

BAB II

KAJIAN PUSTAKA

2.1 Studi kelayakan bisnis

Studi kelayakan bisnis merupakan suatu proses analisis mendalam terhadap suatu usaha atau proyek bisnis yang direncanakan, dengan tujuan menilai sejauh mana kelayakan bisnis tersebut untuk dijalankan. Berdasarkan pemaparan (adnyana,2020). studi kelayakan bisnis merupakan suatu kegiatan di mana dilakukan kajian menyeluruh terhadap suatu kegiatan usaha atau korporasi untuk mengetahui layak atau tidaknya suatu usaha dapat dijalankan (Damayanti, 2023a).

Penelitian yang mendalam mengacu pada kajian yang cermat terhadap data dan informasi yang tersedia, disertai dengan proses pengukuran, perhitungan, serta analisis menggunakan metode yang sesuai. Penelitian ini dilakukan dengan mempertimbangkan skala perusahaan tertentu guna memperoleh hasil yang optimal. Evaluasi kelayakan usaha mencakup serangkaian analisis untuk menilai apakah suatu rencana bisnis telah siap untuk dijalankan. Jika rencana tersebut layak, maka diharapkan dapat memberikan manfaat baik secara finansial maupun non-finansial yang sebanding dengan modal yang telah diinvestasikan oleh pelaku usaha. Lebih jauh lagi, kelayakan usaha tidak hanya menguntungkan pengusaha, tetapi juga memberikan dampak positif bagi investor, kreditor, pemerintah, serta masyarakat secara keseluruhan (Purnomo, 2017).

Dalam studi kelayakan bisnis, terdapat berbagai aspek yang harus dianalisis untuk memastikan keberlanjutan dan keberhasilan usaha. Beberapa aspek utama yang perlu diperhatikan mencakup aspek keuangan, sumber daya manusia, hukum, dan lingkungan. Aspek keuangan berfokus pada analisis profitabilitas, permodalan, arus kas, serta proyeksi keuntungan dan risiko finansial yang mungkin dihadapi. Sementara itu, aspek sumber daya manusia menyoroti ketersediaan tenaga kerja, kompetensi karyawan, serta kebutuhan pelatihan dan pengembangan agar operasional bisnis dapat berjalan secara efektif. Di sisi lain, aspek hukum mencakup kepatuhan terhadap peraturan perundang-undangan yang berlaku, termasuk perizinan, hak kekayaan intelektual, serta regulasi lainnya yang relevan

dengan jenis usaha yang dijalankan. Selain itu, aspek lingkungan juga menjadi bagian penting dalam studi kelayakan, dengan mempertimbangkan dampak bisnis terhadap ekosistem sekitar serta upaya yang dapat dilakukan untuk mendukung keberlanjutan lingkungan. Untuk mengevaluasi seluruh aspek tersebut secara komprehensif, diperlukan pembentukan tim khusus yang terdiri dari para ahli di berbagai bidang terkait. Tim ini biasanya mencakup profesional dengan latar belakang keuangan, hukum, manajemen, dan lingkungan, yang memiliki keahlian dalam menganalisis dan memberikan rekomendasi yang objektif. Dengan adanya kolaborasi dari berbagai disiplin ilmu, proses studi kelayakan bisnis dapat dilakukan secara lebih mendalam dan menghasilkan keputusan yang lebih akurat mengenai potensi keberhasilan usaha yang direncanakan. (Damayanti , 2023b)

Kelayakan merupakan suatu bentuk evaluasi atau penilaian terhadap proyek, usaha, atau keputusan bisnis untuk menentukan apakah dapat dijalankan dengan keuntungan yang optimal, efisiensi yang tinggi, serta keberlanjutan dalam operasionalnya. Dalam dunia bisnis, analisis kelayakan mencakup berbagai faktor penting, seperti aspek pasar, keuangan, teknis, hukum, serta lingkungan. Tujuan utama dari kajian ini adalah memastikan bahwa sebuah usaha memiliki potensi pertumbuhan yang positif dan dapat beroperasi dalam jangka panjang tanpa menghadapi hambatan besar yang dapat menghambat perkembangannya.

Bisnis merupakan kegiatan yang mencakup proses produksi, distribusi, dan pemasaran barang atau jasa dengan tujuan utama mendapatkan keuntungan. Aktivitas ini melibatkan berbagai aspek, seperti pengelolaan sumber daya, strategi pemasaran, serta interaksi dengan konsumen untuk memastikan keberlanjutan dan pertumbuhan usaha. Menurut Steinhoff (1991) dari buku (Mend, 2022). bisnis merupakan keseluruhan aktivitas yang dilakukan oleh individu atau organisasi untuk menghasilkan dan menjual barang serta jasa yang dibutuhkan masyarakat.

Menurut Griffin dan Ebert (2019), bisnis dapat diartikan sebagai suatu organisasi yang beroperasi dengan tujuan utama menyediakan produk atau layanan yang dibutuhkan dan diinginkan oleh konsumen. Dalam prosesnya, bisnis berupaya untuk memenuhi permintaan pasar dengan menawarkan barang atau jasa yang bernilai guna, sekaligus berorientasi pada pencapaian keuntungan sebagai hasil

dari aktivitas operasional yang dijalankan (Griffin, 2015).

Studi kelayakan bisnis adalah suatu proses analisis mendalam yang bertujuan untuk menilai apakah suatu usaha atau proyek bisnis dapat dijalankan dengan potensi keuntungan yang optimal serta risiko yang terkendali. Studi ini dilakukan sebelum memulai usaha untuk memastikan bahwa bisnis memiliki peluang sukses yang tinggi dan layak dijalankan dalam jangka panjang.

Menurut Husein Umar (2014) , studi kelayakan bisnis merupakan suatu kajian yang dilakukan untuk mengevaluasi apakah sebuah proyek atau usaha dapat dijalankan dengan mempertimbangkan berbagai faktor penting, seperti aspek pasar, keuangan, operasional, serta hukum. Penelitian ini bertujuan untuk meminimalkan potensi risiko dalam bisnis sekaligus meningkatkan peluang keberhasilan usaha. Selain bermanfaat bagi investor dan pemilik bisnis, Husein Umar juga menekankan bahwa studi kelayakan bisnis memiliki peran penting bagi perbankan serta lembaga keuangan lainnya yang akan menyalurkan pendanaan, karena hasil analisis ini dapat menjadi dasar dalam pengambilan keputusan terkait pembiayaan usaha (Umar, 2023) .

Kasmir dan Jakfar mendefinisikan studi kelayakan bisnis sebagai analisis menyeluruh yang dilakukan sebelum suatu usaha dimulai, dengan tujuan untuk mengetahui apakah usaha tersebut dapat berjalan dengan baik dan menguntungkan. Studi ini mencakup berbagai aspek seperti pasar, keuangan, operasional, hukum, sosial, dan lingkungan. Mereka juga menekankan bahwa studi kelayakan bisnis bukan hanya sekadar menilai profitabilitas, tetapi juga mengukur seberapa besar dampak bisnis terhadap masyarakat dan lingkungan sekitarnya (Nasution, 2021).

2.1.1 Pengertian studi kelayakan bisnis

Studi kelayakan bisnis adalah analisis yang mencakup berbagai aspek, seperti hukum, sosial ekonomi dan budaya, pasar dan pemasaran, teknis dan teknologi, serta manajemen dan keuangan. Semua aspek ini digunakan dalam penelitian kualitatif untuk menghasilkan informasi yang akan digunakan untuk memutuskan apakah suatu proyek atau bisnis layak dilaksanakan, ditunda, atau bahkan dibatalkan. Secara umum, studi kelayakan bisnis dapat dianggap sebagai penelitian yang mengevaluasi apakah suatu proyek investasi besar dapat dijalankan atau tidak.

Studi Kelayakan Bisnis merupakan studi atau pengkajian apakah suatu usulan proyek/gagasan usaha apabila dilaksanakan dapat berjalan dan berkembang sesuai dengan tujuannya atau tidak. Dalam studi kualifikasi akan melibatkan tim ahli yang besar dalam berbagai bidang atau aspek seperti ekonomi, seperti hukum, psikologi, akuntansi, insinyur teknologi, dan lainnya. Secara umum, studi kelayakan bisnis adalah penelitian yang mencakup aspek hukum, sosial ekonomi dan budaya, pasar dan pemasaran, teknis dan teknologi, serta manajemen dan keuangan. Semua aspek ini digunakan untuk tujuan penelitian kelayakan, dengan hasil yang digunakan untuk memutuskan apakah suatu proyek atau bisnis dapat dilaksanakan, ditunda, atau bahkan dibatalkan.

Studi kelayakan biasanya dibagi menjadi dua jenis berdasarkan orientasi yang diharapkan: orientasi laba, yang fokus pada keuntungan ekonomi, dan orientasi nirlaba (sosial), yang mempertimbangkan apakah proyek dapat dilaksanakan tanpa memandang nilai ekonomi atau keuntungan. Dalam konteks bisnis, pertimbangan utama adalah keuntungan. Beberapa pertanyaan yang muncul selama proses pertimbangan biasanya berfokus pada apakah bisnis yang sedang dirintis dan dikembangkan menguntungkan atau tidak, serta apakah bisnis tersebut memiliki potensi untuk berkembang atau hanya akan stagnan. Untuk menjawab pertanyaan-pertanyaan ini, perlu dilakukan kajian mendalam terhadap berbagai aspek bisnis. Hasil dari penelitian ini menjadi dasar pertimbangan bagi pengambil keputusan untuk menentukan apakah suatu bisnis layak dijalankan, ditunda, atau bahkan dibatalkan. (Nasution, 2021).

2.1.2 Tujuan Studi Kelayakan Bisnis

Dalam menjalankan sebuah bisnis, perencanaan yang matang menjadi faktor utama dalam menentukan keberhasilannya. Salah satu langkah penting dalam perencanaan tersebut adalah melakukan studi kelayakan bisnis. Studi ini bertujuan untuk menganalisis berbagai aspek yang dapat mempengaruhi keberlangsungan usaha, mulai dari potensi pasar, aspek keuangan, hingga operasional bisnis. Dengan melakukan studi kelayakan, pelaku usaha dapat meminimalkan risiko dan memastikan bahwa bisnis yang dijalankan memiliki peluang sukses yang tinggi. Berikut adalah beberapa tujuan utama dari studi kelayakan bisnis, berdasarkan sumber dari buku (Asman, 2020). adapun tujuan studi kelayakan bisnis yaitu:

1. Menghindari Risiko Kerugian

Studi kelayakan bisnis berfungsi untuk mengurangi risiko kerugian di masa depan, mengingat adanya ketidakpastian yang mungkin terjadi. Beberapa kondisi ketidakpastian ini dapat diperkirakan, sementara yang lainnya terjadi secara tidak terduga dan sulit diramalkan. Dalam hal ini, tujuan utama dari studi kelayakan adalah untuk meminimalkan risiko yang tidak diinginkan, baik yang dapat dikendalikan maupun yang tidak dapat dikendalikan, sehingga bisnis dapat berjalan dengan lebih aman dan terhindar dari kerugian yang besar.

2. Memudahkan Perencanaan

Memudahkan Perencanaan Jika sudah dapat meramalkan apa yang akan terjadi dimasa yang akan datang, maka akan mempermudah kita dalam melakukan perencanaan dan hal – hal apa saja yang perlu direncanakan. Perencanaan meliputi beberapa jumlah dana yang diperlukan, kapan usaha atau proyek akan dibangun, siapa – siapa yang akan melaksanakannya, bagaimana cara menjalankannya, berapa besar keuntungan yang akan diperoleh serta bagaimana mengawasinya jika terjadi penyimpangan. Yang jelas dalam perencanaan sudah terdapat jadwal pelaksanaan usaha, mulai dari usaha dijalankan sampai waktu tertentu.

3. Memudahkan Pelaksanaan Pekerjaan

Dengan adanya perencanaan yang sudah disusun dengan baik, pelaksanaan bisnis akan menjadi lebih mudah. Para pelaksana yang terlibat dalam bisnis tersebut akan memiliki pedoman yang jelas untuk diikuti. Hal ini memungkinkan mereka untuk

melaksanakan tugas secara sistematis, sehingga pelaksanaan dapat berjalan sesuai dengan tujuan dan rencana yang telah ditetapkan. Setiap tahap yang telah direncanakan dapat dikerjakan dengan terstruktur, memastikan bahwa semua langkah dijalankan dengan tepat sasaran dan sesuai dengan rencana yang telah disusun.

4. Memudahkan Pengawasan

Memudahkan pengawasan Dengan telah dilaksanakannya suatu usaha atau proyek sesuai dengan rencana yang sudah disusun, maka akan memudahkan perusahaan untuk melakukan usaha tidak melenceng dari rencana yang telah disusun. Pelaksana pekerjaan dapat sungguh – sungguh melakukan pekerjaan karena merasa ada yang mengawasi sehingga pelaksana pekerjaan tidak terhambat oleh hal – hal yang tidak perlu.

5. Memudahkan Pengendalian

Jika pengawasan telah dilaksanakan dengan baik selama pelaksanaan pekerjaan, setiap penyimpangan yang terjadi akan lebih mudah terdeteksi. Hal ini memungkinkan perusahaan untuk segera mengambil langkah pengendalian terhadap penyimpangan tersebut. Tujuan dari pengendalian adalah untuk memastikan bahwa pelaksanaan pekerjaan tetap sesuai dengan rencana dan tidak menyimpang dari tujuan yang telah ditetapkan, sehingga pada akhirnya tujuan perusahaan dapat tercapai dengan optimal.

Studi kelayakan bisnis memiliki peran penting dalam meminimalkan risiko, mempermudah perencanaan, pelaksanaan, pengawasan, dan pengendalian usaha. Dengan studi ini, bisnis dapat berjalan lebih terarah, sistematis, dan sesuai dengan tujuan yang telah ditetapkan, sehingga peluang keberhasilannya semakin besar.

2.1.3 Manfaat Studi Kelayakan Bisnis

Dalam menjalankan sebuah bisnis, perencanaan yang matang sangat diperlukan agar usaha dapat berjalan dengan baik dan mencapai tujuan yang diharapkan. Salah satu langkah penting dalam perencanaan ini adalah melakukan studi kelayakan bisnis. Studi ini tidak hanya membantu menilai potensi keberhasilan suatu usaha, tetapi juga memberikan berbagai manfaat yang dapat mendukung pengambilan keputusan, pengelolaan risiko, serta efisiensi

operasional. Dengan memahami manfaat dari studi kelayakan bisnis, pelaku usaha dapat lebih siap dalam menghadapi tantangan dan peluang yang ada di pasar. Berikut adalah beberapa manfaat utama dari studi kelayakan bisnis. bersumber dari (Fili, 2025).

2.1.4 Tahapan Melakukan Studi Kelayakan Bisnis

Dari buku (Nasution, 2021) Dalam melaksanakan studi kelayakan bisnis, terdapat beberapa tahapan yang perlu dilalui. Tahapan-tahapan yang akan dijelaskan berikut ini bersifat umum dan harus diikuti sesuai dengan protokol yang berlaku, mulai dari tahap pertama hingga tahap terakhir yang telah ditentukan. Setiap tahapan dalam studi kelayakan harus dilakukan dengan cermat dan benar agar tidak terjadi penyimpangan dan untuk menjamin kesempurnaan hasil studi itu sendiri. Tahapan-tahapan ini dirancang untuk mempermudah pelaksanaan studi kelayakan serta memastikan keakuratan dalam penelitian. Berikut adalah tahapan-tahapan umum yang biasanya dilakukan dalam studi kelayakan bisnis:

1. Pengumpulan Data dan Informasi

Pengumpulan data dan informasi yang diperlukan harus dilakukan secara menyeluruh, baik yang bersifat kualitatif maupun kuantitatif. Data dan informasi ini dapat diperoleh dari berbagai sumber yang dapat dipercaya, seperti lembaga-lembaga resmi yang berwenang, seperti Biro Pusat Statistik (BPS), Badan Koordinasi Penanaman Modal (BKPM), Badan Pengelola Pasar Modal (Bapepam), Bank Indonesia (BI), Departemen Teknis, dan lembaga penelitian, baik milik pemerintah maupun swasta. Proses pengumpulan data ini dapat mencakup data primer maupun data sekunder menggunakan berbagai metode yang tepat.

2. Melakukan Pengolahan Data

Setelah data dan informasi terkumpul, langkah berikutnya adalah melakukan pengolahan data secara akurat dan benar. Pengolahan data dilakukan dengan menggunakan metode dan ukuran yang umum digunakan dalam bisnis. Proses pengolahan harus dilakukan dengan teliti untuk setiap aspek yang ada. Selain itu, perhitungan yang dilakukan harus diperiksa kembali untuk memastikan kebenaran hasil yang telah dihitung sebelumnya.

3. Analisis Data

Langkah selanjutnya adalah menganalisis data untuk menentukan kelayakan dari setiap aspek yang telah diteliti. Kelayakan bisnis diukur berdasarkan kriteria yang telah ditetapkan, dengan setiap jenis usaha memiliki kriteria tersendiri untuk menentukan apakah layak atau tidak. Kriteria kelayakan akan diukur dari setiap aspek yang relevan, dan hasil analisis ini akan menentukan kelayakan usaha secara keseluruhan.

4. Mengambil Keputusan

Setelah melakukan analisis dengan kriteria yang jelas dan hasil pengukuran yang diperoleh, langkah selanjutnya adalah mengambil keputusan berdasarkan hasil tersebut. Keputusan diambil sesuai dengan kriteria yang telah ditetapkan, apakah usaha tersebut layak dilaksanakan atau tidak. Jika hasilnya tidak layak, keputusan tersebut harus disertai dengan alasan yang jelas dan logis.

5. Memberikan Rekomendasi

Langkah terakhir dalam studi kelayakan adalah memberikan rekomendasi kepada pihak-pihak terkait berdasarkan laporan yang telah disusun. Rekomendasi ini dapat mencakup saran-saran perbaikan yang diperlukan, baik dalam hal kelengkapan dokumen maupun persyaratan lainnya. Jika hasil studi menunjukkan bahwa suatu proyek tidak layak, rekomendasi untuk membatalkan proyek harus disertai dengan alasan yang mendetail.

2.1.5 Faktor faktor yang menyebabkan kegagalan usaha

Menurut (Jakfar, 2020) walaupun sudah dilakukan penelitian melalui studi yang sungguh – sungguh, setiap usaha atau bisnis yang dijalankan tidaklah menjamin 100 persen bahwa bisnis atau usaha tersebut akan berhasil. Ada berbagai faktor yang dapat menyebabkan kegagalan suatu usaha. Kegagalan ini bisa berawal dari kesalahan dalam perhitungan yang dilakukan oleh pihak yang melakukan studi, hingga faktor-faktor yang berada di luar kendali manusia. Akhirnya, kegagalan tersebut dapat menimbulkan kerugian bagi perusahaan. Risiko kerugian yang mungkin terjadi di masa depan disebabkan oleh ketidakpastian yang ada di masa tersebut. Yang paling penting untuk diperhatikan adalah bagaimana memprediksi risiko yang mungkin muncul nantinya. Meskipun studi kelayakan

bisnis telah dilakukan dengan benar dan menyeluruh, tetap ada faktor-faktor yang bisa menyebabkan kegagalan terhadap hasil yang dicapai, seperti yang telah dijelaskan sebelumnya. (Sugiyanto, 2020) :

1. Data Kurang Lengkap

Ketika melakukan penelitian, seringkali data dan informasi yang disajikan kurang lengkap, sehingga beberapa aspek yang seharusnya dinilai tidak dapat dimasukkan. Selain itu, ada juga kemungkinan data yang disediakan tidak dapat dipercaya atau bahkan palsu. Oleh karena itu, sebelum melakukan studi, sebaiknya mengumpulkan data dan informasi secara menyeluruh, melalui berbagai sumber yang dapat dipertanggungjawabkan kebenarannya..

2. Tidak Teliti

Kegagalan juga bisa terjadi akibat kurangnya ketelitian dari peneliti (orang yang melakukan studi) dalam memeriksa dokumen yang ada. Oleh karena itu, tim studi kelayakan bisnis perlu memastikan bahwa mereka memiliki tenaga ahli yang benar-benar kompeten di bidangnya, agar faktor ketelitian dapat terjamin. Kecerobohan, sekecil apapun, dapat memberikan dampak besar terhadap hasil penelitian.

3. Kesalahan Perhitungan

Kesalahan juga dapat terjadi apabila peneliti melakukan kesalahan dalam perhitungan, seperti penggunaan rumus atau metode yang salah, sehingga menghasilkan data yang tidak akurat. Untuk menghindari hal ini, perlu disikapi dengan menyediakan tenaga ahli yang berkompeten dan andal di bidangnya, agar perhitungan yang dilakukan dapat tepat dan akurat.

4. Pelaksanaan Pekerjaan Salah

Para pelaksana bisnis memiliki peranan yang sangat penting dalam keberhasilan suatu usaha. Jika para pelaksana di lapangan tidak melaksanakan proyek sesuai dengan prosedur atau pedoman yang telah ditetapkan, maka kemungkinan besar bisnis tersebut akan mengalami kegagalan.

5. Kondisi Lingkungan

Kegagalan lainnya dapat disebabkan oleh faktor-faktor yang memang di luar kendali kita. Artinya, meskipun penelitian dan pengukuran telah dilakukan dengan

tepat dan benar, namun perubahan yang terjadi di lingkungan sekitar dapat mempengaruhi hasil studi kelayakan bisnis. Perubahan lingkungan seperti fluktuasi ekonomi, perubahan politik, hukum, sosial, perilaku masyarakat, atau bahkan bencana alam, dapat berdampak pada kelangsungan bisnis yang telah dianalisis.

6. Unsur Sengaja

Kesalahan yang paling fatal adalah jika ada faktor kesengajaan dalam melakukan kesalahan. Artinya, peneliti dengan sengaja membuat kesalahan yang tidak sesuai dengan kondisi sebenarnya, dengan berbagai alasan. Begitu pula, jika pelaksana di lapangan melakukan tindakan yang tidak etis atau tercela, hal tersebut dapat menyebabkan kegagalan proyek atau usaha yang sedang dijalankan.

Meskipun studi kelayakan bisnis dilakukan secara cermat dan menyeluruh, tetap ada berbagai faktor yang dapat mempengaruhi keberhasilan atau kegagalan suatu usaha. Oleh karena itu, penting untuk mempersiapkan segala hal dengan matang, mulai dari pengumpulan data yang valid, ketelitian dalam penelitian, hingga pengendalian faktor eksternal yang mungkin tidak dapat diprediksi. Keberhasilan suatu bisnis sangat bergantung pada kesiapan dalam menghadapi segala risiko dan tantangan yang mungkin muncul, serta pada pengelolaan yang hati-hati dan tepat dari setiap aspek yang ada.

2.1.6 Aspek – Aspek Studi Kelayakan Bisnis

A. Aspek Non Finansial

1. Pemasaran

Pasar dan pemasaran merupakan aspek dasar yang diteliti dalam studi kelayakan. Analisis yang dilakukan pada aspek ini akan menjawab pertanyaan apakah produk yang dihasilkan memiliki peluang pasar atau tidak. Menurut Kasmir & Jakfar dalam jurnal (Maindra, 2022) Pasar dan pemasaran merupakan dua sisi yang tidak dapat dipisahkan satu sama lainnya. Pasar dan pemasaran memiliki tingkat ketergantungan yang tinggi dan saling memengaruhi satu sama lainnya. Dengan kata lain, setiap ada kegiatan pasar selalu diikuti oleh pemasaran dan setiap kegiatan pemasaran adalah untuk mencari atau menciptakan pasar.

Adapun menurut buku dari (Ariyanto, 2023) Pemasaran adalah sebuah proses manajerial yang mengakibatkan individu atau kelompok yang ingin mendapatkan apa yang mereka butuhkan atau inginkan, yaitu dengan menciptakan, menawarkan dan mempertukarkan produk yang mempunyai nilai kepada pihak lain. Manajemen pemasaran menyangkut sebuah produk yaitu barang dan jasa agar lebih dikenal oleh masyarakat luas.

Manajemen pemasaran mempunyai tujuan agar perusahaan dapat menghasilkan laba sebanyak banyaknya, yaitu dengan cara memenuhi atau melayani konsumen dengan cara menyediakan produk (barang dan jasa) yang mereka butuhkan dan inginkan..

Aspek pemasaran merupakan salah satu elemen krusial yang sangat menentukan keberhasilan suatu perusahaan dalam menjalankan operasionalnya secara menyeluruh. Tanpa adanya permintaan yang cukup terhadap produk atau jasa yang ditawarkan, maka berbagai aktivitas baik dalam bidang produksi, distribusi, maupun keuangan akan mengalami hambatan dan tidak dapat berjalan secara optimal. Dalam konteks ini, strategi pemasaran dituntut untuk mampu menciptakan nilai dan kepuasan yang maksimal bagi konsumen agar mereka memberikan tanggapan yang positif, baik berupa loyalitas, pembelian ulang, maupun rekomendasi. Oleh karena itu, perusahaan dituntut untuk bertanggung jawab sepenuhnya dalam memastikan bahwa setiap produk atau layanan yang mereka hadirkan benar-benar mampu memenuhi harapan dan kebutuhan pelanggan. Dengan demikian, seluruh aktivitas perusahaan sebaiknya difokuskan dan diarahkan secara terpadu untuk menjawab kebutuhan dan keinginan konsumen sebagai inti dari orientasi bisnisnya, dengan tujuan akhir yakni memperoleh keuntungan yang berkelanjutan dalam jangka panjang.

Konsep dasar dari pemasaran berakar pada upaya untuk memenuhi kebutuhan serta keinginan yang secara alami dimiliki oleh manusia. Proses ini mencakup berbagai elemen penting dalam strategi pemasaran, antara lain penyediaan produk yang sesuai dengan permintaan pasar (product), penetapan harga yang kompetitif dan wajar (price), pemilihan lokasi atau saluran distribusi yang tepat (place), serta pelaksanaan kegiatan promosi yang efektif (promotion). Individu yang berperan

dalam menjalankan berbagai aktivitas ini dikenal sebagai pemasar. Seorang pemasar idealnya harus memiliki pemahaman yang mendalam mengenai prinsip-prinsip serta konsep-konsep dasar dalam pemasaran, agar seluruh kegiatan yang dilaksanakan mampu secara efektif menjawab kebutuhan dan keinginan konsumen yang menjadi target pasar perusahaan.

2. Aspek Teknis

Menurut Puwarna dan Hidayat dalam jurnal (Maindra , 2022) adalah aspek yang memperhatikan apa saja bagian operasional yang dibutuhkan oleh perusahaan seperti lokasi dan tempat operasi, peralatan yang dibutuhkan dalam operasi dan seberapa banyak sumber daya manusia yang dibutuhkan dalam pelaksanaan operasional tersebut.

Aspek ini mencakup berbagai komponen teknis dan non-teknis yang sangat vital dalam menunjang kelancaran operasional sehari-hari perusahaan. Unsur-unsur dalam aspek operasional tidak hanya terbatas pada kegiatan produksi semata, tetapi juga mencakup perencanaan dan pengorganisasian yang matang terhadap berbagai sumber daya yang dibutuhkan. Salah satu hal utama yang dianalisis dalam aspek ini adalah pemilihan lokasi usaha, yang harus mempertimbangkan berbagai faktor seperti kedekatan dengan pasar sasaran, aksesibilitas terhadap jalur distribusi, ketersediaan infrastruktur pendukung, biaya sewa atau akuisisi lahan, serta potensi risiko lingkungan atau gangguan eksternal lainnya. Lokasi yang strategis akan memberikan keunggulan kompetitif tersendiri karena dapat mempengaruhi efisiensi logistik, waktu tempuh, dan kepuasan pelanggan.

Selain lokasi, penentuan tempat usaha yang sesuai dengan jenis kegiatan bisnis juga menjadi perhatian utama. Misalnya, usaha manufaktur memerlukan tempat yang luas dan memadai untuk menampung mesin-mesin berat, ruang produksi, gudang penyimpanan bahan baku maupun produk jadi, serta fasilitas pendukung lainnya. Sebaliknya, usaha jasa seperti salon, klinik, atau ritel akan lebih menekankan pada tata ruang yang nyaman, kemudahan akses bagi konsumen, serta estetika interior yang sesuai dengan citra merek.

Tidak kalah penting, aspek operasional juga mencakup perencanaan terhadap peralatan dan mesin yang akan digunakan untuk mendukung kegiatan produksi atau pelayanan. Hal ini meliputi identifikasi jenis dan jumlah peralatan yang dibutuhkan, spesifikasi teknis, estimasi biaya pengadaan, serta strategi pemeliharaan dan perawatan berkala agar alat-alat tersebut dapat berfungsi secara optimal dan berumur panjang. Dalam konteks industri manufaktur, efisiensi dan teknologi mesin sangat memengaruhi kapasitas produksi, kualitas hasil, dan kecepatan proses kerja.

Lebih jauh, aspek operasional juga menuntut perusahaan untuk menyusun sistem kerja yang terstruktur, termasuk penjadwalan kegiatan produksi, pengaturan aliran bahan baku dan barang jadi, serta koordinasi antara divisi produksi, logistik, dan distribusi. Semua elemen ini saling terhubung dan berkontribusi terhadap produktivitas serta efektivitas perusahaan dalam memenuhi permintaan pasar. Oleh karena itu, perencanaan aspek operasional yang cermat dan berorientasi jangka panjang akan menjadi fondasi utama dalam membangun bisnis yang kompetitif, adaptif, dan berkelanjutan.

3. Aspek Hukum

Aspek hukum mengkaji ketentuan hukum yang harus dipenuhi sebelum menjalankan usaha. Ketentuan hukum untuk jenis usaha berbeda-beda, tergantung pada kompleksitas bisnis tersebut. Aspek hukum atau yuridis merupakan aspek yang kali pertama harus dikaji. Hal ini karena berdasarkan analisis pada aspek hukum atau yuridis sebuah ide bisnis sudah tidak layak maka proses tersebut tidak perlu diteruskan dengan analisis pada aspek-aspek yang lain (Adnyana, 2020) . Aspek hukum dalam studi kelayakan bisnis memegang peran yang sangat penting karena berkaitan langsung dengan legitimasi dan keberlangsungan operasional suatu usaha di mata hukum. Tujuan utama dari aspek ini adalah untuk mengkaji validitas, kelengkapan, dan keaslian seluruh dokumen legal yang dimiliki oleh entitas bisnis, serta memastikan bahwa seluruh proses pendirian dan operasional usaha berjalan sesuai dengan ketentuan hukum yang berlaku, baik di tingkat lokal, nasional, maupun internasional (jika berkaitan dengan ekspor-impor).

Dalam kajian aspek hukum, terdapat evaluasi terhadap bentuk badan usaha yang dipilih oleh pelaku usaha. Bentuk-bentuk badan usaha di Indonesia terdiri dari berbagai jenis, antara lain usaha perorangan, yang merupakan bentuk paling sederhana dan biasanya dimiliki serta dikelola oleh satu orang; Firma (Fa), yaitu usaha yang dibentuk oleh dua orang atau lebih dengan nama bersama; Persekutuan Komanditer (CV), yang terdiri dari sekutu aktif dan pasif; Perseroan Terbatas (PT), yaitu badan hukum yang modalnya terdiri dari saham; serta Perusahaan Negara dan Perusahaan Daerah, yang dimiliki oleh pemerintah pusat atau daerah. Selain itu, terdapat pula bentuk usaha Yayasan, yang bersifat nirlaba dan bergerak di bidang sosial, keagamaan, atau pendidikan; serta Koperasi, yang merupakan badan usaha berbasis kekeluargaan dan gotong-royong. Aspek hukum juga mencakup analisis terhadap izin-izin usaha yang wajib dimiliki sebelum kegiatan operasional dimulai. Izin-izin tersebut bisa meliputi Nomor Induk Berusaha (NIB), Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP), Tanda Daftar Perusahaan (TDP), NPWP Perusahaan, Izin Mendirikan Bangunan (IMB), sertifikat halal (bila produk makanan/minuman), izin lingkungan, serta izin khusus lainnya tergantung pada jenis industri yang dijalankan. Seluruh izin ini harus diperoleh dan diperbarui secara berkala agar bisnis tidak melanggar hukum dan terhindar dari sanksi administratif maupun pidana.

Lebih lanjut, aspek hukum juga berfungsi untuk menelaah risiko-risiko hukum yang mungkin timbul dari kegiatan bisnis yang dijalankan, seperti potensi sengketa kontrak, pelanggaran merek dagang, hak cipta, atau hukum ketenagakerjaan. Dalam konteks ini, perusahaan perlu menyiapkan dokumen hukum pendukung, seperti akta pendirian perusahaan, perjanjian kerja sama, kontrak jual beli, dan surat perjanjian dengan karyawan.

Dengan demikian, aspek hukum dalam studi kelayakan bisnis tidak hanya memastikan bahwa perusahaan beroperasi sesuai dengan koridor hukum yang berlaku, tetapi juga bertujuan untuk melindungi hak dan kewajiban semua pihak yang terlibat, menciptakan kepastian hukum, serta mengurangi potensi konflik yang dapat menghambat perkembangan usaha di masa mendatang. Kepatuhan

terhadap aspek hukum juga meningkatkan kepercayaan konsumen, investor, dan mitra bisnis, karena menunjukkan bahwa perusahaan menjalankan praktik usaha yang profesional dan bertanggung jawab.

Aspek Sumber Daya Manusia

Menurut (Indrawan, 2019) 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. Perencanaan sumber daya manusia dapat dilaksanakan dengan baik dan benar apabila diketahui secara jelas apa yang dibutuhkan dan bagaimana kondisi SDM pada saat perencanaan dilakukan. SDM merupakan unsur utama dalam setiap kegiatan proyek bisnis karena secanggih apa pun peralatan yang dimiliki, tidak akan berfungsi optimal tanpa peran aktif dari SDM yang mengoperasikannya.

Beberapa tujuan utama dari perencanaan SDM antara lain:

1. Menentukan kualitas dan kuantitas karyawan yang akan menjabat dalam perusahaan.
2. Menjamin tersedianya tenaga kerja, baik untuk kebutuhan saat ini maupun masa depan, agar setiap pekerjaan dapat diselesaikan tepat waktu.
3. Menghindari terjadinya komunikasi yang terputus dalam manajemen serta tumpang tindih dalam pelaksanaan tugas.
4. Mempermudah koordinasi, integrasi, dan sinkronisasi (KIS) antar bagian, sehingga dapat meningkatkan produktivitas kerja.
5. Menghindari kekurangan maupun kelebihan jumlah karyawan dalam organisasi.
6. Menjadi pedoman dalam menentukan program penarikan, seleksi, pengembangan, kompensasi, integrasi, pemeliharaan, kedisiplinan, dan pemberhentian karyawan.
7. Menjadi acuan dalam pelaksanaan rotasi kerja dan program pensiun karyawan.
8. Menjadi dasar untuk melaksanakan evaluasi kinerja karyawan secara objektif.

Dalam membangun sebuah proyek bisnis, kehadiran SDM yang kompeten sangat dibutuhkan, khususnya dalam bentuk manajer proyek dan staf proyek yang solid. Kesuksesan perencanaan dan pelaksanaan proyek sangat bergantung pada kekompakan dan sinergi antara manajer dan tim yang dipimpinnya.

Membangun tim yang efektif tidak hanya memerlukan keahlian teknis, tetapi juga dibutuhkan kemampuan komunikasi yang baik, semangat kerja sama, integritas, dan komitmen terhadap tujuan bersama. Dengan demikian, perencanaan SDM yang matang akan menjadi fondasi kuat dalam menciptakan kinerja organisasi yang optimal dan berkelanjutan.

B. Aspek Finansial

Menurut kasmir jakfar 2003 dalam jurnal (Indrawan, 2019) Modal yang digunakan untuk membiayai suatu bisnis, mulai dari biaya prainvestasi, biaya investasi dalam aktiva tetap hingga modal kerja. Untuk pertama kali modal digunakan untuk membiayai biaya prainvestasi dan seperti pengurusan izin-izin dan pembuatan studi usaha. Kemudian selanjutnya yang harus dikeluarkan adalah untuk pembelian aktiva tetap seperti pembelian tanah, pendirian bangunan atau gedung, pembelian mesin-mesin, dan aktiva tetap lainnya. Modal juga digunakan untuk biaya operasi pada saat bisnis tersebut dijalankan, misalnya untuk biaya bahan baku, gaji, dan biaya operasi lainnya. Besarnya modal untuk investasi yang diperlukan tergantung dari jenis bisnis yang akan digarap. Perhitungan terhadap besarnya kebutuhan investasi perlu dilakukan sebelum investasi

Sedangkan menurut (Nasution, 2021) arus kas adalah kas yang ada dalam suatu perusahaan selama periode tertentu. Arus kas menggambarkan berapa banyak uang yang masuk ke perusahaan dan jenis pendapatan yang dihasilkannya. Arus kas juga menggambarkan berapa banyak uang yang dihabiskan dan jenis pengeluaran apa yang dihabiskan. Laporan arus kas disusun untuk mencerminkan perubahan dalam kas selama periode tertentu dan untuk memberikan alasan bagi perubahan arus kas dengan menunjukkan sumber kas dan penggunaannya.

Dalam buku (Nasution, 2021) aspek keuangan perlu diukur dengan beberapa kriteria. Setiap peringkat memenuhi syarat untuk peringkat standar untuk bisnis serupa dengan membandingkannya dengan rata-rata atau target industri. Berikut

adalah kriteria yang biasa digunakan untuk menentukan kelayakan bisnis atau investasi lainnya yaitu dengan menghitung *Net Present Value* (NPV), *Internal Rate of Return* (IRR), *Profitability Index* (PI), dan *Payback Period* (PP). Beberapa komponen persyaratan kelayakan investasi

1. *Net Present Value* (NPV)

Metode pengukuran ini dapat digambarkan sebagai nilai sekarang dari arus kas yang dihasilkan oleh investasi yang ditanamkan. NPV merupakan total seluruh arus kas bisnis (yaitu pendapatan dikurangi dengan biaya) dengan memperhitungkan nilai waktu dari uang (*time value of money*) dari arus kas tersebut selama jangka waktu perhitungan

2. *Internal Rate of Return* (IRR)

Metoda pengukuran ini dapat digambarkan sebagai tingkat suku bunga maksimum yang akan mengembalikan seluruh biaya yang telah diinvestasikan. Untuk mencari IRR, ada dua cara, yaitu:

- i_1 : Tingkat bunga 1 (tingkat *discount rate* yang menghasilkan NPV1/lebih rendah)
- i_2 : Tingkat bunga 2 (tingkat *discount rate* yang menghasilkan NPV2/lebih tinggi)

3. *Profitability Index* (PI)

Metode ini menghitung perbandingan antara nilai arus kas bersih yang akan datang dengan nilai investasi yang sekarang. Profitability Index harus lebih besar dari 1 baru dikatakan layak. Semakin besar PI, investasi semakin layak. Kelaaan investasi menurut standar analisa ini adalah :

- 1. Apabila $PI > 1$ maka proyek investasi layak.
- 2. Apabila $PI < 1$ maka proyek investasi tidak layak.

4. *Payback Period* (PP)

Payback periode adalah suatu periode yang diperlukan untuk menutup kembali pengeluaran suatu investasi dengan menggunakan aliran kas neto (*proceeds*) yang diperoleh. Payback period ingin melihat seberapa lama investasi bisa kembali. Semakin pendek jangka waktu kembalinya investasi, semakin baik suatu investasi. Kelebihan metode ini : sangat mudah diterapkan, namun

kelemahannya tidak memperhitungkan nilai waktu uang dan tidak memperhitungkan aliran kas sesudah periode payback. Rumus Pay Back Period
 Rumus Pay Back Period jika kas pertahunnya jumlahnya sama Payback Period =
 Nilai Investasi / Proceed (Penerimaan Investasi).

2.2 Penelitian Terdahulu

Tabel 2.2 Penelitian Terdahulu

Nama Peneliti, Tahun & Judul Penelitian, Link URL	Variabel Yang Diteliti	Indikator	Metode Analisa	Hasil Penelitian
Nurliaeka Damayanti, dkk 2023 <a href="https://ojs.uniko
m.ac.id/index.ph
p/jemba/index">https://ojs.uniko m.ac.id/index.ph p/jemba/index	Aspek Keuangan, Pasar dan Pemasaran, SDM, Hukum, Lingkungan	Modal awal, strategi pemasaran, SDM, regulasi hukum, pengelolaan limbah	Field research, wawancara, observasi, dokumentas i, penelitian kualitatif	Laulina Beauty Corner memenuhi kriteria studi kelayakan bisnis dalam aspek keuangan, pemasaran, sumber daya manusia, hukum, dan lingkungan, sehingga layak untuk berkembang di industri kecantikan.
Septian Hintoro, Agustinus Fritz Wijaya 2021 Analisis Strategi Bersaing pada Biznet Branch Salatiga	Porter's <i>Five Forces</i>	Ancaman pendatang baru, daya tawar pemasok, daya tawar pembeli,	Metode campuran (kualitatif dan kuantitatif), wawancara, observasi,	Hasil penelitian menunjukkan bahwa tingkat persaingan di industri penyedia layanan internet cukup tinggi. Biznet menghadapi daya

Menggunakan Porter's Five Forces https://dinastirev.org/JEMSI		ancaman produk pengganti, persaingan antar kompetitor	dan analisis data dengan Porter's Five Forces	tawar pembeli yang kuat dan ancaman produk pengganti yang cukup tinggi, namun ancaman pendatang baru tergolong rendah. Strategi bersaing yang disarankan meliputi inovasi layanan dan perbaikan infrastruktur teknologi.
Wahyuni, Raissa Muthia Syahrani Hsb, Sakina, Muhammad Latiful Fatih, Suhairi 2022 Analisis Studi Kelayakan Bisnis Dalam Aspek Produksi DOI: 47467/visa.v2i2. 960	Aspek Produksi dalam Studi Kelayakan Bisnis	Pemilihan strategi produksi, perencanaan produk, kualitas, teknologi, kapasitas produksi, tata letak pabrik, pengawasan kualitas, manajemen persediaan	Metode kualitatif, studi literatur, analisis deskriptif	Studi kelayakan bisnis dalam aspek produksi mencakup berbagai faktor teknis yang menentukan keberhasilan usaha. Pemilihan strategi produksi dan teknologi yang tepat berperan penting dalam meningkatkan efisiensi dan kualitas produk.

Iis Hasrina Pasamangi 2020 Studi Kelayakan Bisnis (BonBon Factory)	Aspek Pasar dan Pemasaran, Aspek Hukum, Aspek Keuangan, Aspek Manajemen, Aspek Ekonomi Sosial	Target pasar, strategi pemasaran, perizinan usaha, estimasi penjualan, struktur manajemen, dampak sosial	Penelitian lapangan, pendekatan kualitatif, wawancara, observasi	BonBon Factory layak dijalankan berdasarkan aspek studi kelayakan bisnis, memiliki target pasar yang jelas, izin usaha yang lengkap, manajemen yang terstruktur, serta dampak sosial positif berupa lapangan pekerjaan.
Devi Silfiana Putri, Umi Nadhiroh, Heru Sutapa 2022 Pengaruh Struktur Modal, Perputaran Modal Kerja, dan Likuiditas terhadap Profitabilitas pada Perusahaan BUMN Sub Sektor Konstruksi Bangunan yang Terdaftar di BEI Tahun 2019-2021	Struktur Modal, Perputaran Modal Kerja, Likuiditas, Profitabilitas	Struktur Modal, Perputaran Modal Kerja, Likuiditas, Profitabilitas	Debt to Equity Ratio (DER), Working Capital Turnover (WCTO), Current Ratio (CR), Return On Equity (ROE)	Struktur modal tidak berpengaruh signifikan terhadap profitabilitas, sementara perputaran modal kerja dan likuiditas berpengaruh signifikan terhadap profitabilitas perusahaan konstruksi BUMN.

Agus Widyarto 2012 Peran Supply Chain Management dalam Sistem Produksi dan Operasi Perusahaan	<i>Supply Chain Management (SCM)</i>	Integrasi pemasok, manufaktur, gudang, distribusi, efisiensi biaya, kepuasan pelanggan	Metode penelitian kepustakaan	SCM meningkatkan daya saing perusahaan dengan mengoptimalkan logistik, produksi, dan distribusi guna menekan biaya dan meningkatkan kepuasan pelanggan.
Anisa Triyana Bate'e, Dita Lia Septiani, Gilang Pradana, Sheila Ramadhani Krisanti, RR. Wening Ken Widodasih 2024 Analisis Studi Kelayakan Bisnis pada UMKM Ditinjau dari Aspek Pasar dan Pemasaran (Studi Kasus Sop Ayam Pak Mim Klaten di Cikarang Selatan) DOI: 10.30651/jms.v9 i1.21365	Aspek Pasar dan Pemasaran	Kualitas produk, harga, strategi pemasaran, platform pemesanan online, promosi	Deskriptif kualitatif: wawancara, observasi, dan analisis mendalam	Sop Ayam Pak Mim Klaten memiliki potensi tinggi untuk berkembang dengan strategi pemasaran yang efektif, harga bersaing, dan pemanfaatan platform pemesanan online seperti GoFood, GrabFood, dan ShopeeFood.

2.3 Kerangka Berfikir

Kerangka berpikir adalah suatu konsep atau model yang menggambarkan alur pemikiran dalam suatu penelitian atau analisis untuk memahami hubungan antara variabel-variabel yang dikaji. Kerangka berpikir berfungsi sebagai panduan dalam menjelaskan bagaimana suatu permasalahan diteliti berdasarkan teori yang relevan. Menurut Widayat dan Amirullah (2002) Kerangka berpikir, atau kerangka konseptual, merupakan model konseptual yang menjelaskan bagaimana teori berhubungan dengan berbagai faktor yang telah diidentifikasi sebagai masalah penting (Syahputri, 2023).

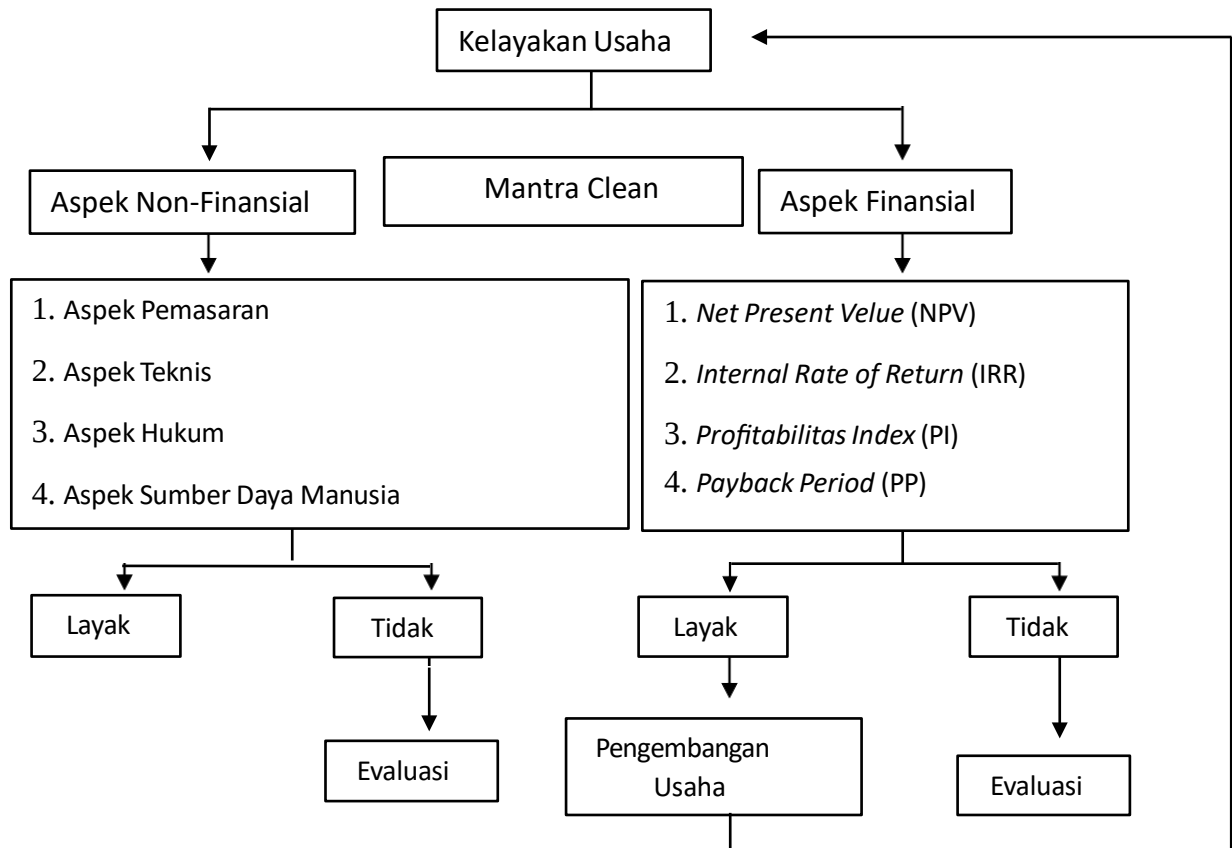
Berdasarkan teori tersebut, kerangka berpikir studi kelayakan bisnis Mantra berlandaskan pada hubungan antara aspek pemasaran, teknis operasional, dan keuangan untuk menentukan kelayakan usaha. Jika setiap aspek menunjukkan hasil yang positif, maka bisnis layak dikembangkan. Sebaliknya, jika terdapat kendala signifikan, maka perlu perbaikan strategi sebelum bisnis dapat berjalan secara optimal.

berdasarkan dua aspek utama:

1. Aspek Non-Finansial
2. Aspek Finansial

Kedua aspek tersebut dianalisis untuk menilai apakah usaha tergolong layak atau tidak layak. Hasil dari penilaian ini menjadi dasar untuk menentukan kesimpulan akhir studi kelayakan bisnis.

Menurut Kashmir & Jakfar (2013) Suatu bisnis dikatakan layak apabila secara keseluruhan aspek-aspek yang dikaji menunjukkan hasil yang positif dan memberikan manfaat yang lebih besar dibandingkan biaya yang dikeluarkan, sedangkan bisnis tidak layak adalah usaha yang secara keseluruhan aspek – mulai dari pemasaran, keuangan, hukum, operasional, hingga lingkungan – tidak memberikan nilai tambah atau keuntungan dalam jangka pendek maupun panjang



Gambar 2.3 Kerangka Pemikiran

Gambar 2.3 menggambarkan tahapan penilaian kelayakan usaha Mantra Clean