

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Landasan Teori

2.1.1 Pengertian Studi Kelayakan Bisnis

Studi kelayakan bisnis sebetulnya merupakan aspek terpenting dalam kegiatan analisa dengan mempelajari secara obyektif dan rasional serta mengetahui dengan pasti keunggulan dan kelemahan maupun layak atau tidak sebuah bisnis yang ingin dijalankan oleh seseorang, studi kelayakan bisnis dapat digunakan pada dua status bisnis yaitu pendirian usaha baru dan pengembangan usaha yang sudah berjalan selama tiga sampai lima tahun dengan tujuan untuk mengetahui potensi selama beberapa tahun kedepan dari pengembangan yang akan dilakukan.

Menurut para ahli, studi kelayakan bisnis adalah sebagai studi mengenai rencana bisnis yang menganalisis layak atau tidak layak sebuah bisnis dibangun, dan juga saat dioperasikan secara rutin dalam rangka pencapaian keuntungan yang maksimal untuk waktu yang tidak ditentukan Asman (2020:1). Sedangkan pendapat lain mengatakan studi kelayakan bisnis merupakan analisis tentang apakah suatu kegiatan investasi memberikan manfaat atau hasil bila dilaksanakan dan studi kelayakan bisnis merupakan dasar untuk menilai apakah kegiatan investasi atau layak untuk di jalankan (Nurmalina dkk, 2018:4).

2.1.2 Tujuan Studi Kelayakan Bisnis

Menurut Kalmir (2018:12), studi kelayakan bisnis dilakukan agar proyek yang dijalankan tidak sia-sia. Dengan kata lain, proyek yang dijalankan tidak membuang waktu, tenaga, dan pikiran secara percuma serta menimbulkan masalah di masa yang akan datang. Terdapat lima tujuan penyusunan studi kelayakan bisnis suatu proyek sebelum dijalankan, yaitu:

- 1) Menghindari risiko kerugian karena masa mendatang penuh ketidakpastian.
- 2) Memudahkan perencanaan terkait jumlah dana yang diperlukan, kapan usaha atau proyek dijalankan, di mana lokasi proyek akan dibangun, siapa yang akan melaksanakannya, bagaimana cara menjalankannya, dan berapa keuntungan yang akan diperoleh.
- 3) Memudahkan pelaksanaan pekerjaan karena telah disusun berbagai rencana dalam pelaksanaan bisnis.
- 4) Memudahkan pengawasan karena pelaksanaan proyek didasarkan pada rencana yang telah dibuat.
- 5) Memudahkan pengendalian sehingga jika terjadi penyimpangan akan mudah terdeteksi dan segera dilakukan perbaikan.

2.1.3 Manfaat Studi Kelayakan Bisnis

Terdapat tiga manfaat yang ditimbulkan dari adanya studi kelayakan bisnis, yaitu:

- 1) Manfaat finansial diperoleh oleh pelaku bisnis jika bisnis tersebut dirasakan menguntungkan dibandingkan dengan risiko yang akan dihadapi.
- 2) Manfaat ekonomi nasional, bisnis yang dijalankan tidak hanya menguntungkan secara ekonomis saja tetapi juga bermanfaat bagi peningkatan ekonomi Negara secara makro. Misalnya semakin banyaknya tenaga kerja yang dapat diserat, peningkatan devisa, membuka peluang investasi yang lain, peningkatan GNP, kontribusi pajak, dan sebagainya.
- 3) Manfaat sosial, memberikan manfaat terutama bagi masyarakat disekitar lokasi bisnis tersebut dibangun. Berdasarkan paparan di atas dapat dipahami bahwa manfaat dari studi kelayakan bisnis sangat penting dirasakan oleh berbagai pihak, terutama para pihak yang berkepentingan terhadap proyek atau usaha yang akan dijalankan. Hasil penelitian yang dianggap layak harus dapat dipertanggungjawabkan, agar tidak ada pihak yang dirugikan.

Pihak-pihak yang berkepentingan dengan analisis proyek dalam kaitan dengan pembuatan studi kelayakan bisnis bisa dikelompokkan menjadi tiga, yaitu investor, kreditor, dan pemerintah. Pihak-pihak yang berkemptions dalam hal ini adalah

pihak-pihak yang bisa memanfaatkan studi kelayakan bisnis. Dalam buku Jumingan (2018:277) manfaat dari adanya studi kelayakan bisnis adalah:

- 1) Manfaat Bagi Investor Investor yang sebagai pemilik bisnis nantinya atau sebagai pemegang saham) akan lebih memperhatikan prospek usaha tersebut. Pengertian prospek di sini adalah tingkat keuntungan yang diharapkan akan diperoleh dari investasi tersebut beserta risiko investasinya. Ada hubungan yang positif antara tingkat keuntungan dengan risiko investasi. Semakin tinggi risiko investasi, semakin tinggi pula tingkat keuntungan yang diminta oleh para investor tersebut.
- 2) Manfaat Bagi Kreditor Kreditor memerlukan studi kelayakan proyek karena ia harus menilai prospek proyek guna menentukan akan memberikan pinjaman pembiayaan atau tidak. Kreditor asing, misalnya Bank Dunia, perlu mengadakan penilaian proyek yang diajukan untuk mendapatkan bantuan keuangan, guna memutuskan pemberian pinjaman atau tidak.
- 3) Manfaat Bagi Pemerintah Pemerintah lebih berkempetingan dengan manfaat proyek bagi perekonomian nasional, yaitu apakah proyek membantu menghemat devisa, menambah devisa, atau memperluas kesempatan kerja. Manfaat tersebut terutama dikaitkan dengan penanggulangan masalah-masalah yang sedang dihadapi negara bersangkutan. Pemerintah mengadakan penilaian proyek untuk membantu pengambilan keputusan pemberian kemudahan fasilitas terhadap proyek. Misalnya memberikan keringanan pembebanan pajak, subsidi, jaminan, dan insentif lainnya.

2.1.4 Tahapan Studi Kelayakan Bisnis

Tahapan dalam melakukan studi kelayakan bisnis perlu dilakukan dengan benar agar tujuan yang ditetapkan tercapai. Tahapan dalam studi kelayakan bisnis dilakukan untuk mempermudah pelaksanaan studi kelayakan dan keakuratan penilaian. Menurut Sugiyanto (2020:7), secara umum studi kelayakan bisnis meliputi langkah-langkah sebagai berikut:

1. Penemuan ide bisnis

Ide bisnis muncul karena adanya peluang bisnis yang dipandang memiliki prospek yang baik. Penemuan bisnis dapat bersumber dari bacaan, hasil pengamatan, informasi dari orang lain, media massa, dan pengalaman.

2. Melakukan studi pendahuluan

Studi pendahuluan dilakukan untuk memperoleh gambaran umum peluang bisnis dari ide bisnis yang akan dijalankan, termasuk prospek dan kendala yang dapat muncul.

3. Membuat desain studi kelayakan

Desain studi kelayakan meliputi penentuan aspek-aspek yang diteliti, responden, teknik pengumpulan data, alat analisis data sampai dengan penentuan desain laporan akhir. Aspek-aspek yang dianalisis dalam penelitian ini adalah aspek hukum, aspek teknik, aspek finansial, aspek pasar, serta aspek lingkungan hidup.

4. Pengumpulan data

Pengumpulan data dapat dilakukan observasi, wawancara, maupun kuesioner. Data dapat berupa primer maupun data sekunder.

5. Analisis dan interpretasi data

Analisis data dilakukan dalam rangka menentukan kriteria kelayakan dari suatu aspek. Kelayakan bisnis ditentukan dengan kriteria yang telah ada.

6. Menarik kesimpulan dan rekomendasi

Kesimpulan diperoleh berdasarkan hasil analisis data untuk memutuskan suatu ide bisnis layak atau tidak layak untuk setiap aspek yang diteliti. Rekomendasi memberikan arah tentang tindak lanjut ide bisnis tersebut akan dilaksanakan.

7. Penyusunan laporan studi kelayakan bisnis

Format maupun desain laporan akhir harus disesuaikan dengan pihak-pihak yang akan menggunakan studi kelayakan bisnis.

2.2 Aspek-aspek Penilaian Bisnis

Menurut Sugiyanto (2020:9), untuk memperoleh kesimpulan yang kuat mengenai dijalankan atau tidaknya sebuah ide bisnis, aspek-aspek yang perlu dilakukan studi

kelayakan meliputi aspek hukum, aspek teknis, aspek finansial, aspek pasar, dan aspek lingkungan hidup. Aspek-aspek penilaian bisnis tersebut dijelaskan sebagai berikut:

2.3 Aspek Pasar

Kata pasar berasal dari bahasa Latin *mercatus* yang memiliki arti, berdagang atau tempat melakukan perdagangan. Pengertian pasar menurut Damsar dan Indrayani (2018:10) pasar merupakan pertemuan antara penjual dan pembeli yang diarahkan oleh penawaran dan permintaan dalam proses, ruang dan waktu.

Sedangkan dalam aspek pasar sendiri memiliki empat pengetahuan dasar yang harus diketahui, yaitu :

A. Hukum Permintaan

Menurut Sugiyanto dan Romadhania (2020:1) permintaan adalah banyaknya jumlah barang yang diminta pada suatu pasar, dengan tingkat harga pada tingkat pendapatan dan periode tertentu. Analisis teori permintaan berfokus pada hubungan antara permintaan dan perubahan harga, aturan yang berlaku secara teoritis mengenai permintaan disebut hukum permintaan.

B. Peramalan Permintaan

Merupakan hal penting yang harus dilakukan oleh pelaku usaha untuk memperkirakan jumlah produksi barang atau jasa yang ditawarkan pada beberapa periode mendatang. Menurut Agustini (2018:117) pengertian peramalan permintaan (*demand forecasting*) merupakan upaya untuk meramalkan kondisi ekonomi dimasa mendatang dan menilai efek dari kondisi tersebut terhadap kelangsungan kegiatan usaha. Berdasarkan fungsi dan tujuan yang bermacam-macam, maka ada banyak cara, teknik, atau metode peramalan yang dapat digunakan mulai dari cara sederhana sampai dengan yang kompleks. Sedangkan untuk metode peramalan permintaan yang berfokus pada produk menurut Cahyadewi, dkk (2020:361) dapat menggunakan metode analisis deret waktu (*time series analysis*) yaitu dengan teknik *moving average*, *exponential smoothing* dan *trend projection*.

C. Hukum Penawaran

Teori mengenai hukum penawaran yang berlaku untuk para produsen sebagai pelaku ekonomi dalam pasar menurut Sugiyanto dan Romadhania (2020:14) mengatakan bahwa jika harga barang per unit naik, maka jumlah barang yang ditawarkan juga naik, dan jika harga per unit turun, maka jumlah barang yang ditawarkan ikut turun pula. Faktor-faktor yang mempengaruhi jumlah penawaran oleh produsen yaitu seperti, harga barang itu sendiri, harga barang lain yang sejenis, biaya produksi, teknologi yang digunakan, tarif pajak, iklim daerah, tujuan produksi.

D. Peluang Pasar

Berdasarkan analisis permintaan dan penawaran, jumlah permintaan dan jumlah penawaran pada periode tertentu akan mempunyai selisih (*excess*). Jika jumlah permintaan lebih besar dibandingkan dengan penawaran, disebut *excess demand*. Sebaliknya, jika jumlah penawaran lebih besar dibandingkan jumlah permintaan, disebut *excess supply*. Peluang pasar muncul apabila jumlah permintaan lebih besar dibanding jumlah penawaran atau terjadi *excess demand*.

E. Analisis Harga

Tujuan penentuan harga pokok produksi adalah menentukan secara tepat jumlah biaya perunit produk tahap – tahap penentuan harga adalah :

1. Penentuan tujuan perusahaan
2. Penemuan permintaan yang menunjukkan jumlah yang bisa dibeli setiap periode pada setiap pilihan harga.
3. Memperkirakan perbedaan biaya setiap tingkat keluaran (output)
4. Penelitian harga pesaing sebagai dasar penentuan harga.
5. Memilih metode penentuan harga, misalnya metode markup, going rate pricing (penentuan harga berdasarkan harga pesaing), penentuan harga target kembali, perceived value pricing yaitu atas dasar persepsi pembeli terhadap produk dan sealed pricing bid pricing yaitu penentuan harga untuk keperluan lelang sehingga perusahaan cenderung menentukan harga yang lebih rendah dibandingkan dengan pesaing dengan maksud memenangkan tender.

6. Memilih harga akhir dengan memasukkan unsur psikologi dalam penentuan harga, koordinasi dengan elemen bauran pemasaran lainnya, mencocokkan dengan kebijakan penentuan harga perusahaan dan dapat diterima oleh para distributor, tenaga pemasaran, pesaing, pemasok dan pemerintah.

F. Analisis SWOT

Analisis SWOT merupakan strategi dasar yang membantu mengidentifikasi dan mengevaluasi faktor internal dan eksternal apa saja yang mempengaruhi kesuksesan bisnis, proyek, maupun manajemen perusahaan. Tujuan dari analisis SWOT adalah untuk menilai masalah dan memanfaatkan situasi yang ada sebaik mungkin yang melekat pada bisnis. Terlebih lagi, analisis SWOT berguna banget untuk menemukan berbagai hal yang harus ditingkatkan, dipertahankan, dan dihindari dengan mempertimbangkan kinerja, persaingan, risiko, potensial, dan strategi.

Analisis SWOT merupakan suatu instrumen pengidentifikasian berbagai faktor yang terbentuk secara sistematis yang digunakan untuk merumuskan strategi perusahaan. Pendekatan analisis ini didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (strengths) dan peluang (opportunities) sekaligus dapat meminimalkan kelemahan (weaknesses) dan ancaman (threats). Secara singkat analisis SWOT dapat diterapkan dengan cara menganalisis dan memilah hal-hal yang memengaruhi keempat faktornya. Dengan demikian, hasil dari analisis dapat membentuk perencanaan strategi berdasarkan hasil analisis terhadap faktor-faktor strategis perusahaan (kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman).

2.4 Aspek Hukum

Menurut Sulasih *et al* (2020: 18-19) Dalam menjalankan suatu bisnis tentunya salah satu yang diperhatikan adalah Aspek Hukum. Aspek hukum mengkaji tentang legalitas usulan proyek/usaha yang akan dibangun dan dioperasikan, ini berarti bahwa setiap proyek/usaha yang akan didirikan dan dibangun di wilayah tertentu haruslah memenuhi hukum dan tata peraturan yang berlaku di wilayah tersebut.

Berikut ini disajikan jenis data, sumber dan cara memperoleh data dan cara menganalisis data yang terkait dengan aspek hukum.

1. Jenis data dan sumber data.

Bentuk, izin usaha dan lokasi harus menjadi perhatian khusus, apalagi dengan adanya otonomi daerah, seringkali ada aturan yang berbeda antara satu daerah dengan daerah lain. Data yang diperlukan tersebut dapat diperoleh dari sumber menggunakan konsultan hukum yang berlisensi, dan tentunya menggunakan data dari pemerintah daerah setempat misalnya data *statistika*, departemen terkait maupun pemerintah setempat.

2. Cara memperoleh dan menganalisis data.

Dalam rangka memperoleh gambaran kelengkapan data dasar dan data yang harus dipenuhi tentang izin usaha dan lebih khusus lagi adalah izin lokasi pendirian, data dapat didapatkan dengan teknik wawancara dan dokumentasi. Saat ini tentunya data tersebut dapat diperoleh dengan menggunakan media sosial atau informasi yang ada di dalam mesin pencarian data di internet (misalnya penggunaan “*google*”). “Tentunya juga dapat dengan melihat situs-situs/laman (*web/url*) resmi dari pemerintah setempat. Saat ini hampir seluruh instansi telah memiliki website yang dapat diakses untuk mencari data mengenai ijin lokasi pendirian.

2.5 Aspek Operasional

Menurut Restu et al (2021 : 40) Aspek teknis dari suatu proyek (usaha) merupakan suatu pembahasan yang khusus mengkaji kelayakan bisnis atau non ekonomis dari suatu rencana usaha yang akan dilakukan.

Menurut Sugiyanto (2020 : 65) Kelengkapan kajian aspek ini sangat tergantung dari jenis usaha yang akan di jalankan.

Ada beberapa hal yang ingin dicapai dalam aspek operasional ini yaitu:

1. Agar perusahaan dapat menentukan lokasi yang tepat baik untuk lokasi pabrik, gudang, kantor cabang maupun kantor pusat.
2. Agar perusahaan dapat menentukan layout yang sesuai dengan proses produksi yang dipilih, sehingga dapat memberikan efisien.
3. Agar perusahaan dapat menentukan metode persediaan untuk kelancaran proses produksinya.

4. Agar dapat menentukan kualitas tenaga kerja yang dibutuhkan sekarang dan dimasa yang akan datang.

2.6 Aspek Finansial

Menurut Rita Nurmalina (2018:37-38) Dalam pengkajian aspek *finansial* (keuangan) diperhitungkan berapa jumlah dana yang dibutuhkan untuk membangun dan kemudian mengoperasikan kegiatan bisnis. Dana untuk membangun usaha lazim disebut dana modal tetap, digunakan antara lain untuk membiayai kegiatan pra-investasi, pengadaan tanah, gedung, mesin, peralatan, dan biaya-biaya lain yang bersangkutan dengan pembangunan bisnis serta pengadaan dana modal tetap itu sendiri, misalnya bunga pinjaman selama masa pembangunan usaha. Dana yang dibutuhkan untuk memutar roda operasi bisnis setelah selesai dibangun disebut dana modal kerja. Dalam perhitungan jumlah dana keseluruhan usaha, jumlah modal kerja dihitung secara neto artinya jumlah dana yang dibutuhkan untuk membiayai seluruh barra lancar dikurangi dengan jumlah hutang jangka pendek yang diharapkan dapat diperoleh dana tersebut dari pihak ketiga.

2.7 Aliran Kas (*Cash Flow*).

Kas merupakan aktiva yang paling likuid atau merupakan salah satu unsur modal kerja yang paling tinggi likuiditasnya. Laporan perubahan kas (cash flow statement) disusun untuk menunjukkan perubahan kas selama satu periode tertentu serta memberikan alasan mengenai perubahan kas tersebut dengan menunjukkan dari mana sumber-sumber kas dan penggunaannya untuk kebutuhan apa saja. Menurut Sugiyanto dkk (2020:130), penerimaan dan pengeluaran kas ada yang bersifat rutin dan ada pula yang bersifat insidental. Adapun sumber-sumber penerimaan kas dapat berasal dari :

1. Hasil penjualan investasi jangka panjang atau aktiva tetap.
2. Adanya emisi saham maupun penambahan modal oleh pemilik dalam bentuk kas.
3. Penerimaan kas dalam bentuk pembayaran utang.
4. Berkurangnya piutang ataupun persediaan barang dagang.
5. Adanya penerimaan sewa, bunga, atau dividen.

Sedangkan pengeluaran kas dapat disebabkan oleh transaksi-transaksi sebagai berikut :

1. Pembelian saham atau obligasi.
2. Penarikan kembali saham yang beredar.
3. Pembayaran angsuran atau pelunasan utang.
4. Pembelian barang dagangan secara tunai.
5. Pengeluaran kas untuk membayar dividen, pajak, denda, dan lain sebagainya.

Laporan perubahan kas (*cash flow statement*) disusun untuk menunjukkan perubahan kas selama satu periode tertentu serta memberikan alasan mengenai perubahan kas tersebut dengan menunjukkan dari mana sumber-sumber kas dan penggunaan-penggunaannya. Kas merupakan aktiva yang paling likuid atau merupakan salah satu unsur modal kerja yang paling tinggi likuiditasnya. Prinsip ke hati-hatian perlu ditetapkan dalam menentukan tingkat likuiditas ini, karena jika tingkat likuiditasnya tinggi dapat saja disebabkan oleh tingkat perputaran kas yang rendah, keuntungan perusahaan pun rendah. Begitu pula sebaliknya, jika tingkat likuiditasnya rendah atau jumlah kas sedikit disebabkan misalnya oleh tingkat perputaran kas yang tinggi, memang akan mendapatkan keuntungan yang lebih besar, tetapi menjadi tidak likuid jika terjadi kebutuhan dana secara mendadak. Penerimaan dan pengeluaran kas ada yang bersifat rutin dan ada pula yang bersifat insidental. Sumber-sumber penerimaan kas dapat berasal dari :

1. Hasil penjualan investasi jangka panjang, aktiva tetap, atau adanya penurunan aktiva tidak lancar yang diimbangi dengan penambahan kas.
2. Adanya emisi saham maupun penambahan modal oleh pemilik dalam bentuk kas.
3. Pengeluaran surat tanda bukti utang serta bertambahnya utang yang diimbangi dengan penerimaan kas.
4. Berkurangnya aktiva lancar selain kas yang diimbangi dengan adanya penerimaan kas, misalnya berkurangnya persediaan barang dagangan karena adanya penjualan secara tunai.
5. Adanya penerimaan kas misalnya karena sewa, bunga, atau dividen.

Sedangkan pengeluaran kas dapat disebabkan oleh transaksi-transaksi sebagai berikut :

1. Pembelian saham atau obligasi dan aktiva tetap lainnya.
2. Penarikan kembali saham yang beredar dan pengembalian kas perusahaan.
3. Pembayaran angsuran atau pelunasan utang.
4. Pembelian barang dagangan secara tunai.
5. Pengeluaran kas untuk membayar dividen, pajak, denda.

Ada juga transaksi-transaksi yang tidak mempengaruhi uang kas antara lain adalah:

1. Adanya pengakuan atau pembebanan depresiasi, amortisasi, dan deplesi terhadap aktiva tetap.
2. Adanya pengakuan kerugian piutang baik dengan membentuk cadangan piutang maupun tidak dan adanya penghapusan piutang tak tertagih.
3. Adanya penghapusan atau pengurangan nilai buku dari aktiva yang dimiliki serta penghentian penggunaan aktiva tetap karena telah habis disusut atau sudah tidak dapat dipakai lagi.
4. Adanya pembayaran *dividen* dalam bentuk saham (*stock dividen*), adanya pembatasan penggunaan laba serta adanya penilaian kembali aktiva tetap yang ada. Berkaitan dengan studi kelayakan bisnis, perhitungan terhadap aliran kas penting dilakukan karena laba dalam pengertian akuntansi tidak sama dengan kas masuk bersihnya yang bagi investor justru lebih penting untuk diketahui.

2.8 Payback Period (PP)

Dalam buku Agustin (2018: 123) analisis payback period ialah waktu yang diperlukan untuk pengembalian pengeluaran investasi dengan menggunakan Proceeds atau Net Cash Inflow. Sesuai dengan namanya, metode ini berarti dalam beberapa waktu biaya investasi sudah kembali.

Menurut Sugiyanto dkk (2020:139) Payback period adalah metode yang digunakan untuk menghitung lama waktu yang dibutuhkan untuk mengembalikan uang yang telah diinvestasikan dari aliran kas masuk bersih (Proceeds) yang diperoleh setiap tahun. Adapun rumus untuk menghitung payback period sebagai berikut :

$$\text{Payback Period} = \frac{\text{Investasi awal}}{\text{Arus kas}} \times 1 \text{ tahun}$$

1. Jika $PP < \text{umur investasi}$, maka pengembalian investasi lebih cepat (diterima).
2. Jika $PP > \text{umur investasi}$, maka pengembalian investasi lambat investasi (ditolak).

2.9 Break Event Point

Menurut Sugiyanto dkk (2020:141) Break event point atau biasa disebut juga titik impas, merupakan keadaan dimana tingkat pendapatan yang diperoleh dengan modal yang digunakan berada dalam jumlah yang sama. Dengan kata lain titik impas terjadi ketika total pendapatan penjualan sama dengan total biaya produksi. Adapun rumus untuk adalah sebagai berikut :

1. Break even point dalam unit.

$$\text{BEP} = \frac{\text{FC}}{\text{P} - \text{VC}}$$

2. Break even point dalam rupiah.

$$\text{BEP} = \frac{\text{FC}}{1 - \frac{\text{VC}}{\text{S}}}$$

Keterangan :

BEP : Break Even Point

P : Price per unit

FC : Fixed Cost

S : Sales Volume

VC : Variable Cos

2.10 *Internal Rate of Return (IRR)*

Internal rate of return pada dasarnya merupakan metode untuk menghitung tingkat bunga yang dapat menyamakan antara present value dari semua aliran kas masuk dengan aliran kas keluar dari suatu investasi bisnis. Pada dasarnya internal rate of return harus dicari dengan *trial and error*. Adapun rumus untuk menghitung internal rate of return adalah sebagai berikut :

$$I_0 = \sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{(1 + IRR)^t}$$

Keterangan :

t = Tahun ke-n

n = Jumlah tahun

10 = Nilai investasi awal

CF = Arus kas bersih

IRR = Tingkat bunga yang dicari harganya

Kriteria penilaian :

1. Jika $IRR >$ tingkat keuntungan yang dikehendaki (diterima).
2. Jika $IRR <$ tingkat keuntungan yang dikehendaki (ditolak).

2.11 *Net Present Value (NPV)*

Metode ini menghitung selisih nilai investasi dengan nilai sekarang dengan penerimaan kas bersih pada masa yang akan datang. Jika selisih pada yang akan datang lebih besar dari nilai investasi sekarang, maka proyek ini dikatakan menguntungkan sehingga diterima. Jika lebih kecil (NPV), proyek ditolak karena nilai nya tidak menguntungkan.

Rumus yang biasa digunakan menghitung NPV sebagai berikut :

$$NPV = \text{Kas} + \text{Kas} + \dots + \text{Kas bersih N}$$

$$\frac{\text{Bersih 1}}{(1+r)} + \frac{\text{Bersih 2}}{(1+r)^2} + \frac{\text{Investasi}}{(1+r)^n}$$

Keterangan :

Jika NPV positif >0 , investasi diterima

Jika NPV negative <0 , investasi ditolak

2.12 *Profitability Index (PI)*

Metode ini menghitung perbandingan antara penerimaan kas bersih pada masa datang dengan nilai investasi sekarang.

Rumus :

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

Keterangan :

Jika PI lebih besar (>) dari 1, investasi diterima

Jika PI lebih kecil (<) dari 1, Investasi ditolak

2.13 Penelitian Terdahulu

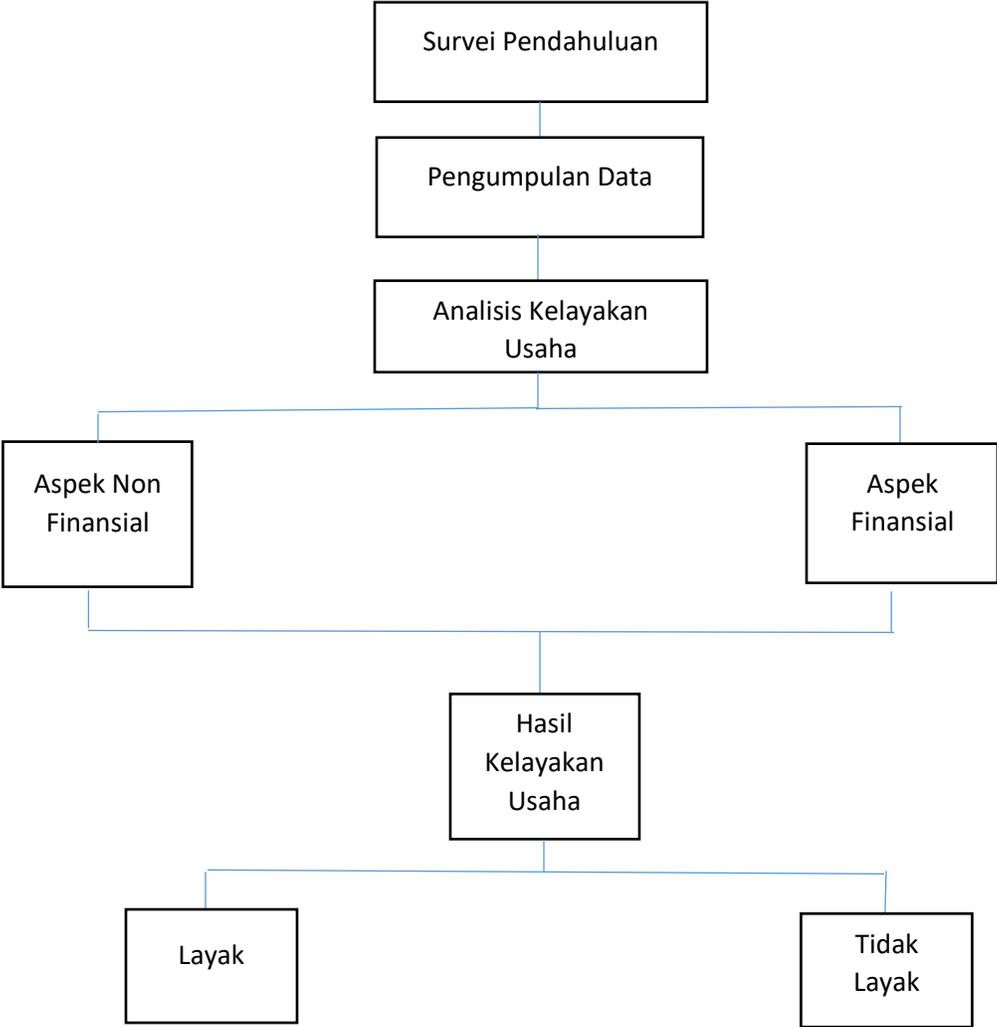
Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu

NO	NAMA PENELITI	JUDUL PENELITIAN	ALAT ANALISIS	HASIL PENELITIAN
1	Novianita herman & Charismaayu pramuditha (2016)	Studi Kelayakan Bisnis O'rangee cupcake (perencanaan pendirian usaha kue mangkok jeruk)	-NPV -IRR -BEP	O'Rangee Cupcake ialah usaha yang khususnya menjual kue mangkok yang menggunakan mangkok dari kulit jeruk sunkist yang di atasnya dihiasi oleh buah-buahan yang telah disediakan. O'Rangee Cupcake menawarkan beberapa pilihan rasa pilihan kue dari buah buahan seperti coklat, stroberi, jeruk sunkist. Kue ini dibuat dengan bahan bahan yang berkualitas, dimana pewarna kue ini menggunakan buah dan sayur sehingga pewarna kue ini aman dan sehat.
2	Wahyu iskandar, Yuniar, Alex saleh (2015)	Analisis studi kelayakan usaha STEAK CAFE DI KOTA PEKANBARU	-PP -NPV -IRR	Dalam penelitian ini, dilakukan analisis kelayakan usaha, berpengaruh terhadap aspek pasar, aspek teknis, aspek legal dan lingkungan, aspek sumber daya manusia, dan aspek finansial, dimana kelima aspek itu dapat dikatakan layak. Dengan target pasar sebesar 11%, Payback Period (PP) selama 4 bulan 3 hari, Net Present Value (NPV) sebesar Rp 1.775.332.187,- dan Interest Rate of Return (IRR) sebesar

				21,67% maka usaha Steak Cafe ini layak didirikan.
3	Rini Anasti (2018)	Analisis kelayakan usaha PISANG MOLEN COKLAT UDEEP BAHGIA GAMPONG PULO ARA KECAMATAN KOTA JUANG KABUPATEN BIREUEN	-BEP -R/C -ROI	Metode analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah dengan menggunakan rumus analisis biaya, penerimaan, keuntungan, Break Even Point (BEP), Revenue Cost (R/C) Ratio dan Return of Investment (ROI). Berdasarkan hasil penelitian dan analisis yang telah dilakukan, diketahui bahwa usaha Pisang Molen Udeep Bahgia di Gampong Pulo Ara Kecamatan Kota Juang Kabupaten Bireuen menguntungkan, dengan total keuntungan adalah sebesar Rp. 22.981.882,-/bulan. Dari perhitungan nilai BEP, nilai R/C rasio dan nilai ROI dapat disimpulkan bahwa usaha Pisang Molen Udeep Bahgia di Gampong Pulo Ara Kecamatan Kota Juang Kabupaten Bireuen layak untuk diusahakan.

Sumber: Kampus Terkait (2023)

2.12 Kerangka Berfikir



Gambar 2.1 . Kerangka Pemikiran

(Sumber : Penulis 2023)