

## BAB III METODOLOGI PENELITIAN

### 3.1 Jenis Penelitian

Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian eksploratif atau penelitian dilaksanakan dalam rangka menguji hipotesis-hipotesis berdasarkan masa lampau atau teori-teori yang ada namun hipotesis relatif sulit dibuat berhubungan karena tidak ada dasar yang kuat untuk persoalan-persoalan yang sifatnya relatif baru ini, Penelitian eksploratif merupakan penelitian awal yang bertujuan untuk mendapatkan gambaran mengenai suatu topik penelitian untuk nantinya akan diteliti lebih jauh (Morissan,2019:26).

### 3.2 Tempat Dan Waktu Penelitian

Penelitian dilakukan di Kelurahan Bojongsuka mengenai Studi Kelayakan Bisnis Tempe Raos Bojongsuka (Rosta) pada bulan Februari sampai dengan Agustus 2023 yang terletak di Jl. Bojong Pesantren RT.04 RW.03. Kelurahan Bojongsuka Kecamatan Bogor Selatan Kota Bogor. Berikut ini adalah tabel jadwal pelaksanaan penelitian.

**Tabel 3.1 Jadwal Pelaksanaan Penelitian**

No.	Jenis Kegiatan	Februari		Maret		April		Mei		Juni		Juli		Agustus	
		3	4	1	2	1	2	1	2	1	2	1	2	3	4
1	Observasi awal	■	■												
2	Pengajuan izin			■											
3	Persiapan Penelitian			■	■										
4	Metodologi Penelitian				■	■									
5	Seminar Proposal					■									
6	Pengumpulan Data					■	■								
7	pengolahan data						■	■	■						
8	Analisis dan Evaluasi								■	■					
9	Penulisan Laporan										■	■	■	■	
10	Seminar Hasil													■	■

### 3.3 Teknik Pengumpulan Data

Dalam penelitian ini penulis melakukan Teknik pengumpulan data yaitu dengan cara wawancara, observasi dan studi dokumen yang mana penulis memaparkan sebagai berikut:

#### a. Wawancara

Menurut Eva (2020:61) teknik wawancara atau *interview* merupakan pengambilan informasi atau pengumpulan data melalui wawancara yang di bantu dengan alat perekam seperti *voice recorder* maupun dengan catatan lapangan. Secara konvensional Teknik ini harus dilakukan dengan pertemuan langsung antara peneliti dan narasumber. Akan tetapi, untuk beberapa kendala seperti jarak jauh dan kebutuhan data yang mendesak beberapa peneliti memanfaatkan telephone maupun media social lainnya dapat di pergunakan untuk melakukan wawancara dengan narasumber terkait.

#### b. Observasi

Observasi merupakan teknik pengumpulan data yang dilakukan melalui suatu pengamatan, dengan di sertai dengan pencatatan-pencatatan terhadap keadaan atau perilaku objek sasaran. Menurut Sudjana (2022:95) observasi merupakan pengamatan dan pencatatan yang sistematis terhadap gejala-gejala yang di teliti.

#### c. Studi Dokumen

Studi dokumen adalah metode pengumpulan data yang meliputi buku-buku yang relevan yang mencakup peraturan-peraturan, laporan kegiatan, foto-foto, dan data yang relevan yang dibutuhkan untuk penelitian.

Menurut Bachtiar (2021:101) studi dokumen adalah kegiatan mengumpulkan dan memeriksa dan menelusuri dokumen-dokumen atau kepustakaan yang dapat memberkan informasi atau keterangan yang di butuhkan oleh peneliti.

### 3.4 Data Yang Diperlukan

Dalam penelitian ini penulis mendapatkan dua jenis data yaitu data primer dan data sekunder, dengan pemaparan sebagai berikut:

#### 1. Data Primer

Menurut Saifuddin (2020:91) data primer merupakan data yang diperoleh

peneliti secara langsung dari sumber aslinya dengan mengenakan alat pengukuran atau alat pengambilan data langsung pada subjek sebagai informasi yang di cari. Data primer diperoleh melalui pengamatan langsung ke lapangan dan mengadakan wawancara, observasi, dan studi dokumen.

## 2. Data Sekunder

Menurut Saifuddin (2020:91) data sekunder merupakan data yang di peroleh lewat pihak lain. Data tersebut biasanya berwujud data dokumentasi atau data yang tersedia (Foto-foto, rekaman video, catatan, pelaporan dan lain-lain).

## 3.5 Alat analisis

Alat analisis yang di gunakan dalam penelitian ini untuk menilai aspek non finansial yaitu pasar dan pemasaran, aspek produksi atau teknis, Aspek hukum, aspek manajemen dan aspek finansial yaitu aspek keuangan berdasarkan kriteria investasi seperti *net present value* (NPV), *profitability index* (PI), *Internal rate of return* (IRR) dan *payback period* (PP).

**Tabel.3.2. Data yang di perlukan untuk alat penelitian**

ASPEK		DATA YANG DI PERLUKAN
NON FINANSIAL	Hukum	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Surat Keterangan Setifikat PIRT</li> <li>• Surat Keputusan (SK) dari Kelurahan Bojongsarta</li> <li>• Izin Lokasi</li> </ul>
	Pasar dan Pemasaran	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Daftar Produk</li> <li>• Daftar Harga</li> <li>• Permintaan</li> <li>• Penawaran</li> <li>• Jalur Distribusi</li> <li>• Strategi Promosi</li> </ul>

	Teknis Atau Produksi	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Data Produksi</li> <li>• Proses Produksi</li> <li>• Tata Letak</li> <li>• Data Lokasi</li> </ul>
	Manajemen	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Struktur Organisasi</li> <li>• Tugas dan tanggung jawab pengurus di organisasi</li> </ul>
FINANSIAL	<i>Payback Period (PP)</i>  <i>Net Present Value (NVP)</i>  <i>Internal Rate Of Return (IRR)</i>  <i>Profitability Index (PI)</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Laporan Keuangan Satu Tahun Terakhir</li> <li>• Laporan Investasi</li> <li>• Pendapatan Kotor Pertahun</li> <li>• Biaya Oprasional</li> <li>• Biaya Investasi</li> </ul>

### 3.5.1 Aspek Hukum

Menurut Kasmir dan Jakfar (2017:33) Kegiatan usaha dimanapun selalu memerlukan dokumen penunjang usaha beserta izin-izin yang di perlukan sebelum menjalankan kegiatan, dokumen dan izin-izin ini di perlukan bertujuan guna melindungi kepentingan perusahaan itu sendiri dari berbagai hal.

Untuk mengetahui layak atau tidaknya bisnis di jalankan maka usaha tersebut harus memenuhi syarat atau ketentuan yang telah di tetapkan oleh pemerintah seperti:

1. Tanda daftar perusahaan (TDP)
2. Nomor pokok wajib pajak (NPWP)
3. Izin-izin usaha
4. Surat Keterangan Pangan Industri Rumah Tangga (PIRT)
5. Kartu Tanda Penduduk (KTP)

### 3.5.2 Aspek Pasar dan Pemasaran

#### 1. Pasar

Secara sederhana dapat diartikan sebagai tempat bertemunya para penjual dan pembeli untuk melakukan transaksi. Pengertian ini mengandung arti pasar memiliki tempat atau lokasi tertentu sehingga memungkinkan pembeli dan penjual bertemu untuk melakukan transaksi jual beli produk baik barang maupun jasa.

Menurut Kasmir dan Jakfar (2017:46) pasar terbagi menjadi 4 (Empat) bentuk yaitu pasar persaingan sempurna, pasar *oligopoli*, pasar *monopoli* dan pasar *monopolistik*.

Untuk mengetahui suatu bisnis layak di jalankan atau tidak layak maka perlu di lakukan suatu penilaian terhadap bisnis tersebut pada aspek pasar dan pemasaran yaitu:

##### 1. Analisis potensi pasar

Merupakan sistem yang di gunakan oleh bisnis untuk menggali pasar potensial, yang bertujuan untuk mengetahui seberapa layak pasar tersebut berkaitan dengan produk yang di tawarkan perusahaan. Hasilnya dapat di gunakan oleh perusahaan-perusahaan dengan produk atau layanan yang ingin mereka perkenalkan kepasar.

##### 2. Peramalan permintaan

Merupakan permintaan atau proyeksi untuk produk atau layanan suatu perusahaan yang mengendalikan produksi, kapasitas serta sistem penjadwalan dan menjadi input perencanaan keuangan, pemasaran dan sumber daya manusia dengan menggunakan metode kuadran terkecil dengan rumusan sebagai berikut:

$$Y_t = a + bt$$

Harga-harga a dan b ditentukan dengan rumus

$$a = \frac{y}{n} \text{ dan } b = \frac{tY}{t^2}$$

dimana:

Y = nilai-nilai data hasil ramalan

N = jumlah data deret waktu

t = waktu tertentu yang telah ditransformasikan dalam bentuk kode.

## 2. Pemasaran

Zeithaml and Bitner dalam Ratih (2019:48) *marketing mix* merupakan unsur-unsur pemasaran yang saling terkait, dibaurkan, diorganisir dan digunakan dengan tepat, sehingga perusahaan dapat mencapai tujuan pemasaran dengan efektif, sekaligus memuaskan kebutuhan dan keinginan konsumen. Selanjutnya, Zeithaml dan Bitner dalam Ratih (2019:48) mengemukakan konsep bauran pemasaran yang terdiri dari 4P yaitu *product*, *price*, *place*, dan *promotion*.

### 1. Produk (*Product*)

Produk adalah sesuatu yang ditawarkan, tidak hanya sebatas wujud fisik saja, tetapi merupakan gambaran di mata masyarakat, yang dapat dilihat dari segi kualitas, model, merek, dan label serta kemasan.

Ada beberapa yang perlu dilakukan analisis terkait dengan produk yaitu:

- a. Jenis produk
- b. Manfaat produk
- c. Kualitas produk

### 2. Harga (*Price*)

Harga adalah sejumlah uang yang dibebankan atas suatu produk atau jasa, atau jumlah dari nilai yang ditukar oleh konsumen atas manfaat-manfaat karena memiliki dan menggunakan produk atau jasa tersebut. Untuk menganalisis suatu produk perlu memperhatikan beberapa tahapan seperti, penetapan harga dan spesifikasi harga berdasarkan jenis dan kualitas produk.

### 3. Promosi (*Promotion*)

Promosi adalah aktifitas yang dilakukan oleh perusahaan untuk mengkomunikasikan produk/jasa perusahaan kepada konsumen.

**Tabel 3.3 Aspek Pasar dan Pemasaran**

Produk ( <i>Product</i> )	<ul style="list-style-type: none"><li>• Jenis produk</li><li>• Manfaat produk</li><li>• Kualitas produk</li></ul>
Promosi ( <i>promotion</i> )	<ul style="list-style-type: none"><li>• Periklanan</li><li>• Promosi penjualan</li><li>• Hubungan masyarakat</li><li>• Penjualan</li></ul>
Harga ( <i>price</i> )	<ul style="list-style-type: none"><li>• Harga produk</li><li>• Sistem pembayaran</li><li>• Potongan harga</li></ul>
Promosi ( <i>Promotion</i> )	<ul style="list-style-type: none"><li>• Harga khusus</li><li>• Hadiah <i>reward</i></li><li>• Produk gratis</li></ul>

### 3.5.3 Aspek Teknis dan Teknologi

Penentuan layak atau tidaknya suatu bisnis berdasarkan aspek Teknis atau Operasi sangat penting karna berhubungan dengan proses produksi yang harus di analisis dengan baik agar perusahaan tidak mengalami kendala dalam menjalankan proses peroduksi.

Menurut Umar (2020:133) konsep dari suatu aspek yang berkaitan dengan pendirian usaha (Bisnis) yang telah direncanakan mulai dari aspek tataletak perusahaan, luas produksi, proses produksi, pemakaian mesin/perlengkapan (teknologi), serta suasana area yang berkaitan dengan aspek produksi. Aspek teknis atau operasi ini perlu di pertimbangkan dengan baik, jika aspek tenis atau produksi mengalami masalah dan kendala dalam proses produksinya, maka akan berdampak buruk pada bagi industri karna dapat menyebabkan perusahaan mengalami

kerugian.

**Tabel 3.4 Aspek teknis dan teknologi**

<b>Input</b>	<b>Proses</b>	<b>Output</b>
Memilih bahan baku yang berkualitas dan layak untuk di olah	Membersihkan bahan baku, mengolah bahan baku hingga matang, menjaga cita rasa produk dan melakukan pengemasan	Melakukan penjualan dan pendistribusian produk hingga sampai kepada konsumen

### 3.5.4 Aspek Manajemen

Aspek manajemen dan organisasi merupakan aspek yang cukup penting di Analisa untuk kelayakan suatu usaha, karna walaupun suatu usaha telah dinyatakan layak untuk dilaksanakan tanpa didukung dengan manajemen dan organisasi yang baik bukan tidak mungkin akan mengalami kegagalan.

Menurut Kasmir dan Jakfar (2017:168-169) suatu bisnis dikatakan layak atau tidak layaknya berdasarkan empat fungsi sebagai berikut:

1. Perencanaan (*Planning*)

Perencanaan ialah proses menentukan arah yang akan di tempuh dan kegiatan-kegiatan yang di perlukan untuk mencapai tujuan yang telah di tetapkan. Dalam proses ini di tentukan tentang apa yang harus dilakukan, kapan dan bagaimana melakukannya serta dengan cara apa hal tersebut dilaksanakan.

2. Pengorganisasian (*Organizing*)

Pengorganisasian ialah peroses mengelompokan kegiatan-kegiatan atau pekerjaan-pekerjaan dalam unit-unit. Tujuannya adalah supaya tertata dengan jelas antara tugas, wewenang dan tanggung jawab serta hubungan kerja dengan sebaik mungkin dalam bidangnya masing-masing.

3. Pelaksanaan (*Actuating*)

Menggerakkan atau melaksanakan ialah proses untuk menjalankan kegiatan/pekerjaan dalam organisasi. Dalam menjalankan organisasi para pimpinan/manager harus menggerakkan bawahannya untuk mengerjakan pekerjaan yang telah di tentukan dengan cara memimpin, memberi perintah, memberi petunjuk dan memberi motivasi.

4. Pengawasan (*Controlling*)

Pengawasan ialah peroses untuk mengukur dan menilai pelaksanaan tugas apakah telah sesuai dengan rencana. Jika dalam proses tersebut terjadi penyimpangan, maka akan segera dikendalikan.

**Tabel 3.5 Aspek Manajemen**

Perencanaan ( <i>Planning</i> )	<ul style="list-style-type: none"><li>• Menentukan arah yang akan di tempuh dan kegiatan yang di perlukan untuk mencapai tujuan yang telah di tetapkan</li><li>• Menentukan apa yang harus dilakukan, kapan dan bagaimana melakukannya serta dengan cara apa melakukannya</li></ul>
Pengorganisasian ( <i>Organizing</i> )	<ul style="list-style-type: none"><li>• Merinci seluruh pekerjaan yang harus dilaksanakan organisasi agar sesuai dengan tujuan perusahaan</li><li>• Menelompokan kegiatan-kegiatan atau pekerjaan-pekerjaan dalam unit tertentu</li><li>• Menetapkan tugas, wewenang dan tanggung jawab berdasarkan divisi yang telah ditetapkan</li></ul>

Pelaksanaan ( <i>Actuating</i> )	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Pemberian SOP</li> <li>• Pemberian Motivasi</li> <li>• Pelatihan <i>Skill Development</i></li> </ul>
Pengawasan ( <i>controlling</i> )	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Monitoring Pelaksanaan</li> <li>• Cara Meminimalisir Resiko</li> <li>• Evaluasi Rutin</li> </ul>

### 3.5.5 Aspek Finansial

Menurut Kasmir dan Jakfar (2017:89) dalam membuat estimasi pendapatan yang akan di peroleh dimasa yang akan datang perlu dilakukan penghitungan secara cermat dengan membandingkan data dan informasi yang ada sebelumnya. Semua ini tentunya menggunakan asumsi tertentu yang akhirnya akan di tuangkan dalam aliran kas (*cash flow*) perusahaan selama periode usaha. Tujuannya untuk menilai apakah investasi ini layak di jalankan atau tidak di jalankan dilihat dari aspek keuangan. Alat ukur untuk menentukan kelayakan suatu usaha berdasarkan keriteria investasi dapat dilakukan melalui metode pendekatan sebagai berikut:

#### A. *Payback period* (PP)

Metode *Payback period* (PP) merupakan teknik penilaian terhadap jangka waktu (periode) pengembalian investasi suatu proyek atau usaha. Perhitungan ini dapat di lihat dari perhitungan kas bersih (*proceed*) yang di peroleh setiap tahun. Nilai kas bersih merupakan nilai penjumlahan laba setelah pajak di tambah dengan penyusutan (dengan catatan jika investasi 100% menggunakan modal sendiri).

Macam model penghitungan yang akan di gunakan dalam menghitung masa pengembalian investasi sebagai berikut:

1. Apabila kas bersih setiap tahun sama:

$$PP = \frac{\text{Investasi}}{\text{Kas Bersih / Tahun}} \times 1 \text{ Tahun}$$

Untuk menilai apakah usaha layak di terima atau tidak dari segi PP, maka hasil perhitungan tersebut harus sebagai berikut:

- PP sekarang lebih kecil dari umur investasi.
- Dengan membandingkan rata-rata industry unit usaha sejenis.
- Sesuai dengan target perusahaan.

### B. Net Present Value (NPV)

*Net Present Value* (NPV) atau nilai bersih sekarang merupakan perbandingan antara PV kas bersih (*PV of proceed*) dan PV investasi (*capital outlays*) selama umur investasi selisih antara nilai kedua PV tersebutlah yang kita kenal dengan *Net Present Value* (NPV).

Untuk menghitung *NVP*, terlebih dahulu kita harus tahu berapa PV kas bersihnya. PV kas bersih dapat dicari dengan jalan membuat dan menghitung dari *cash Flow* perusahaan selama umur investasi tertentu.

Rumusan yang biasa digunakan dalam menghitung NPV sebagai berikut:

$$NPV = \frac{\text{Kas ber } 1}{(1+r)} + \frac{\text{Kas bersih } 2}{(1+r)^2} + \dots + \frac{\text{Kas bersi } N}{(1+r)^n} - \text{Investasi}$$

- NPV Positif, maka investasi diterima
- NPV negatif, sebaliknya investasi ditolak

### C. Internal Rate of Return (IRR)

*Internal Rate of Return* (IRR) merupakan alat untuk mengukur tingkat pengembalian hasil intern. Ada dua cara yang digunakan untuk mencari IRR.

Cara yang pertama yaitu:

$$IRR = i_2 + \frac{NPV_1}{NPV_1 - NPV_2} \times (i_2 - i_1)$$

$i_1$  = tingkat bunga 1 (tingkat discount rate yang menghasilkan NPV1)

$i_2$  = tingkat bunga 2 (tingkat discount rate yang menghasilkan NPV2)

$NPV_1$  = net present value 1

$NPV_2$  = net present value 2

Cara yang kedua adalah dengan cara menggunakan rumus sebagai berikut:

$$IRR = P1 - C1 \times \frac{P2 - P1}{C2 - C1}$$

Kesimpulan:

Jika IRR lebih besar (>) dari bunga pinjaman, maka di terima

Jika IRR lebih kecil (<) dari bunga pinjaman, maka ditolak

#### **D. Profitability Index (PI)**

*Profitability Index* (PI) merupakan rasio aktivitas dari jumlah nilai sekarang penerimaan bersih dengan nilai sekarang pengeluaran investasi selama umur investasi.

Rumusan yang digunakan untuk mencari PI sebagai berikut:

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

Kesimpulannya;

Apabila PI lebih besar (>) dari angka 1 maka diterima

Apabila PI lebih kecil (<) dari angka 1 maka di tolak.