasi ini bersumber

dari laporan keuangan aktual, catatan produksi, penjualan, serta kondisi pasar yang sedang dihadapi.

Sementara menurut Astuti (2021) dalam Jurnal Ekonomi dan Manajemen (Universitas Negeri Malang): “Evaluasi kelayakan bisnis menjadi alat penting dalam meminimalkan risiko investasi dan meningkatkan keyakinan investor terhadap potensi keberhasilan usaha.”

Tujuan Evaluasi Kelayakan Bisnis:

- Menilai potensi keuntungan dan risiko
- Memberikan dasar pengambilan keputusan investasi
- Mengoptimalkan penggunaan sumber daya
- Mengetahui kebutuhan modal dan strategi pelaksanaan

Evaluasi kelayakan bisnis sangat penting, terutama bagi UMKM, untuk memastikan bahwa setiap aspek usaha dapat berjalan efisien dan menghasilkan laba. Dengan pertimbangan risiko, perubahan pasar, dan keterbatasan sumber daya, evaluasi ini berfungsi sebagai alat navigasi dalam perencanaan usaha yang rasional dan berkelanjutan.

Dalam sebuah evaluasi kelayakan bisnis, aspek keuangan memegang peranan sentral sebagai tolok ukur kuantitatif untuk menilai profitabilitas dan viabilitas sebuah proyek investasi. Evaluasi pada aspek ini tidak hanya berfokus pada kebutuhan modal, tetapi juga pada kemampuan proyek untuk menghasilkan pengembalian yang sepadan dengan risiko yang ditanggung. Menurut Kasmir dan Jakfar (2021), analisis mendalam terhadap biaya investasi, modal kerja, serta proyeksi arus kas menjadi landasan utama untuk menentukan apakah sebuah bisnis layak secara finansial.

Menurut Kasmir (2022), evaluasi kelayakan bisnis mencakup kajian terhadap arus kas, potensi pendapatan, struktur biaya, dan rasio-rasio keuangan yang penting untuk memastikan keberlangsungan usaha.

Berbeda dari studi kelayakan bisnis yang dilakukan sebelum usaha dijalankan, evaluasi kelayakan berfokus pada penilaian terhadap usaha yang sudah

berjalan, guna menentukan apakah layak dipertahankan, diperluas, atau diubah strategi operasionalnya.

2.1.2 Tujuan Evaluasi Kelayakan Bisnis

Tujuan utama dari evaluasi kelayakan bisnis adalah untuk meminimalkan risiko kerugian dan memastikan bahwa sumber daya yang tersedia digunakan secara efektif. Menurut Kasmir dan Jakfar (2021), tujuan dari studi kelayakan bisnis meliputi:

1. Menghindari risiko kerugian: Dengan melakukan analisis yang mendalam, potensi risiko dapat diidentifikasi dan diminimalkan.
2. Memudahkan perencanaan: Memberikan panduan dalam menyusun rencana bisnis yang komprehensif.
3. Memudahkan pelaksanaan pekerjaan: Dengan perencanaan yang baik, implementasi bisnis dapat berjalan lebih lancar.
4. Memudahkan pengawasan: Memungkinkan pemantauan yang efektif terhadap pelaksanaan bisnis.
5. Memudahkan pengendalian: Memastikan bahwa bisnis tetap pada jalur yang benar sesuai dengan rencana yang telah ditetapkan.

2.1.3 Tahapan Evaluasi Kelayakan Bisnis

Evaluasi kelayakan bisnis merupakan proses yang melibatkan beberapa tahapan sistematis untuk menilai apakah suatu usaha yang telah berjalan masih dapat dipertahankan dan dikembangkan secara menguntungkan. Tahapan ini bertujuan untuk mengumpulkan data yang relevan, mengolahnya menjadi informasi keuangan yang bermakna, dan melakukan analisis terhadap berbagai indikator kelayakan.

Menurut Hery (2021), pendekatan sistematis dalam evaluasi bisnis membantu menghasilkan keputusan yang berbasis data dan mengurangi potensi kesalahan manajerial dalam mengambil kebijakan usaha.

Menurut Suliyanto (2021), tahapan dalam evaluasi kelayakan bisnis meliputi:

1. Penemuan ide bisnis: Mengidentifikasi peluang bisnis yang potensial.
2. Studi pendahuluan: Melakukan analisis awal terhadap ide bisnis.
3. Desain studi kelayakan: Menentukan aspek-aspek yang akan dianalisis dalam studi kelayakan.
4. Pengumpulan data: Mengumpulkan informasi yang relevan untuk analisis.
5. Analisis dan interpretasi data: Mengevaluasi data yang telah dikumpulkan untuk menilai kelayakan bisnis.
6. Pengambilan keputusan: Menentukan apakah bisnis layak untuk dilanjutkan atau tidak.
7. Penyusunan laporan: Menyusun dokumentasi lengkap mengenai hasil studi kelayakan.

Tahapan-tahapan yang umumnya digunakan dalam evaluasi kelayakan bisnis antara lain:

1. Identifikasi dan Pengumpulan Data Usaha

Tahap awal adalah mengumpulkan seluruh informasi terkait operasional usaha. Ini mencakup data keuangan (pendapatan, biaya, arus kas), aset tetap, modal kerja, laporan penjualan, dan informasi eksternal seperti kondisi pasar serta kompetitor. Data aktual digunakan sebagai dasar evaluasi agar hasil analisis mencerminkan kondisi usaha yang sebenarnya (Suliyanto, 2022).

2. Penyusunan Arus Kas Proyeksi

Arus kas proyeksi dibuat untuk periode tertentu, biasanya 3–5 tahun ke depan, berdasarkan tren data historis. Proyeksi ini mencerminkan estimasi pendapatan dan biaya di masa depan, dan menjadi dasar utama dalam perhitungan NPV, IRR, dan indikator kelayakan lainnya. Proyeksi harus mempertimbangkan perubahan harga bahan baku, inflasi, dan skala produksi.

3. Pemilihan Alat Evaluasi Keuangan

Pemilihan metode disesuaikan dengan tujuan evaluasi dan karakteristik usaha. Setiap metode memberikan sudut pandang berbeda dalam menilai kelayakan usaha.

Setelah arus kas disusun, digunakan alat evaluasi keuangan antara lain:

- a. *Net Present Value* (NPV)
 - b. *Internal Rate of Return* (IRR)
 - c. *Payback Period* (PP)
 - d. *Profitability Index* (PI)
4. Penentuan Tingkat Diskonto

Tingkat diskonto yang digunakan harus mencerminkan risiko usaha dan ekspektasi pengembalian modal. Sebagaimana dijelaskan sebelumnya, dalam konteks UMKM dapat digunakan skenario konservatif (10%) dan moderat (15%).

5. Perhitungan dan Analisis Sensitivitas

Setelah indikator keuangan dihitung, dilakukan analisis sensitivitas terhadap variabel kunci seperti harga jual, volume penjualan, atau biaya bahan baku. Analisis ini memberikan gambaran seberapa tangguh usaha terhadap perubahan eksternal.

6. Interpretasi Hasil dan Pengambilan Keputusan

Hasil perhitungan dan analisis kemudian diinterpretasikan secara menyeluruh untuk menentukan apakah usaha layak secara finansial. Jika indikator menunjukkan hasil yang positif dan konsisten, maka usaha dapat dikatakan layak. Sebaliknya, jika menunjukkan risiko tinggi dan hasil negatif, perlu strategi pembenahan atau pertimbangan penghentian usaha.

7. Penyusunan Rekomendasi Strategis

Tahap terakhir adalah merumuskan rekomendasi berdasarkan hasil evaluasi. Rekomendasi ini bisa berupa efisiensi operasional, pengendalian biaya, peningkatan kapasitas produksi, inovasi produk, atau strategi pemasaran baru.

Dengan mengikuti tahapan-tahapan di atas secara terstruktur, evaluasi kelayakan bisnis dapat dilakukan secara akurat dan membantu para pemangku kepentingan dalam mengambil keputusan yang bijak.

2.1.4 Pihak-Pihak Yang Memerlukan Evaluasi Kelayakan Bisnis

Evaluasi kelayakan bisnis tidak hanya menjadi kebutuhan bagi pemilik usaha saja, tetapi juga menjadi perhatian bagi berbagai pemangku kepentingan lainnya yang berkaitan langsung maupun tidak langsung dengan kelangsungan dan keberhasilan usaha. Evaluasi ini memberikan dasar objektif untuk pengambilan keputusan strategis, alokasi sumber daya, serta pemetaan risiko dan peluang dalam menjalankan usaha, khususnya bagi sektor Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM). Berikut adalah beberapa pihak yang sangat membutuhkan hasil evaluasi kelayakan bisnis antara lain:

1. Pemilik dan Manajer Usaha

Pemilik dan manajer usaha merupakan pihak pertama yang memerlukan evaluasi kelayakan bisnis untuk mengetahui sejauh mana usaha yang dikelola masih relevan, menguntungkan, dan layak untuk dilanjutkan atau dikembangkan. Dengan data keuangan aktual dan hasil evaluasi indikator seperti NPV, IRR, PP, dan PI, mereka dapat membuat keputusan strategis seperti ekspansi usaha, efisiensi biaya, atau bahkan diversifikasi produk.

2. Investor

Investor membutuhkan hasil evaluasi kelayakan untuk memastikan bahwa dana yang ditanamkan pada suatu usaha memiliki prospek pengembalian yang layak dan risiko yang dapat dikendalikan. Evaluasi yang komprehensif akan menjadi pertimbangan penting dalam menilai potensi investasi. Menurut Suliyanto (2022), indikator seperti NPV positif dan IRR di atas tingkat diskonto menjadi sinyal utama bagi investor bahwa proyek usaha layak untuk dibiayai.

3. Lembaga Keuangan dan Kreditur

Bank dan lembaga pembiayaan lainnya akan menggunakan hasil evaluasi kelayakan untuk menilai apakah pemohon pinjaman memiliki kemampuan

membayar kembali pinjaman (loan repayment capacity). Arus kas yang sehat, struktur modal yang efisien, dan proyeksi keuangan yang realistis akan meningkatkan kepercayaan kreditur untuk memberikan fasilitas pinjaman, terutama dalam skema pembiayaan UMKM seperti KUR.

4. Pemerintah dan Regulator

Pemerintah membutuhkan hasil evaluasi kelayakan usaha dalam rangka menyalurkan bantuan, subsidi, pelatihan, atau insentif pajak bagi UMKM yang memiliki prospek berkelanjutan. Selain itu, hasil evaluasi dapat menjadi dasar dalam penyusunan kebijakan publik yang berpihak kepada pengembangan sektor riil. Data evaluasi juga berguna dalam mengukur efektivitas program-program pemberdayaan ekonomi yang telah dijalankan.

5. Mitra Usaha dan Pemasok

Mitra bisnis, termasuk pemasok bahan baku, distributor, dan reseller, juga berkepentingan terhadap stabilitas usaha mitranya. Evaluasi kelayakan memberikan gambaran mengenai kemampuan usaha untuk memenuhi kontrak jangka panjang, menjaga kelancaran pasokan, serta membayar kewajiban tepat waktu.

6. Akademisi dan Peneliti

Bagi kalangan akademisi, hasil evaluasi kelayakan bisnis dapat menjadi bahan kajian empiris dalam pengembangan teori-teori manajemen keuangan, kewirausahaan, dan strategi bisnis. Penelitian berbasis data evaluasi aktual juga mendorong kontribusi nyata dunia pendidikan terhadap pengembangan sektor UMKM.

Dengan demikian, evaluasi kelayakan bukan hanya bermanfaat bagi pelaku usaha, tetapi juga menjadi alat penting dalam memperkuat ekosistem bisnis secara keseluruhan. Evaluasi ini membantu mendorong transparansi, akuntabilitas, dan keberlanjutan usaha.

Menurut Kasmir dan Jakfar (2021), pihak-pihak yang berkepentingan dalam studi kelayakan bisnis termasuk pemilik proyek, investor, kreditur, pemerintah, dan masyarakat sekitar.

2.1.5 Aspek-Aspek Evaluasi Kelayakan Bisnis

Aspek keuangan merupakan salah satu komponen kunci dalam evaluasi kelayakan bisnis. Analisis ini mencakup penilaian terhadap kebutuhan investasi, proyeksi arus kas, dan indikator finansial seperti Payback Period, Net Present Value (NPV), Internal Rate of Return (IRR), dan Profitability Index (PI). Menurut Kasmir dan Jakfar (2021), aspek keuangan menganalisis besarnya biaya investasi dan modal kerja serta tingkat pengembalian investasi dari bisnis yang akan dijalankan.

1. *Payback Period* (PP)

Payback Period adalah metode untuk mengukur berapa lama waktu yang dibutuhkan agar investasi awal dapat kembali dari arus kas yang dihasilkan setiap tahunnya. Semakin pendek periode ini, maka semakin cepat pula pengembalian investasi yang terjadi. Menurut Gitosudarmo (2022), metode ini sangat cocok untuk usaha kecil yang mengedepankan likuiditas dan pengembalian modal cepat.

2. *Net Present Value* (NPV)

NPV adalah selisih antara nilai sekarang (*present value*) dari arus kas masuk masa depan dengan nilai investasi awal. Bila NPV bernilai positif, proyek dianggap layak karena menghasilkan nilai tambah bagi investor. Sebaliknya, NPV negatif menunjukkan bahwa proyek tidak menguntungkan (Hery, 2021).

3. *Internal Rate of Return* (IRR)

IRR merupakan tingkat diskonto yang membuat NPV sama dengan nol. IRR menunjukkan tingkat pengembalian internal dari suatu investasi. Jika IRR lebih besar dari tingkat diskonto atau biaya modal, maka investasi dianggap layak (Kasmir, 2022).

4. *Profitability Index* (PI)

PI adalah rasio antara *present value* arus kas bersih dan investasi awal. PI lebih besar dari satu menunjukkan bahwa proyek menghasilkan manfaat finansial

yang lebih besar dibanding biaya investasi yang dikeluarkan (Syafurudin, 2021).

2.1.6 Tingkat Diskonto (*Discount Rate*)

Tingkat diskonto (*discount rate*) merupakan elemen krusial dalam evaluasi kelayakan finansial karena digunakan untuk menghitung nilai kini (*present value*) dari arus kas masa depan. Konsep ini didasarkan pada prinsip "*time value of money*", yaitu nilai uang saat ini lebih tinggi dibandingkan nilai uang di masa mendatang karena adanya peluang investasi dan risiko. Oleh karena itu, semua arus kas di masa depan perlu dikonversi ke nilai sekarang agar dapat diperbandingkan secara setara dengan investasi awal.

Secara umum, tingkat diskonto dapat didefinisikan sebagai tingkat pengembalian minimum yang diharapkan oleh investor dari suatu proyek investasi. Tingkat ini biasanya mencerminkan biaya modal, risiko usaha, dan kondisi makroekonomi seperti tingkat inflasi dan suku bunga pasar. Pemilihan tingkat diskonto yang tepat akan menentukan apakah suatu usaha layak secara finansial.

Tingkat diskonto atau *discount rate* merupakan persentase bunga yang digunakan untuk menghitung nilai sekarang (*present value*) dari arus kas masa depan dalam evaluasi kelayakan proyek investasi. Tujuannya adalah untuk menyesuaikan nilai uang terhadap waktu, karena nilai uang hari ini lebih berharga dibandingkan nilai yang sama di masa mendatang (Hery, 2021).

Dalam studi kelayakan finansial, pemilihan tingkat diskonto yang tepat sangat krusial. Tingkat ini biasanya mencerminkan: Biaya modal (*cost of capital*), ekspektasi minimum investor atas return, dan tingkat risiko proyek.

Menurut Kasmir (2022), tingkat diskonto untuk usaha kecil hingga menengah (UMKM) dapat didasarkan pada:

1. Suku bunga pinjaman komersial atau program pemerintah seperti Kredit Usaha Rakyat (KUR), yang berkisar antara 6%–9%.
2. Tambahan premi risiko (*risk premium*) untuk menyesuaikan risiko usaha UMKM, biasanya 2%–6% tergantung jenis usaha.

Dengan demikian, maka beberapa pendekatan yang digunakan dalam menentukan tingkat diskonto dalam konteks evaluasi usaha mikro dan kecil antara lain:

1. Suku Bunga Kredit Komersial dan Program KUR: Dalam praktik UMKM, suku bunga pinjaman melalui Kredit Usaha Rakyat (KUR) yang berkisar antara 6%–9% per tahun sering dijadikan acuan tingkat diskonto konservatif. Menurut Bank Indonesia (2023), rata-rata bunga pinjaman UMKM masih berada di bawah 10%.
2. *Cost of Capital* (Biaya Modal): Dalam pendekatan ini, tingkat diskonto ditentukan berdasarkan kombinasi antara biaya modal sendiri (*equity*) dan biaya pinjaman (*debt*). Hal ini disebut sebagai *Weighted Average Cost of Capital* (WACC). Menurut Riyanto (2020), WACC digunakan untuk mencerminkan keseluruhan biaya pendanaan perusahaan.
3. Ekspektasi Investor dan Risiko Usaha: Investor cenderung menggunakan tingkat diskonto lebih tinggi apabila risiko proyek dinilai tinggi. Untuk usaha kuliner seperti ayam penyet, risiko terkait ketergantungan terhadap bahan baku, persaingan harga, dan perubahan selera konsumen bisa mendorong tingkat diskonto hingga 12%–18% (Suliyanto, 2022).
4. Inflasi dan Ketidakpastian Ekonomi: Tingkat inflasi yang tinggi menurunkan daya beli uang di masa depan. Oleh karena itu, inflasi menjadi faktor penting yang harus dimasukkan dalam tingkat diskonto. Jika inflasi tahunan berada di angka 5%, maka tingkat diskonto riil (*real discount rate*) harus lebih tinggi untuk mempertahankan nilai investasi.

Dengan pertimbangan tersebut, dalam penelitian ini digunakan dua pendekatan diskonto:

- a. Tingkat diskonto 10% digunakan sebagai pendekatan konservatif dan realistis, mewakili biaya modal standar UMKM jika modal berasal dari pinjaman bunga rendah (KUR) atau dana pribadi dengan risiko rendah.

- b. Tingkat diskonto 15% digunakan sebagai skenario moderat-tinggi, menggambarkan ekspektasi return investor swasta atau kondisi usaha dengan tingkat risiko lebih besar, serta sebagai bagian dari analisis sensitivitas kelayakan finansial

Dengan menggunakan dua skenario tersebut, analisis menjadi lebih realistis dan mampu menggambarkan kelayakan usaha dalam dua kondisi ekstrem. Hasil evaluasi menggunakan kedua tingkat diskonto ini akan dibandingkan melalui indikator NPV, IRR, dan PI untuk menilai sensitivitas kelayakan usaha terhadap perubahan kondisi ekonomi dan ekspektasi return.

Penentuan tingkat diskonto yang tepat berperan besar dalam menilai akurasi dan objektivitas hasil evaluasi kelayakan finansial. Oleh sebab itu, pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini mengikuti praktik umum yang digunakan dalam UMKM serta mempertimbangkan referensi empiris dan teori ekonomi kontemporer.

2.1.7 Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keberhasilan Bisnis

Keberhasilan suatu bisnis dipengaruhi oleh berbagai faktor, termasuk:

1. Kualitas produk atau layanan: Menawarkan produk atau layanan yang memenuhi kebutuhan dan keinginan pelanggan.
2. Strategi pemasaran: Menggunakan teknik pemasaran yang efektif untuk menjangkau target pasar.
3. Manajemen yang efisien: Pengelolaan sumber daya yang optimal untuk mencapai tujuan bisnis.
4. Kondisi pasar: Memahami tren pasar dan menyesuaikan strategi bisnis sesuai dengan perubahan tersebut.
5. Inovasi: Kemampuan untuk beradaptasi dan berinovasi sesuai dengan perkembangan teknologi dan kebutuhan pasar.

Menurut Suliyanto (2021), faktor-faktor yang mempengaruhi keberhasilan bisnis meliputi aspek pasar dan pemasaran, teknis dan teknologi, manajemen dan sumber daya manusia, serta keuangan.

2.2 Penelitian Terdahulu

Penelitian sebelumnya memberikan wawasan penting dan menjadi pembandingan terhadap pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini. Penelitian terdahulu memberikan landasan penting bagi analisis evaluasi kelayakan finansial yang digunakan dalam penelitian ini. Studi terdahulu tidak hanya memberikan referensi metodologis tetapi juga menunjukkan penerapan nyata dari metode evaluasi seperti NPV, IRR, PP, dan PI di berbagai jenis usaha UMKM. Penambahan pembahasan terhadap berbagai penelitian terdahulu juga bertujuan memperkuat validitas pendekatan yang digunakan dalam evaluasi bisnis Ayam Penyet Sambal Ijo Legend.

Penelitian terdahulu yang berhubungan dengan kelayakan bisnis yang telah banyak dilakukan. Banyaknya penelitian yang bervariasi seperti objek penelitian dan metode penelitiannya. Berikut ini beberapa penelitian terdahulu yang berhubungan dengan studi kelayakan bisnis dibawah ini:

Selvi (2023) melakukan penelitian dengan judul “Studi Kelayakan Bisnis Toko Gudang Kosong” peneliti menggunakan metode payback period (PP), net present value (NPV), internal rate of return (IRR), profitability index (PI). Berdasarkan hasil penelitian tersebut menghasilkan nilai NPV sebesar Rp. 82.296.987 yang lebih besar dari nol. Nilai IRR sebesar 38,74%, nilai PI 21, dan PP selama 2 bulan 12 hari. Berdasarkan penelitian tersebut maka pengembangan Bisnis Toko Gudang Kosong layak dijalankan.

Wulandari (2019) Penelitian dengan tema judul “Studi Kelayakan Bisnis Kedai Surabi Duren Pasirkuda Bogor” metode penelitian Payback Period (PP), Net Present Value (NPV), Internal Rate Of Return (IRR), Profitability Indeks (PI). Hasil yang di dapatkan dari penelitian tersebut memperoleh nilai Net Present Value sebesar Rp. 9.235.151, nilai Internal Rate Of Return Sebesar 14,94%, nilai Profitability Index 1,18% dan Payback Period selama 2 tahun 7 bulan 8 hari. Dari penelitian tersebut usaha ini layak di jalankan.

Neneng Sumiati (2023) melakukan penelitian dengan judul Studi Kelayakan Bisnis Kedai Teneneng Snacks. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui kelayakan usaha atau bisnis dari Kedai Teneneng Snacks. Apakah perusahaan ini mempunyai potensi pasar yang luas dan menguntungkan, sumber daya manusia yang sesuai dan pengelolaan keuangan yang baik? Jenis penelitian yang digunakan adalah penelitian eksploratif. Hasil kajian bisnis ini menunjukkan bahwa seluruh aspek termasuk aspek finansial dinyatakan layak. Berdasarkan perhitungan Payback Period menunjukan bahwa nilai investasi akan kembali dalam waktu 25 Hari, perhitungan Net Present Value sebesar Rp 36.141.377,- bernilai positif, Internal Rate Of Return sebesar 39% dinyatakan layak dan Profitability Index sebesar 25,59 dinyatakan layak.

Tabel 2. Penelitian Terdahulu

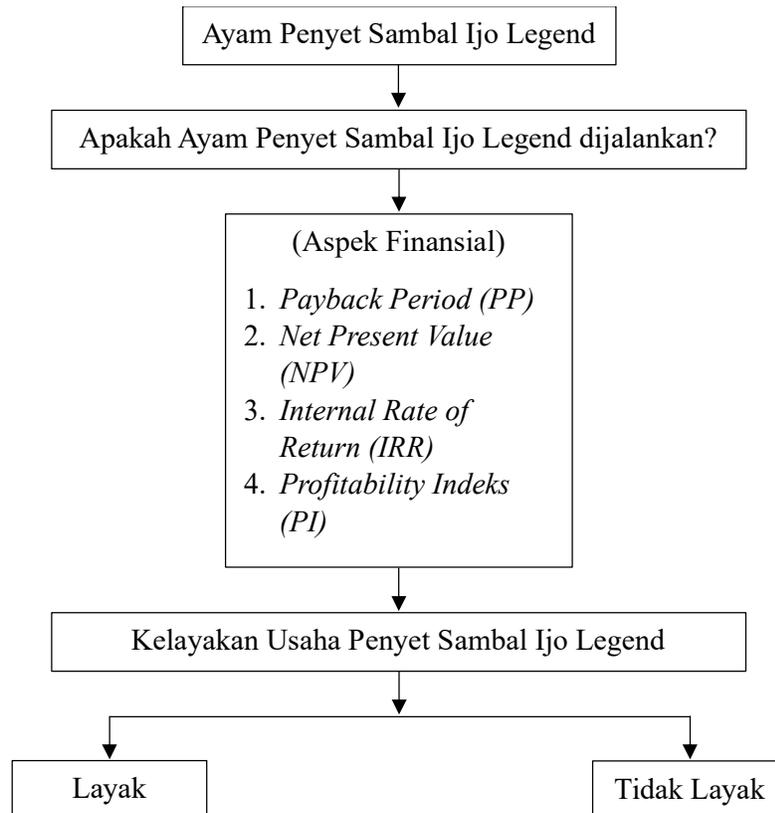
NAMA PENELITI	JUDUL PENELITIAN	HASIL PENELITIAN
Selvi Aprili Sandi (2023)	Studi Kelayakan Bisnis Toko Pakaian Gudang Kosong	Penelitian tersebut menghasilkan NPV sebesar RP. 82.296.987 Yang lebih besar dari nol. Nilai IRR 38,74% sebesar, nilai PI21, dan PP selama 2 bulan 12 hari.
Neneng Sumiati (2023)	Studi Kelayakan Bisnis Kedai Teneneng Snacks	NPV sebesar Rp. 36.141.377,00 bernilai positif, IRR sebesar 39% dan PI sebesar 25,59 dan PP Investasi kembali dalam waktu 25 Hari.
Wulandari (2019)	Studi Kelayakan Bisnis Kedai Surabi Duren Pasirkuda Bogor.	NPV sebesar Rp. 9.235.151 bernilai positif, nilai IRR Sebesar 14,94%, nilai Profitability Index 1,18%, PP Investasi selama 2 tahun 7 bulan 8 hari.

2.3 Kerangka Pemikiran

Kerangka pemikiran dari penelitian ini dibangun atas dasar bahwa evaluasi kelayakan finansial dapat menjadi acuan utama dalam pengambilan keputusan bisnis. Evaluasi dilakukan terhadap usaha Ayam Penyet Sambal Ijo Legend dengan pendekatan indikator finansial (NPV, IRR, PP, dan PI). Jika hasil dari seluruh indikator tersebut menunjukkan nilai layak (NPV > 0, IRR > diskonto, PP < umur investasi, dan PI > 1), maka usaha dinyatakan layak secara finansial dan dapat dipertahankan bahkan dikembangkan lebih lanjut.

Untuk membangun usaha Ayam Penyet Sambal Ijo Legend, diadakan analisis kelayakan dengan mengkonsep aspek-aspek kelayakan usaha yang terdiri dari aspek non finansial maupun aspek finansial. Dibawah ini merupakan gambaran kerangka pemikiran yang di terapkan pada penelitian ini:

Bagan 1. Kerangka Pemikiran Ayam Penyet Sambal Ijo Legend



Sumber: Penulis (2025)