

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

1.1 Landasan Teori

2.1.1 Studi Kelayakan Bisnis

Menurut Sugiyanto, (2020:3) Bisnis dartikan sebagai seluruh kegiatan yang Diorganisasikan oleh orang-orang yang berkecimpung di dalam bidang perniagaan (produsen, pedagang, konsumen, dan industri dimana perusahaan berada) dalam rangka Memperbaiki standar serta kualitas hidup mereka. Dalam suatu perekonomian yang Kompleks, seseorang harus siap menghadapi tantangan dan resiko untuk Mengkominasikan tenaga kerja, material, modal, dan manajemen secara baik sebelum Memasarkan suatu produk.

Kasmir dan Jakfar (2020:6) menjelaskan bahwa kelayakan bisnis ialah suatu kegiatan yang mempelajari secara mendalam tentang suatu usaha atau bisnis yang akan dijalankan, dalam rangka menentukan layak atau tidak usaha tersebut dijalankan. Juga dijelaskan bahwa kelayakan artinya penelitian yang dilakukan secara mendalam tersebut dilakukan untuk menentukan apakah usaha atau bidang yang akan dijalankan akan memberikan manfaat yang lebih besar dibandingkan dengan biaya yang dikeluarkan.

Analisis studi kelayakan bisnis merupakan penelitian tentang dapat tidaknya suatu proyek (biasanya merupakan proyek investasi) dilaksanakan dengan berhasil. Salah satu tujuan dilakukannya studi kelayakan bisnis adalah untuk mencari jalan keluar agar dapat meminimalkan hambatan dan risiko yang mungkin timbul dimasa yang akan datang. Mengapa hal ini dilakukan karena dimasa yang akan datang penuh dengan ketidakpastian. Dengan kata lain, studi kelayakan bisnis akan memperhitungkan hal-hal yang akan menghambat atau peluang dari investasi yang akan dijalankan. Jadi dengan adanya studi kelayakan bisnis minimal dapat memberikan pedoman atau arahan kepada usaha yang akan dijalankan nantiya (Kasmir dan Jakfar, 2020: 2-3).

Analisis kelayakan finansial berguna untuk melihat usaha yang akan dijalankan atau dikembangkan dapat memberikan profit keuntungan atau tidak mendapatkan keuntungan serta apakah layak secara ekonomi. Pengkajian tentang aspek finansial berupa perhitungan berapa besarnya biaya yang dibutuhkan untuk merealisasikan usaha,

penentuan jumlah modal yang diperlukan dan penentuan penggunaan modal secara efisien dengan harapan untuk mendapatkan keuntungan yang optimal. Analisis kelayakan finansial untuk mengetahui gambaran usaha ke depan dan menjaga keuntungan yang bisa diperoleh.

Studi kelayakan bisnis merupakan suatu kegiatan yang mempelajari secara mendalam tentang suatu usaha atau bisnis yang akan dijalankan, dalam rangka menentukan layak atau tidaknya usaha tersebut dijalankan (Kasmir dan Jakfar, 2017 : 07). Mempelajari secara mendalam artinya meneliti secara sungguh-sungguh berdasarkan data dan informasi yang ada, lalu dilakukan pengukuran dan perhitungan serta analisis hasil penelitian yang dilakukan terhadap usaha yang dijalankan untuk memperoleh hasil yang maksimal.

Secara garis besar studi kelayakan bisnis memiliki dua makna yaitu, kelayakan dan bisnis. Kelayakan dapat diartikan sebagai penelitian yang dilakukan secara mendalam untuk menentukan apakah usaha yang akan dijalankan memberikan manfaat yang lebih besar dibandingkan dengan biaya yang dikeluarkan. Dengan kata lain, kelayakan dapat diartikan bahwa usaha yang dijalankan akan memberikan keuntungan finansial dan keuntungan nonfinansial sesuai dengan tujuan yang diinginkan. Sedangkan pengertian bisnis adalah kegiatan usaha yang dilakukan untuk memperoleh profit sesuai dengan tujuan atau target yang diinginkan dalam berbagai bidang baik itu jumlah maupun waktunya.

Keuntungan merupakan tujuan utama dalam bisnis, terutama bagi pemilik bisnis baik dalam jangka pendek maupun jangka panjang. Keuntungan yang diharapkan lebih banyak dalam bentuk finansial. Besarnya keuntungan telah ditetapkan sesuai dengan target yang diinginkan sesuai dengan batas waktunya (Kasmir dan Jakfar 2017:13).

2.1.2 Tujuan Studi Kelayakan Bisnis

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

1. Menghindari Risiko Kerugian

Studi kelayakan perlu dilakukan untuk mengatasi risiko kerugian dimasa yang akandatang karena adanya suatu ketidakpastian di masa yang akan datang. Kondisi ini ada yang dapat diramalkan akan terjadi atau memangengan sendirinya terjaditanpa dapat diramalkan.

2. Memudahkan Perencanaan

Jika kita 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 di jalankan, dimana lokasi proyekakan dibangun, siapa-siapa yang akan melaksanakannya, bagaimana cara menjalankannya, berapa besar keuntungan yang akan diperoleh, serta bagaimana mengawasinya jika terjadi penyimpangan.

3. Memudahkan Pelaksanaan

Pekerjaan dengan adanya berbagai rencana yang sudah disusun akan sangat memudahkan pelaksanaan bisnis. Para pelaksanaan yang mengerjakan bisnis tersebut telah memiliki pedoman yang harus dikerjakan. Kemudian pengerjaan usaha dapat dilakukan secara sistematis, sehingga tepat sasaran dan sesuai dengan rencana yang sudah disusun.

4. Memudahkan Pengawasan

Dengan telah dilaksanakannya suatu usaha atau proyek sesuai dengan rencana yang sudah disusun, maka akan memudahkan perusahaan untuk melakukan pengawasan terhadap jalannya usaha.

5. Memudahkan Pengendalian

Jika dalam pelaksanaan pekerjaan telah dilakukan pengawasan, maka apabila terjadi suatu penyimpangan akan mudah terdeteksi, sehingga akan dapat dilakukan pengendalian atas penyimpangan tersebut.

2.1.3 Faktor Yang Menyebabkan Kegagalan

Menurut Kasmir (2017:09) faktor-faktor penyebab kegagalan usaha terhadap hasil yang dicapai meskipun telah dilakukan studi dan perhitungan secara benar dan sempurna adalah sebagai berikut:

1. Data dan informasi tidak lengkap.

Pada saat melakukan perencanaan data dan informasi yang disajikan kurang lengkap sehingga hal-hal yang seharusnya menjadi penilaian tidak ada. Oleh karena itu, sebelum usaha dijalankan, sebaiknya kumpulkan data dan informasi selengkap mungkin, melalui berbagai sumber yang dapat dipercaya kebenarannya.

2. Salah perhitungan.

Kegagalan dapat pula terjadi karena salah paham melakukan perhitungan. Misalnya; rumus atau cara menghitung yang digunakan salah sehingga hasil yang dikeluarkan tidak akurat. Dalam hal ini perlu dipertimbangkan untuk menyediakan tenaga ahli yang andal di bidangnya.

3. Pelaksanaan pekerjaan salah.

Para pelaksana usaha (manajemen) di lapangan sangat memegang peranan penting dalam keberhasilan menjalankan usaha tersebut. Jika para pelaksana di lapangan tidak mengerjakan usaha secara benar atau tidak sesuai dengan pedoman yang telah ditetapkan, kemungkinan usaha tersebut gagal sangat besar.

4. Kondisi lingkungan.

Kegagalan lainnya disebabkan oleh adanya unsur- unsur yang tidak dapat kita kendalikan. Artinya pada saat melakukan penelitian dan pengukuran semuanya sudah selesai dengan tepat dan benar, namun dalam perjalanan terjadi perubahan lingkungan. Perubahan lingkungan tersebut misalnya perubahan ekonomi, politik, hukum, sosial, dan perubahan perilaku masyarakat atau karena bencana alam.

5. Unsur sengaja.

Kegagalan yang sangat fatal disebabkan oleh adanya faktor kesengajaan untuk berbuat kesalahan. Artinya, karyawan sengaja membuat kesalahan yang tidak sesuai dengan kondisi yang sebenarnya dengan berbagai sebab.

2.1.4 Aspek Study Kelayakan Bisnis

Menurut Kasmir dan Jakfar (2020:15) dalam melakukan pembuatan dan penilaian studi kelayakan melalui tahap-tahap yang telah ditentukan, hendaknya dilakukan secara benar dan lengkap. Kemudian setiap tahapan memiliki berbagai aspek yang harus diteliti, diukur, dan dinilai sesuai dengan ketentuan yang telah ditentukan.

1. Aspek Nonfinansial

A. Aspek Hukum

Tujuan dari aspek hukum adalah untuk meneliti keabsahan, kesempurnaan, dan keaslian dari dokumen-dokumen yang dimiliki. Penelitian ini sangat penting mengingat sebelum usaha tersebut dijalankan, maka segala prosedur yang berkaitan dengan izin-izin atau berbagai persyaratan harus terlebih dahulu sudah terpenuhi. Bagi penilai studi kelayakan bisnis, dokumen yang perlu diteliti keabsahan, kesempurnaan, dan keasliannya meliputi badan hukum, izin-izin yang dimiliki, sertifikat tanah atau dokumen lainnya yang mendukung kegiatan usaha tersebut. (Kasmir dan Jakfar,2020:24)

Kegagalan dalam penelitian aspek ini akan berakibat tidak sempurnanya hasil penelitian, dengan kata lain apabila ada dokumen yang tidak sah atau tidak sempurna dikhawatirkan akan menimbulkan masalah di kemudian hari. Terdapat banyak sekali usaha yang telah berjalan namun pada akhirnya di kemudian hari menimbulkan masalah.

Kasmir dan Jakfar (2020:33) menjelaskan bahwa terdapat banyaknya izin dan jenis-jenis izin yang dibutuhkan tergantung dari jenis usaha yang dijalankan. Adapun izin yang dimaksud adalah:

Tanda daftar perusahaan (TDP)

1. Pokok wajib pajak (NPWP)
2. Izin Usaha
3. Surat izin mendirikan bangunan

Izin-izin lainnya yang harus dimiliki bagi pemilik usaha sesuai dengan jenis bidang usaha yang digeluti, antara lain :

1. Surat usaha perdagangan (SIUP)
2. Izin usaha peternakan dan perikanan
3. Izin domisili, dimana lokasi perusahaan

4. Izin gangguan lingkungan
5. Izin mendirikan bangunan (IMB)

Disamping keabsahan dokumen diatas, terdapat dokumen lain yang perlu diteliti, yaitu

1. Bukti diri KTP
2. Bukti kepemilikan kendaraan bermotor (BPKB)
3. Serta surat-surat atau sertifikat lainnya yang dianggap perlu.

B. Aspek Pasar dan Pemasaran

Menurut Melati (2022:17) Pasar dan pemasaran merupakan dua aspek yang dapat dibedakan satu sama lain. Secara sempit, pasar dapat dimaknai sebagai tempat bertemunya penjual barang/jasa dengan konsumen, dan juga sebagai tempat terjadinya transaksi, baik secara langsung maupun tidak langsung. Pasar juga dapat dibedakan berdasarkan lingkupnya, menjadi pasar berskala local, nasional atau global atau berdasarkan jangka waktu transaksinya, menjadi pasar berjangka pendek atau panjang. Pasar juga dapat dibedakan menjadi pasar grosir (whole sale) dan pasar ritel atau berdasarkan produknya, seperti pasar keuangan atau pasar komoditi. Saat ini, makna pasar tidak hanya diartikan sebagai tempat secara fisik semata, namun juga dapat berupa tempat secara virtual. Sedangkan pemasaran untuk memenuhi kebutuhan pelanggan secara memuaskan, yang berarti untuk terpenuhinya harapan pelanggan atau bahkan melebihi dari yang diharapkan pelanggan.

Diantara manfaat yang akan diperoleh apabila kepuasan pelanggan terpenuhi oleh perusahaan adalah pelanggan akan melakukan pembelian ulang atas produk yang ditawarkan, serta akan terjalinnya hubungan baik antara perusahaan dengan pelanggan untuk jangka panjang yang bias mendorong terciptanya loyalitas pelanggan.

A. Product (Produk)

Menurut Adnyana (2020:39) Produk adalah sesuatu yang dapat memenuhi kebutuhan dan keinginan konsumen. Unsur-unsur di dalamnya antara lain jenis-jenis produk, kualitas, desain, *features*, *brand name*, kemasan, ukuran, pelayanan, dan garansi. Dalam pemasaran, produk adalah segala sesuatu yang bisa ditawarkan ke pasar dan dapat memenuhi kebutuhan 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. Produksi identic dengan barang.

Dalam akuntansi, barang adalah objek fisik yang tersedia dipasar. Adapun produk yang tidak berwujud disebut sebagai jasa. Dalam manajemen produk, identifikasi dari produk adalah barang dan jasa yang ditawarkan kepada konsumen. Kata produk digunakan dengan tujuan untuk mempermudah pengujian pasar dan daya serap pasar, yang akan sangat berguna bagi tenaga pemasaran, manajer, dan bagian pengendalian kualitas.

B. Price (Harga)

Adnyana (2020:40) Harga adalah sejumlah uang yang diserahkan dalam pertukaran untuk mendapatkan suatu barang atau jasa. Unsur-unsur di dalamnya antaralain mencangkup daftar harga, potongan, bonus, jangka waktu pembayaran, aturan kredit. Setiap perusahaan selalu mengejar keuntungan guna kesinambungan produksi. Keuntungan yang diperoleh ditentukan pada penetapan harga yang ditawarkan. Harga suatu produk atau jasa ditentukan pula dari besarnya pengorbanan yang dilakukan untuk menghasilkan jasa tersebut dan laba atau keuntungan yang diharapkan. Oleh karena itu, penentuan hargaproduk dari suatu perusahaan merupakan masalah yang cukup penting, karena dapat mempengaruhi hidup matinya serta laba dari perusahaan.

C. *Promotion* (Promosi)

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

- a. Periklanan (*advertising*)
- b. Promosi penjualan (*sales promotion*)
- c. Publisitas (*publicity*)
- d. Penjualan pribadi (*personal selling*)

D. *Place* (Tempat atau Distribusi)

Menurut Adnyana (2020:42) Penentuan lokasi beserta sarana dan prasarana pendukung menjadi sangat penting, hal ini disebabkan agar konsumen mudah menjangkau setiap lokasi yang ada. Dengan demikian sarana dan prasarana harus memberikan rasa yang nyaman dan aman kepada seluruh konsumennya. Hal yang tidak boleh diabaikan dalam langkah kegiatan memperlancar arus barang/jasa adalah memilih saluran distribusi (*distribution channel*). Masalah pemilihan saluran distribusi adalah masalah yang berpengaruh bagi marketing, karena kesalahan dalam memilih dapat menghambat bahkan memacetkan usaha penyaluran produk/jasa dari produsen ke konsumen. Distributor-distributor atau penyalur ini bekerja aktif untuk mengusahakan perpindahan bukan hanya secara fisik tapi dalam arti agar jasa-jasa tersebut dapat diterima oleh konsumen. Dalam memilih saluran distribusi ini, ada beberapa hal yang perlu di pertimbangkan, yaitu sebagai berikut;

- a. Sifat Pasar dan lokasi pembeli
- b. Lembaga pemasaran terutama pedagang perantara pengendalian persediaan, yaitu menetapkan tingkat persediaan yang ekonomis jaringan pengakuan

C. Aspek Teknis/Operasi

Sugiyanto, (2020:65) penilaian terhadap aspek ini sangat penting dilakukan Sebelum perusahaan dijalankan. Penentuan kelayakan ini menyangkut hal-hal yang Berkaitan dengan teknis/operasi perusahaan, sehingga apabila tidak dianalisa dengan baik, Maka akan berakibat fatal bagi perusahaan dikemudian hari. Adapun yang perlu diperhatikan dalam aspek ini yaitu masalah manajemen operasional, masalah proses Produksi masalah penentuan lokasi, luas produksi, tata letak dan hal-hal yang Berhubungan dengan operasional.

Ada beberapa hal yang ingin dicapai dalam aspek ini yaitu:

- A. Agar perusahaan dapat menentukan lokasi yang tepat untuk pabrik, gudang, kantor cabang maupun pusat.
- B. Agar perusahaan dapat menentukan *layout* yang sesuai dengan proses produksi yang dipilih.

- C. Agar perusahaan dapat menentukan teknologi yang paling tepat untuk menjalankan produksinya.
- D. Agar perusahaan dapat menentukan metode persediaan untuk kelancaran proses produksinya.

D. Aspek Manajemen dan Sumber Daya Manusia

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

- 1) *Planning* (Perencanaan Usaha) Suatu perencanaan usaha adalah unit kegiatan yang direncanakan dan bertujuan untuk memenuhi kebutuhan akan suatu barang atau jasa yang diinginkan. Perencanaan yang matang sangat penting guna mendapatkan hasil akhir yang sesuai dengan harapan dan rencana awal.
- 2) *Organizing* (Pengorganisasian) Pengorganisasian adalah pengaturan setelah ada *plan* (rencana). Dalam hal ini di atur dan ditentukan tentang apa tugas pekerjaan, macam/ jenis serta sifat pekerjaan, unit-unit kerja (pembentukan bagian-bagian) tentang siapa yang akan melakukan, apa alat-alatnya, bagaimana peraturannya keuangan dan fasilitasnya dengan kata lain setelah tujuan perusahaan ditentukan, perusahaan perlu merumuskan tindakan-tindakan yang akan dijalankan untuk mewujudkan berbagai tujuan tersebut.
- 3) *Actuating* (Pengarahan) Setelah melakukan perencanaan (*planning*) dan pengorganisasian (*organizing*), maka selanjutnya adalah *actuating* (pengarahan). Dalam fungsi *actuating* manajemen akan melaksanakan rencana yang dibuat, dibarengi dengan proses “mengarahkan dan menuntun kegiatan perusahaan menuju sasaran perusahaan dalam menjalankan bisnis.
- 4) *Controlling* (Pengawasan) Menurut Kasmir dan Jakfar (2017:169), pengawasan ialah proses untuk mengukur dan menilai pelaksanaan tugas apakah telah selesai dengan rencana. Jika dalam proses tersebut terjadi penyimpangan, maka akan segera dikendalikan.

E. Aspek Dampak Lingkungan Hidup

Umar (2015:302) menjelaskan bahwa studi pada aspek lingkungan hidup bertujuan untuk menentukan apakah secara lingkungan hidup, misalnya dari sisi udara, dan air, rencana bisnis diperkirakan dapat dilaksanakan secara layak atau sebaliknya.

Lingkungan hidup merupakan salah satu aspek yang sangat penting untuk dipelajari sebelum suatu investasi atau usaha dijalankan. Jika suatu investasi/usaha jadi dijalankan, akan terjadi berbagai dampak, baik dampak positif maupun dampak negatif. Dampak yang timbul ada yang langsung memengaruhi pada saat kegiatan usaha/proyek 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. (Kasmir dan Jakfar,2020:212)

2. Aspek Finansial

Penelitian dalam aspek ini dilakukan untuk menilai biaya-biaya apa saja yang dikeluarkan. Lalu juga meneliti seberapa besar biaya-biaya yang akan dikeluarkan. Kemudian juga meneliti seberapa besar pendapatan yang akan diterima jika proyek/usaha dijalankan. Menurut Sugiyanto (2020:139) studi kelayakan terhadap aspek keuangan perlu menganalisis bagaimana prakiraan aliran arus kas akan terjadi. Pada umumnya ada empat metode yang biasa dipertimbangkan untuk dipakai dalam penilaian aliran arus kas dari suatu investasi yaitu metode *payback period*, *net present value*, *internal rate of return*, dan *profitability index*, serta *break event point*

a. *Payback period* (PP)

Paybackperiod adalah suatu periode yang diperlukan untuk menutup kembali pengeluaran investasi (initial cashin vestment) dengan menggunakan aliran kas, dengan kata lain, *paybackperiod* merupakan rasio antara *initialcashinvestmet* dengan *cashinflow*-nya yang hasilnya merupakan satuan waktu. Selanjutnya rasio ini dibandingkan dengan *maximumpaybackperiod* yang dapat diterima.

b. *Internal rate of return* (IRR)

Metode ini digunakan untuk mencari tingkat bunga yang menyamakan nilai sekarang dari arus kas yang diharapkan di masa mendatang atau penerimaan kas, dengan menggunakan investasi awal.

c. *Net present value* (NPV)

Net presentvalue yaitu selisih antara presentvalue dari investasi dengan nilai sekarang dari penerimaan-penerimaan kas bersih (aliran kas operasional maupun aliran kas terminal) di masa yang akan datang.

d. *Profitability index* (PI)

Pemakaian metode *profitability index* (PI) ini caranya adalah dengan menghitung Melalui perbandingan antara nilai sekarang (*present value*) dari rencana penerimaan penerimaan kas bersih di masa yang akan datang dengan nilai sekarang (*present value*) dari investasi yang telah dilaksanakan.

2.2 Penelitian Terdahulu

Murib P, dkk (2014) Analisis Usaha Ayam Petelur Farm Harma Banjarharjo Hasil penelitian tersebut dapat disimpulkan bahwa usaha ayam broiler di Kecamatan Moyudan Sleman menghasilkan pendapatan sebesar Rp. 32.574.474 per tahun, dengan kapasitas rata – rataproduksi sebanyak 1.963 ekor, hasil analisis R/C ratio sebesar 1,10.

Salam dkk (2006) Analisis Usaha Ayam Broiler pola kemitraan Secara finansial menunjukkan alokasi biaya pada usaha peternakan rakyat ayam ras broiler yaitu tahun 2003 berjumlah Rp. 189.845.840; tahun 2004 Rp. 354.481.534; tahun 2005 Rp. 492.088.812 dan tahun 2006 Rp. 98.941.603 dengan jumlah alokasi biaya selama 4 tahun produksi yaitu Rp. 1.135.357.789 atau rata-rata Rp. 283.839.447 per tahun. Sedangkan hasil penjualan pada tahun 2003 Rp. 233.811.568; tahun 2004 Rp. 416.487.953; tahun 2005 Rp. 605.216.065 dan tahun 2006 Rp. 110.434.661 dengan jumlah keseluruhan penjualan selama 4 tahun berjumlah Rp. 1.365.941.247 atau rata-rata Rp. 341.485.312 per tahun. Dengan keuntungan bersih yaitu tahun 2003 Rp. 43.965.728; tahun 2004 Rp. 691.997.419; tahun 2005 Rp. 113.127.253 dengan jumlah keseluruhan pendapatan bersih Rp 230.583.458 atau rata-rata Rp. 57.645.865 per tahun.

Achmad Jaelani, Suslinawati, dan Maslan (2013) dalam penelitiannya Yang berjudul: Analisis Kelayakan Usaha Peternakan Ayam Broiler di Kecamatan Tapian Utara Kabupaten Tapin. Dapat diambil kesimpulan yaitu Penerimaan total rata-rata adalah sebesar Rp. 56.833.250, total biaya tetap rata-rata adalah sebesar Rp. 3.234.706, sedangkan total variabel rata-rata adalah Sebesar Rp. 44.208.250, sehingga total biaya (biaya tetap dan biaya variabel) Rp. 47.443.956. Pendapatan rata-rata sebesar Rp. 9.389.294 dan Usaha ternak ayam Broiler di Kecamatan Tapian Utara telah memenuhi standar kelayakan usaha, Dimana analisa R/C usaha peternak yang dijadikan Responden seluruhnya > 1 (Rata-rata 1,20).

Nawawi et.al (2017) menganalisis variable biaya dan harga jual produk dengan metode analisis kuantitatif. Hasil analisis usaha peternakan ayam petelur menyatakan dilihat dari rata rata pendapatan peternak ayam petelur adalah Rp.42.362.748, Rata-rata R/C ratio 1,02 , BEP harga telur utuh Rp. 14.440, BEP hasil telur utuh Rp.7.527kg, Margin of Safeti 9,76% dan Rentabilitas ekonomi 25,71% per tahun median 15,06 pertahun serta rentabilitas usaha 30,00% median 13,14 pertahun dengan keuntungan pemasaran Rp. 1.560 dan tingkat keuntung penjualan telur ke konsumen Rp. 2.560, dapat di ketahui bahwa usaha peternakan ayam petelur di Desa Cihaur layak untuk dikembangkan. Perbedaan dari penelitian ini adalah tidak menggunakan metode analisis regresi linier berganda, analisis pendapatan, tetapi sama-sama menggunakan analisis R/C Ratio

Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu

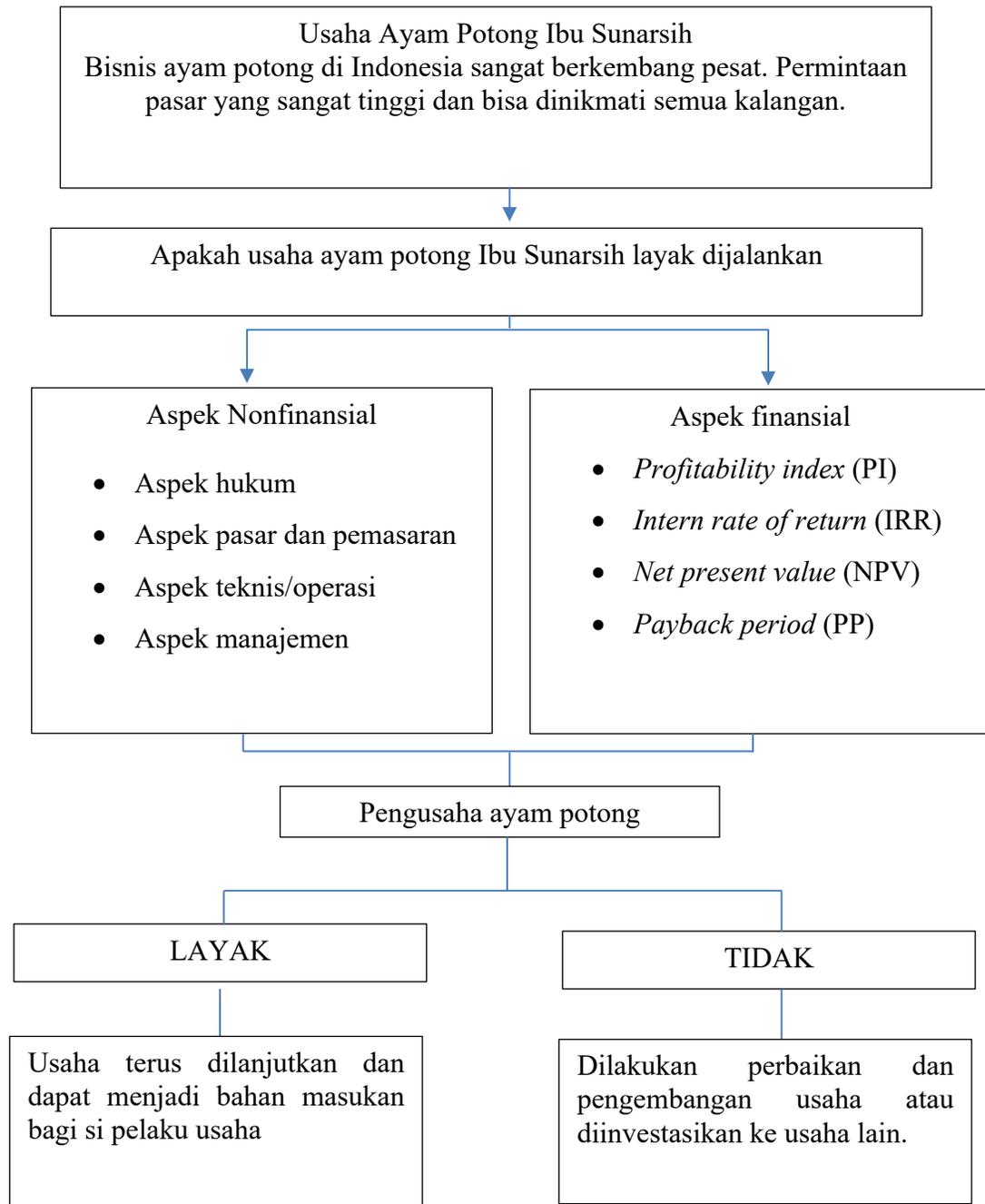
Peneliti	Judul	Hasil
Murib P, dkk (2014)	Analisis Usaha Ayam Petelur Farm Harma Banjarharjo	Hasil penelitian tersebut dapat disimpulkan bahwa usaha ayam broiler di Kecamatan Moyudan Sleman menghasilkan pendapatan sebesar Rp. 32.574.474 per tahun, dengan kapasitas rata – rata produksi sebanyak 1.963 ekor, hasil analisis R/C ratio sebesar 1,10. Inimeahwa usaha ayam broiler di Kecamatan
Salam dkk (2006)	Analisis Usaha Ayam Broiler pola kemitraan	Secara finansial menunjukkan alokasi biaya pada usaha peternakan rakyat ayam ras broiler yaitu tahun 2003 berjumlah Rp. 189.845.840; tahun 2004 Rp. 354.481.534; tahun 2005 Rp. 492.088.812 dan tahun 2006 Rp. 98.941.603 dengan jumlah alokasi biaya selama 4 tahun produksi yaitu Rp. 1.135.357.789 atau rata-rata Rp. 283.839.447 per tahun. Sedangkan hasil penjualan pada tahun 2003 Rp. 233.811.568; tahun 2004

		Rp. 416.487.953; tahun 2005 Rp. 605.216.065 dan tahun 2006 Rp. 110.434.661 dengan jumlah keseluruhan penjualan selama 4 tahun berjumlah Rp. 1.365.941.247 atau rata-rata Rp. 341.485.312 per tahun. Dengan keuntungan bersih yaitu tahun 2003 Rp. 43.965.728; tahun 2004 Rp. 691.997.419; tahun 2005 Rp. 113.127.253 dengan jumlah keseluruhan pendapatan bersih Rp 230.583.458 atau rata-rata Rp. 57.645.865 per tahun. Berdasarkan kriteria investasi yang diperoleh maka dari segi finansial usaha peternakan ayam ras broiler milik peternak X memberikan keuntungan dan
Achmad Jaelani, Suslinawati, dan Maslan (2013)	Analisis Kelayakan Usaha Peternakan Ayam Broiler	total rata-rata adalah sebesar Rp. 56.833.250, total biaya tetap rata-rata adalah sebesar Rp. 3.234.706, sedangkan total variabel rata-rata adalah sebesar Rp. 44.208.250, sehingga total biaya (biaya tetap dan biaya variabel) Rp. 47.443.956. Pendapatan rata-rata sebesar Rp. 9.389.294 dan Usaha ternak ayam Broiler di Kecamatan Tapin Utara telah memenuhi standar kelayakan usaha, Dimana analisa R/C usaha peternak yang dijadikan Responden seluruhnya > 1 (Rata-rata 1,20).
Nawawi et.al (2017)	biaya dan harga jual produk	Adalah Rp.42.362.748, Rata-rata R/C ratio 1,02, BEP harga telur utuh Rp. 14.440, BEP hasil telur utuh Rp.7.527kg, Margin of Safety 9,76% dan Rentabilitas ekonomi 25,71% per tahun median 15,06 pertahun serta rentabilitas usaha 30,00% median 13,14 pertahun dengan keuntungan pemasaran Rp. 1.560 dan tingkat keuntungan penjualan telur ke konsumen Rp. 2.560, dapat di ketahui bahwa usaha peternakan ayam petelur di Desa Cihaur layak untuk dikembangkan. Perbedaan dari penelitian ini adalah tidak menggunakan metode analisis regresi linier berganda, analisis pendapatan, tetapi sama-sama menggunakan analisis R/C Ratio

Sumber : scholar.google.com

2.3 Kerangka Berpikir

Menurut Sugiyono (2012:89) kerangka berfikir merupakan sintesa tentang hubungan antara variable yang disusun dari berbagai teori yang telah di deskripsikan. Kerangka berfikir yang digunakan dalam penelitian ini terlihat dalam Gambar 2.1



Gambar 2.1 kerangka Berpikir