

**ANALISIS KELAYAKAN INVESTASI PADA
PENGEMBANGAN USAHA MINIMARKET
DI GOLDEN LUCKY SHOP**

SKRIPSI



Oleh:
Julyana Christiani
160410005

**PROGRAM STUDI TEKNIK INDUSTRI
FAKULTAS TEKNIK DAN KOMPUTER
UNIVERSITAS PUTERA BATAM
TAHUN 2020**

**ANALISIS KELAYAKAN INVESTASI PADA
PENGEMBANGAN USAHA MINIMARKET
DI GOLDEN LUCKY SHOP**

SKRIPSI

**Untuk memenuhi salah satu syarat
memperoleh gelar Sarjana**



**Oleh:
Julyana Christiani
160410005**

**PROGRAM STUDI TEKNIK INDUSTRI
FAKULTAS TEKNIK DAN KOMPUTER
UNIVERSITAS PUTERA BATAM
TAHUN 2020**

SURAT PERNYATAAN ORISINALITAS

Yang bertanda tangan dibawah ini saya:

Nama : Julyana Christiani
NPM/NIP : 160410005
Fakultas : Teknik dan Komputer
Program Studi : Teknik Industri

Menyatakan bahwa “Skripsi” yang saya buat dengan judul:

Analisis Kelayakan Investasi Pada Pengembangan Usaha Minimarket Di Golden Lucky Shop

Adalah hasil karya sendiri dan bukan “duplikasi” dari karya orang lain. Sepengetahuan saya, di dalam naskah Skripsi ini tidak terdapat karya ilmiah atau pendapat yang pernah ditulis atau diterbitkan oleh orang lain, kecuali yang secara tertulis dikutip didalam naskah ini dan disebutkan dalam sumber kutipan dan daftar pustaka.

Apabila ternyata di dalam naskah Skripsi ini dapat dibuktikan terdapat unsur-unsur PLAGIASI, saya bersedia naskah Skripsi ini digugurkan dan gelar akademik yang saya peroleh dibatalkan, serta diproses sesuai dengan peraturan perundang-undangan yang berlaku.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya tanpa ada paksaan dari siapapun

Batam, 7 Febuari 2020



Julyana Christiani

160410005

**ANALISIS KELAYAKAN INVESTASI PADA
PENGEMBANGAN USAHA MINIMARKET
DI GOLDEN LUCKY SHOP**

SKRIPSI

**Untuk memenuhi salah satu syarat
memperoleh gelar Sarjana**

Oleh:

Julyana Christiani

160410005

**Telah disetujui oleh Pembimbing pada tanggal
seperti tertera di bawah ini**

Batam, 7 Febuari 2020



Zefri Azharman, S.Pd., M.Si.

Pembimbing

ABSTRAK

Minimarket Golden Lucky Shop bergerak di bidang usaha jual beli kebutuhan sehari-hari. Pengembangan usaha Minimarket Golden Lucky Shop dilakukan dengan perluasan (ekspansi) usaha. Tujuan dari penelitian ini adalah mengidentifikasi kelayakan investasi pada pengembangan usaha minimarket di Golden Lucky Shop. Penelitian ini menggunakan Studi Kelayakan dengan menganalisis aspek hukum, aspek pasar, aspek teknis, aspek manajemen dan aspek keuangan. Metode yang digunakan adalah kelengkapan perizinan usaha yang dimiliki, metode peramalan sejenis tren linier dan penerapan bauran pemasaran, metode pemilihan lokasi sejenis penilaian faktor, metode analisis jabatan sumber daya manusia. dan metode penilaian investasi yaitu *Payback Period*, *Net Present Value*, *Profitability Index* dan *Internal Rate of Return*. Hasil dari penelitian ini adalah dokumen-dokumen perizinan yang dimiliki usaha minimarket lengkap sesuai dengan ketentuan dan masih berlaku, penjualan minimarket meningkat berdasarkan hasil peramalan dan menerapkan strategi *mix marketing* 4P (*product, price, promotion, place*), lokasi yang dipilih adalah loket Holiday Hotel No. 10, terdapat struktur organisasi, deskripsi pekerjaan dan spesifikasi pekerjaan untuk 4 jabatan dalam minimarket, dan biaya investasi tambahan untuk pengembangan usaha adalah Rp52.117.000, *Payback Period* adalah 5,49 tahun, *Net Present Value* adalah Rp 61.693.542, *Profitability Index* adalah 1,25 dan *Internal Rate Of Return* adalah 12,47%. Hal ini berarti bahwa investasi pada pengembangan usaha minimarket di Golden Lucky Shop ditinjau dari aspek hukum, pasar, teknis, manajemen dan keuangan adalah layak.

Kata Kunci: Investasi, Pengembangan usaha, Studi kelayakan Bisnis, Aspek Kelayakan Bisnis.

ABSTRACT

Golden Lucky Shop Minimarket is a business of buying and selling daily needs. Kind of business development in Golden Lucky Shop Minimarket is expanding the business. The purpose of this research is to identify the feasibility of investment in developing Golden Lucky Shop Minimarket. This research uses a Feasibility Study by analyzing legal aspect, market aspect, technical aspect, management aspect and financial aspect. The method used is the completeness of business licensing, forecasting method namely trend linear and the application of mix marketing, a location selection like factor rating, analysis of human resource positions and investment valuation method like Payback Period, Net Present Value, Profitability Index And Internal Rate of Return. The result of this research are licensing document owned by minimarket is complete and accordance with provision and still valid, minimarket sales based on forecasting result is increase and apply a mix marketing strategy namely 4P (Product, Price, Promotion, Place), the chosen location is the Holiday Hotel's counter number 10, there is an organization structure, job description and job specification for 4 position in minimarket, additional investment costs for business development is Rp52.117.000, an Payback Period is 5,49 years, Net Present Value is Rp 61.693.542, Profitability Index is 1,25 and Internal Rate of Return is 12,47%. This means that investment in minimarket business development in the Golden Lucky Shop in terms of legal, market, technical, management and financial aspect is feasible.

Keywords: Investment, Business Development, Business Feasibility Study, Business Feasibility Aspect.

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur penulis panjatkan kehadirat Tuhan Yang Maha Esa karena atas segala berkat dan rahmat-Nya sehingga tugas akhir ini dapat diselesaikan sesuai dengan waktu yang direncanakan. Penyusunan Tugas Akhir ini merupakan syarat untuk mencapai kelulusan dan meraih gelar Strata Satu (S1) Program Studi Akademik Teknik Industri, pada Universitas Putera Batam.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari sempurna. Karena itu, kritik dan saran akan senantiasa penulis terima dengan senang hati. Dengan segala keterbatasan penulis, penulis menyadari bahwa skripsi dapat diselesaikan dengan tepat waktu karena berbagai bantuan, dorongan, bimbingan dari berbagai pihak. Untuk itu, dengan segala kerendahan hati, penulis menyampaikan terima kasih kepada:

1. Ibu Dr. Nur Elfi Husda, S.Kom., M.SI. selaku Rektor Universitas Putera Batam
2. Dekan Fakultas Teknik dan Komputer Universitas Putera Batam
3. Ketua Program Studi Teknik Industri Universitas Putera Batam
4. Bapak Zefri Azharman, S.Pd.,M.Si. selaku pembimbing Skripsi pada Program Studi Teknik Industri Fakultas Teknik dan Komputer Universitas Putera Batam
5. Dosen dan Staff Universitas Putera Batam
6. Pihak Minimarket Golden Lucky Shop yang telah memberikan izin untuk melakukan penelitian
7. Kedua orang tua tercinta, saudara-saudara penulis yang terkasih atas nasihat, doa dan dukungannya.
8. Sahabat dan teman-teman yang selalu memberikan dukungan dan semangat
9. Pihak lain yang turut memberikan andil dalam penyusunan Skripsi ini.

Semoga Tuhan Yang Maha Esa membalas kebaikan dan selalu mencurahkan hidayah serta taufik-Nya. Amin.

Batam, 7 Febuari 2020

Julyana Christiani

DAFTAR ISI

Halaman

HALAMAN JUDUL	ii
SURAT PERNYATAAN ORISINALITAS	iii
HALAMAN PENGESAHANAN	iv
ABSTRAK	v
ABSTRACT	vi
KATA PENGANTAR.....	vii
DAFTAR ISI.....	viii
DAFTAR GAMBAR.....	x
DAFTAR TABEL.....	xi
DAFTAR RUMUS	xii
BAB I PENDAHULUAN	
1.1. Latar Belakang.....	1
1.2. Identifikasi Masalah	5
1.3. Batasan Penelitian.....	6
1.4. Rumusan Masalah.....	7
1.5. Tujuan Penelitian	7
1.6. Manfaat Penelitian	8
1.6.1. Manfaat Teoritis	8
1.6.2. Manfaat Praktis	8
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	
2.1. Dasar Teori	10
2.1.1. Investasi.....	10
2.1.2. Studi Kelayakan Bisnis	13
2.1.3. Aspek Kelayakan Bisnis.....	15
2.1.4. Jenis-Jenis Badan Usaha	18
2.1.5. Perizinan Usaha.....	22
2.1.6. Metode Peramalan <i>Trend Linier</i>	23
2.1.7. Strategi Bauran Pemasaran (<i>Mix Marketing</i>)	25
2.1.8. Metode <i>Factor Rating</i> (Penilaian Faktor)	28
2.1.9. Analisis Pekerjaan (<i>Job Analysis</i>)	30
2.1.10. <i>Payback Period</i>	31
2.1.11. <i>Net Present Value</i>	33
2.1.12. <i>Profitability Index</i>	34
2.1.13. <i>Internal Rate of Return</i>	35
2.2. Penelitian Terdahulu.....	36
2.3. Kerangka Pemikiran	38
BAB III METODOLOGI PENELITIAN	
3.1. Desain Penelitian	39
3.2. Operasional Variabel	40
3.3. Populasi dan Sampel.....	40
3.3.1. Populasi	40
3.3.2. Sampel.....	40

3.4. Teknik Pengumpulan Data	40
3.5. Metode Analisis Data	41
3.6. Lokasi dan Jadwal Penelitian.....	45
3.6.1. Lokasi Penelitian	45
3.6.2. Waktu Penelitian	46
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN	
4.1. Hasil Penelitian.....	47
4.1.1. Gambaran Umum Objek Penelitian	47
4.1.2. Aspek Hukum.....	48
4.1.3. Aspek Pasar	49
4.1.4. Aspek Teknis.....	52
4.1.5. Aspek Manajemen.....	54
4.1.6. Proyek Pengembangan Usaha	57
4.1.7. Aspek Keuangan	59
4.2. Pembahasan	66
4.2.1. Aspek Hukum.....	66
4.2.2. Aspek Pasar	67
4.2.3. Aspek Teknis.....	68
4.2.4. Aspek Manajemen.....	69
4.2.5. Aspek Keuangan	70
4.2.6. Kelayakan Pengembangan Usaha	72
BAB V SIMPULAN DAN SARAN	
5.1. Simpulan.....	74
5.2. Saran	75
DAFTAR PUSTAKA	76
LAMPIRAN	
LAMPIRAN1. Pendukung Penelitian	
LAMPIRAN 2. Daftar Riwayat Hidup	
LAMPIRAN 3. Surat Penelitian	

DAFTAR GAMBAR

Halaman

Gambar 2.1 Kerangka Pemikiran	38
Gambar 3.1 Desain Penelitian	39
Gambar 3.2 Denah Lokasi Minimarket Golden Lucky Shop	46
Gambar 4.1 Foto Lokasi Minimarket Golden Lucky Shop	48
Gambar 4.2 Data Penjualan Golden Lucky Shop	49
Gambar 4.3 Struktur Organisasi	54

DAFTAR TABEL

Halaman

Tabel 1.1 Data Penjualan Minimarket Golden Lucky Shop Tahun 2015-2018.....	4
Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu.....	36
Tabel 3.1 Waktu Penelitian	46
Tabel 4.1 Kelengkapan Dokumen	49
Tabel 4.2 Perhitungan Koefisien a dan b.....	50
Tabel 4.3 Peramalan Penjualan Golden Lucky Shop	51
Tabel 4.4 Alternatif Pilihan Lokasi Pertokoan Holiday Hotel	53
Tabel 4.5 Alternatif Pilihan Lokasi Komplek Bussiness Center	53
Tabel 4.6 Deskripsi Pekerjaan.....	55
Tabel 4.7 Spesifikasi Pekerjaan.....	56
Tabel 4.8 Perkiraan Biaya Investasi Tambahan Pengembangan Usaha.....	58
Tabel 4.9 Proyeksi Penerimaan Tahun 2015-2024.....	59
Tabel 4.10 Perhitungan <i>Payback Period</i>	60
Tabel 4.11 Perhitungan <i>Net Present Value</i>	62
Tabel 4.12 Perhitungan <i>Profitability Index</i>	63
Tabel 4.13 Perhitungan <i>Internal Rate of Return</i>	64
Tabel 4.14 Proyeksi Inflow Periode 2015 hingga 2024	65
Tabel 4.15 Proyeksi <i>Outflow</i> Periode 2015 hingga 2024.....	65
Tabel 4.16 Perhitungan <i>Cashflow</i>	66

DAFTAR RUMUS

	Halaman
Rumus 2.1 Persamaan <i>Trend Linier</i>	24
Rumus 2.2 Kemiringan Garis	24
Rumus 2.3 Nilai F_t pada $t=0$	24
Rumus 2.4 <i>Payback Period</i>	32
Rumus 2.5 <i>Present Value</i>	33
Rumus 2.6 <i>Net Present Value</i>	33
Rumus 2.7 <i>Profitability Indeks</i>	34
Rumus 2.8 <i>Internal Rate of Return</i>	35

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Saat ini, di Kota Batam tersedia tempat berbelanja dengan mudah seperti contoh minimarket. Di Kota Batam terdapat minimarket yang berdiri dengan tunggal dan ada yang berupa cabang (*Franchise*). Minimarket yang berdiri dengan tunggal atau berdiri sendiri tanpa membuka cabang diluar Kota Batam seperti minimarket-minimarket yang ada. Minimarket yang sejenis cabang atau *franchise* dikenal dengan nama Indomaret dan Alfamart. Indomaret dan Alfamart tersebar di kawasan di Kota Batam dengan jumlah yang banyak.

Minimarket menyediakan kebutuhan sehari-hari bagi konsumen. Dengan kehadiran minimarket dapat mempermudah konsumen dalam membeli kebutuhan sehari-hari tanpa berangkat ke supermarket atau ke mall. Minimarket tentu memiliki pelayanan yang diberikan kepada konsumen yang berbelanja di tempat. Bisnis yang dijalankan minimarket tergantung pada kondisi pasar di mana konsumen berada. Dengan berdirinya sebuah usaha tentu diperhatikan terlebih dahulu di mana pasar yang merupakan pasar potensial sebuah minimarket.

Minimarket Golden Lucky Shop merupakan sejenis usaha jual beli yang menyediakan kebutuhan sehari-hari. Minimarket terletak di Kawasan Nagoya di bawah Holiday Hotel yang berdiri sejak tahun 2015. Kawasan Nagoya dikenal dengan kedatangan banyak wisatawan baik wisatawan mancanegara atau

wisatawan lokal. Minimarket ini menyediakan oleh-oleh khusus yang biasanya dibeli oleh wisatawan yang berkunjung. Oleh-oleh yang disediakan seperti kaos bermotif “Jembatan Barelang”, gantungan kunci, coklat-coklat dan kue-kue. Kemudian kebutuhan yang tersedia selain oleh-oleh adalah kebutuhan yang dibutuhkan konsumen setiap harinya seperti beras.

Jam operasional Minimarket Golden Lucky Shop yaitu pukul 08:00 hingga 20:00 WIB pada Hari Senin sampai Minggu . Minimarket Golden Lucky Shop terdiri atas 2 loket yang disewakan di bawah Holiday Hotel. Holiday Hotel menyediakan loket yang berada di lantai dasar hotel untuk disewakan kepada pengusaha. Pada loket yang ada, terdapat usaha tempat penukaran valuta asing, usaha *collection* yang menyediakan tas dan parfum, toko komputer yang menyediakan perangkat komputer dan Minimarket Golden Lucky Shop. Jumlah loket yang diinginkan bagi setiap usaha ditentukan oleh pengusaha seperti Minimarket Golden Lucky Shop yang menyewa 2 loket Holiday Hotel.

Dengan berjalannya usaha tersebut dengan 2 loket yang disewa, terdapat beberapa masalah yang dihadapi. Salah satu masalah pada minimarket tersebut adalah ruang untuk meletakkan produk-produk semakin sempit sehingga produk disusun secara rapat-rapat. Ketika konsumen berbelanja, produk yang terpajang bisa saja jatuh dikarenakan oleh konsumen yang mengenai produk tersebut. Sehingga produk yang sudah jatuh dengan frekuensi banyak kali dapat menyebabkan kualitas produk menurun. Produk yang jatuh dikarenakan ruang sempit sehingga konsumen merasa kurang nyaman saat berbelanja. Konsumen yang membeli produk yang telah berkali-kali jatuh juga dapat merugikan

konsumen. Minimarket Golden Lucky Shop memiliki banyak konsumen yang berbelanja sehingga produk yang disediakan harus mencukupi. Ruang untuk meletakkan produk yang memiliki ukuran yang besar seperti produk dalam karton seperti AQUA Botol, air galon, dan beras kemasan karung memerlukan ruang yang cukup besar. Akan tetapi ruang untuk meletakkan produk berdimensi besar kurang memadai. Akibat dari hal tersebut, kepuasan konsumen akan terpengaruhi dikarenakan konsumen ingin membeli produk tanpa menunggu pemesanan. Kepuasan konsumen merupakan hal yang penting dalam berbisnis. Untuk itu, Minimarket Golden Lucky Shop ingin melakukan pengembangan usaha tersebut dengan memperluas lokasi usaha tersebut.

RSGM FKG Universitas Mahasaraswati melayani pasien untuk meningkatkan mutu pelayanan dengan cara memberikan pelayanan medik dan mulut. Untuk meningkatkan mutu pelayanan maka RSGM ingin melakukan pengembangan Rumah Sakit Gigi dan Mulut dengan memerlukan investasi tambahan. Sehingga dilakukannya studi kelayakan karena investasi yang ditanamkan dalam jumlah besar dan besar pula risikonya (Arwati, Sedana, & Artini, 2016: 1461).

Selama berdirinya usaha minimarket ini, belum pernah melakukan pengembangan usaha. Diketahui bahwa usaha yang dilakukan Minimarket Golden Lucky Shop memiliki keadaan stabil dan cenderung mengalami kenaikan pendapatan setiap tahunnya. Pengembangan usaha dapat dilakukan oleh pihak Minimarket sehingga memperoleh pendapatan tambahan dari sebelumnya. Minimarket Golden Lucky Shop ingin melakukan pengembangan usaha yang

telah berjalan di Kawasan Nagoya. Pengembangan usaha yang dilakukan ialah sejenis memperluas usaha yang pada awalnya terdapat 2 loket menjadi 3 loket yang tersedia. Pada Tabel 1.1 disajikan penjualan pada Minimarket Golden Lucky Shop Tahun 2015-2018.

Tabel 1.1 Data Penjualan Minimarket Golden Lucky Shop Tahun 2015-2018

Tahun	Penjualan	
2015	Rp	3.246.573.100
2016	Rp	3.734.017.900
2017	Rp	4.248.160.800
2018	Rp	4.749.139.600

Pada saat hendak mengembangkan usaha tentu perlu dilakukannya analisis kelayakan sehingga diketahui layak atau tidaknya melakukan pengembangan usaha tersebut. Kelayakan usaha dapat berupa kelayakan investasi yang dilakukan pada pengembangan usaha tersebut. Orang yang berinvestasi pada sebuah usaha, tentu memiliki harapan yaitu investasi memberikan hasil positif. Dalam tuntutan pengembangan bisnis seperti bertambahnya pelanggan maka perlu dilakukannya analisis kelayakan untuk mengetahui tingkat keuntungan yang diberikan dari pengembangan usaha tersebut sehingga mengetahui kinerja bisnis saat dikembangkan (Cundara, Setyabudhi, & Putra, 2018: 60) .

Investasi perumahan masih banyak diminati oleh berbagai kalangan dikarenakan permintaan perumahan tersebut tinggi. Sehingga penjualan perumahan yang tinggi dapat melakukan pengembangan usaha baru Oleh karena itu adanya keuntungan yang menjanjikan sehingga dilakukan pengembangan usaha. Dan dilakukannya studi kelayakan untuk meminimasi resiko investasi(Hartanu & Firdausy, 2018: 36).

Minimarket Golden Lucky Shop yang hendak melakukan pengembangan usaha dalam bentuk perluasan (ekspansi) usaha yang memerlukan investasi tambahan. Berdasarkan paparan tersebut, penulis ingin melakukan penelitian terhadap kelayakan investasi pada pengembangan usaha. Adapun judul penelitian yang dibahas adalah “Analisis Kelayakan Investasi Pada Pengembangan Usaha Minimarket Di Golden Lucky Shop”.

1.2. Identifikasi Masalah

Identifikasi masalah berdasarkan penjelasan dan paparan di latar belakang di atas adalah sebagai berikut:

1. Usaha Minimarket Golden Lucky Shop berjalan sejak tahun 2015 yang terdiri atas 2 loket yang disewakan di bawah Holiday Hotel.
2. Ruang yang tersedia untuk meletakkan produk-produk semakin sempit sehingga produk disusun secara rapat-rapat.
3. Pada saat berbelanja, produk yang terpajang jatuh karena tersenggol oleh konsumen. Hal ini dikarenakan ruang yang sempit.
4. Minimarket Golden Lucky Shop ingin melakukan pengembangan usaha dengan memperluas usaha yang dari awalnya 2 loket menjadi 3 loket. Diperlukannya investasi tambahan untuk pengembangan usaha minimarket tersebut.

1.3. Batasan Penelitian

Dalam penelitian ini, ruang lingkup pembahasan penelitian dibatasi sehingga penelitian ini memiliki hasil yang lebih rinci dan terarah. Berikut dibawah ini merupakan batasan masalah yang diambil:

1. Dalam penelitian ini menggunakan aspek kelayakan bisnis yaitu aspek hukum, aspek pasar, aspek teknis, aspek manajemen dan aspek keuangan.
2. Dalam aspek hukum, penelitian ini menggunakan faktor kelengkapan perizinan badan usaha.
3. Dalam aspek pasar, penelitian menggunakan metode peramalan jenis *trend linier* dan penerapan strategi *marketing mix*.
4. Dalam aspek teknis, penelitian ini menggunakan metode *factor rating* untuk menentukan lokasi pengembangan.
5. Dalam aspek manajemen, penelitian ini menggunakan manajemen yang berkaitan dengan sumber daya manusia.
6. Dalam aspek keuangan, penelitian ini menggunakan metode penilaian investasi yang terdiri dari metode *Payback Period*, metode *Net Present Value* (NPV), metode *Profitability Index* (PI) dan metode *Internal Rate Return* (IRR). Pada aspek keuangan, penelitian ini menggunakan data dalam bentuk laporan keuangan dengan periode 2015 hingga 2018 dalam bentuk per tahun.

1.4. Rumusan Masalah

Rumusan masalah yang berdasarkan pada paparan dan penjelasan di latar belakang, identifikasi masalah dan batasan penelitian yang telah dibatasi diatas adalah sebagai berikut:

1. Apakah investasi pada pengembangan usaha minimarket di Golden Lucky Shop layak ditinjau dari aspek hukum?
2. Apakah investasi pada pengembangan usaha minimarket di Golden Lucky Shop layak ditinjau dari aspek pasar?
3. Apakah investasi pada pengembangan usaha minimarket di Golden Lucky Shop layak ditinjau dari aspek teknis?
4. Apakah investasi pada pengembangan usaha minimarket di Golden Lucky Shop layak ditinjau dari aspek manajemen?
5. Apakah investasi pada pengembangan usaha minimarket di Golden Lucky Shop layak ditinjau dari aspek keuangan?

1.5. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah diatas, maka tujuan dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengidentifikasi kelayakan investasi pada pengembangan usaha minimarket di Golden Lucky Shop ditinjau dari aspek hukum.
2. Untuk mengidentifikasi kelayakan investasi pada pengembangan usaha minimarket di Golden Lucky Shop ditinjau dari aspek pasar.

3. Untuk mengidentifikasi kelayakan investasi pada pengembangan usaha minimarket di Golden Lucky Shop ditinjau dari aspek teknis.
4. Untuk mengidentifikasi kelayakan investasi pada pengembangan usaha minimarket di Golden Lucky Shop ditinjau dari aspek manajemen.
5. Untuk mengidentifikasi kelayakan investasi pada pengembangan usaha minimarket di Golden Lucky Shop ditinjau dari aspek keuangan.

1.6. Manfaat Penelitian

Dari penelitian ini, manfaat yang diharapkan adalah dapat memberikan manfaat lebih bagi pembaca. Manfaat penelitian dibagi menjadi dua bagian yaitu:

1.6.1. Manfaat Teoritis

Manfaat teoritis dari penelitian ini adalah hasil penelitian ini dapat memberikan pengetahuan tambahan bagi pembaca serta referensi bagi penelitian selanjutnya.

1.6.2. Manfaat Praktis

1. Bagi Penulis

Penelitian ini memberikan manfaat bagi penulis sehingga penulis belajar untuk meneliti suatu permasalahan yang ada di lingkungan kerja ataupun di lingkungan masyarakat sekitar.

2. Bagi Minimarket Golden Lucky Shop

Penelitian ini memberikan manfaat bagi Minimarket Golden Lucky Shop sehingga dapat menjadi bahan pertimbangan bagi pihak minimarket dalam mengambil keputusan yang berhubungan dengan penelitian.

3. Bagi Pihak Universitas

Penelitian ini sebagai pengetahuan tambahan dan sebagai bahan referensi dan masukan bagi penelitian selanjutnya yang mengambil tema tentang analisis kelayakan investasi pada Fakultas Teknik dan Komputer Program Studi Teknik Industri.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1. Dasar Teori

2.1.1. Investasi

Investasi merupakan sebuah bentuk untuk pengaturan dana yang berguna untuk memberikan manfaat. Investasi dilakukan oleh investor dengan menempatkan suatu dana terhadap suatu usaha yang diprediksikan dapat memberikan profit lebih. Investasi merupakan aset yang dapat dipakai perusahaan untuk meningkatkan kekayaan yang diperoleh dari penanaman modal suatu investasi. Perusahaan melakukan investasi untuk meningkatkan produktivitas perusahaan sehingga semakin berkembang (Fahmi, 2012: 3).

Investasi merupakan solusi untuk mengamankan aset ataupun keuangan yang ada. Investasi memiliki tujuan untuk meningkatkan jumlah aset yang dimiliki pada saat investasi berjalan dengan baik. Terdapat dua jenis investasi yang dikenal yaitu investasi langsung dan investasi tidak langsung. Terdapat investasi langsung yang dapat diperjualbelikan dan adapun yang tidak dapat diperjualbelikan. Dalam berinvestasi tentu ada resiko yang ditanggung. jika dalam sebuah investasi tidak memberikan keuntungan maka investor menerima resiko yaitu mengalami kerugian (Susanti, 2019: 71).

Suatu investasi yang ingin mencapai efektivitas dan efisiensi diperlukannya tujuan jelas yang hendak dicapai. Tujuan dalam investasi adalah investasi yang

dilakukan dapat terciptanya keberlanjutan sehingga dapat dilakukan terus-menerus. Tujuan investasi juga memperoleh profit yang besar dan profit yang diharapkan. Investasi juga bertujuan untuk mewujudkan kemakmuran bagi para pemegang saham sehingga berdampak positif bagi perusahaan. Investasi juga dapat memberikan andil bagi pembangunan bangsa (Fahmi, 2012: 3).

Investasi dapat dikelompokkan menjadi beberapa jenis berdasarkan bentuk dan tipenya. Berdasarkan bentuknya investasi dikelompokkan menjadi dua kategori yaitu investasi nyata dan investasi keuangan. Investasi nyata merupakan investasi yang secara umum menggunakan aset yang berwujud atau nyata (dapat dilihat) seperti mesin, tanah atau pabrik. Sedangkan investasi keuangan merupakan investasi yang melibatkan kontrak atau dokumen yang tertulis sebagai bukti fisik seperti obligasi atau saham (Fahmi, 2012: 4).

Menurut tipe-tipenya, investasi terbagi menjadi dua kelompok utama. Dua kelompok tersebut adalah *direct investment* (investasi langsung) dan *indirect investment* (investasi tidak langsung). Investasi langsung dilakukan investor dengan cara membeli secara langsung dengan dana yang tersedia untuk berinvestasi. Contoh dari investasi langsung yang dikenal secara umum ialah seperti deposito dan tabungan. Investasi tidak langsung dilakukan investor dengan cara tidak melibatkan diri secara langsung untuk berinvestasi. Investor akan menggunakan dana yang tersedia untuk berinvestasi dalam bentuk saham atau obligasi, sehingga investor lebih sering menggunakan perantara dalam bertransaksi seperti sekuritas (Fahmi, 2012: 4).

Dalam mengambil keputusan untuk investasi diperlukannya tahapan-tahapan yang dilakukan perusahaan. Secara umum tahapan investasi yang dilakukan adalah menentukan target investasi yang ingin dicapai, membentuk peraturan/ kebijakan suatu investasi, memilih strategi portofolio yang sesuai, memilih aset yang diinginkan dan mengukur serta menilai kinerja. Penetapan target/sasaran investasi harus tepat pada target yang ingin diinvestasi. Untuk investasi diperlukannya kebijakan yang telah ditetapkan sehingga tidak menimbulkan kesalahpahaman di kemudian hari. Dalam berinvestasi diperlukannya strategi aktif atau pasif yaitu dengan strategi aktif, investor akan mencari informasi yang tepat mengenai portofolio investasi. Sedangkan untuk strategi pasif, investor hanya dengan reaksi pasar tanpa adanya sikap atraktif. Proses selanjutnya ialah memilih aset investasi yang memberikan hasil paling maksimal. Yang terakhir adalah mengevaluasi tindakan yang telah diambil dan direspon hasil evaluasi tersebut untuk kedepannya (Fahmi, 2012: 6).

Kegiatan investasi dapat memberikan andil bagi perusahaan. Dengan adanya kegiatan investasi dapat mendorong terbentuknya lapangan pekerjaan sehingga mendorong perekonomian negara. Hasil dari investasi yang ditanamkan dari sekarang dapat diperoleh manfaat yang dirasakan di waktu yang akan datang. Manfaat-manfaat yang bisa diperoleh seperti dalam bentuk uang ataupun lainnya. Yang berawal dari pengeluaran awal yang berbentuk tanah, mesin, bangunan dan program pelatihan yang merupakan jenis investasi juga (Husnan & Muhammad, 2014: 5).

2.1.2. Studi Kelayakan Bisnis

Studi kelayakan bisnis ialah sebuah analisa yang dilakukan dengan tujuan mengetahui secara jelas bahwa sebuah bisnis yang berjalan memberikan profit yang cukup layak. Perusahaan dapat menghasilkan manfaat yang sesuai dengan besar kecilnya perusahaan. Perusahaan besar maka manfaat yang dihasilkan juga berdampak besar bagi perusahaan. Perusahaan sederhana tentu akan memiliki ruang lingkup sederhana bila di lihat dari ukuran perusahaan. Perusahaan besar memiliki ruang lingkup penelitian yang besar juga. Semakin besar proyek bisnis sebuah perusahaan maka semakin perlu dilakukan studi kelayakan proyek bisnis (Husnan & Muhammad, 2014: 4).

Studi kelayakan bisnis merupakan penelitian terhadap suatu ide bisnis mengenai layak atau tidaknya ide bisnis yang dilakukan. Penelitian dilakukan secara mendalam untuk mengetahui kelayakan ide bisnis. Ide bisnis dinyatakan layak apabila memberikan manfaat yang lebih banyak dibandingkan dampak negatif yang diberikan. Studi kelayakan bisnis perlu dilaksanakan ketika hal-hal berikut. Hal- hal seperti membuka usaha yang baru, mengembangkan usaha yang sudah ada seperti perluasan usaha dan memilih jenis investasi atau usaha yang memiliki keuntungan maksimal. Ketiga hal tersebut memiliki tujuan yang sama yaitu untuk mengetahui kelayakan usaha atau investasi yang dipilih (Sulisyanto, 2010: 3).

Studi kelayakan bisnis memiliki tujuan untuk mengetahui bahwa investor yang menanamkan modal pada sebuah bisnis memperoleh hasil yaitu menguntungkan. Dikarenakan dalam melakukan bisnis diperlukannya investasi

dana yang cukup dalam jangka waktu panjang atau pendek. Tujuan dari studi kelayakan bisnis ini untuk mengantisipasi terjadinya terlanjurnya menginvestasi dana yang cukup besar di perusahaan dan hasilnya tidak menguntungkan sehingga mengalami kerugian. Studi kelayakan bisnis merupakan sesuatu yang dianggap penting jika skala investasi semakin besar. Tentu saja studi kelayakan membutuhkan biaya. Biaya untuk studi kelayakan relatif lebih kecil dibandingkan resiko kegagalan suatu usaha (Husnan & Muhammad, 2014: 6).

Suatu usaha perlu dilakukan studi kelayakan baik sesudah atau sebelum atau bahkan sedang berjalan. Tujuan dari studi kelayakan bisnis adalah mengantisipasi risiko kerugian, mempermudah aktivitas manajemen seperti perencanaan, pelaksanaan pekerjaan, pengawasan dan pengendalian. Kondisi di waktu akan datang sulit diperoleh kepastian sehingga dapat diramalkan kondisi tersebut. Setelah diperoleh hasil peramalan, dapat direncanakan hal-hal apa saja yang direncanakan. Sesuai dengan rencana yang dibuat, maka pekerjaan yang dilakukan pun searah dengan rencana sebelumnya. Hal ini menyebabkan kemudahan dalam pengawasan dan pengendalian karena telah terlaksana sesuai tahapan-tahapannya (Sudaryono, 2015: 27).

Pada studi kelayakan perlu diketahui dengan jelas hal yang menyangkut sebuah usaha. Seperti ruang lingkup aktivitas proyek bisnis yang dijalankan, misalnya pabrik helm yang menghasilkan helm berstandar SNI atau hanya helm standar biasa. Cara kegiatan proyek bisnis dilakukan juga perlu diketahui dengan jelas, seperti bisnis ini dijalankan sendiri atau ditangani pihak lain. Perlu juga penilaian terhadap aspek yang ada di seluruh bisnis. Kemudian perlu diketahui

adalah sarana yang di perlukan dalam proyek bisnis. Sarana yang diperlukan seperti pekerja dan fasilitas yang tersedia bagi pekerja. Selanjutnya adalah biaya yang dikeluarkan perusahaan untuk mendapatkan hasil. Setelah itu adalah akibat dari bisnis yang manfaatnya diketahui atau tidak. Yang terakhir adalah langkah-langkah untuk mendirikan proyek bisnis (Husnan & Muhammad, 2014: 7).

Studi kelayakan mempunyai sudut pandang yang berbeda dan kepentingan yang berbeda pula. Studi kelayakan dibutuhkan oleh investor, kreditur/bank dan pemerintah. Investor yang menanamkan dana pada suatu investasi memperhatikan prospek kedepan bisnis tersebut. Suatu investasi yang resiko investasi semakin tinggi maka tinggi juga tingkat keuntungan yang didapatkan. Pada pihak kreditur/bank yang meminjamkan dana kepada nasabah tentu menggunakan prinsip keamanan. Kreditur/bank mengutamakan angsuran pokok ditambah bunga dilakukan tepat waktu. Bagi pemerintah, yang merupakan hal terpenting adalah manfaat yang diberikan dari hasil proyek bisnis tersebut. Terutama proyek yang dapat menghemat devisa negara dan memperluas lapangan pekerjaan (Husnan & Muhammad, 2014: 9).

2.1.3. Aspek Kelayakan Bisnis

Studi kelayakan perlu menentukan aspek-aspek yang akan dianalisis. Secara umum terdapat beberapa aspek yang digunakan dalam penelitian, seperti aspek keuangan, hukum, teknis, pasar dan ekonomi negara. Jumlah dana yang di investasi dalam bisnis dapat mempengaruhi aspek yang digunakan seperti proyek pemerintah perlu aspek mengenai dampak sosial. Belum ditentukan secara sepakat

bahwa aspek apa yang perlu diteliti dalam suatu analisis penelitian sehingga dapat dipilih aspeknya sesuai kebutuhan (Husnan & Muhammad, 2014: 17).

Aspek hukum merupakan aspek yang perlu dikaji terlebih dahulu. Hal ini dikarenakan jika pada aspek hukum dinyatakan tidak layak misalnya dicontoh pada urusan permintaan izin pemerintah terdapat masalah. Maka dari itu proses selanjutnya tidak lagi diteruskan pada aspek lain. Aspek hukum membahas mengenai ketentuan-ketentuan hukum yang harus ditaati sebuah usaha. Ketentuan-ketentuan hukum untuk usaha tergantung oleh jenis usaha, seperti usaha perdagangan dengan usaha industri tentu tergantung masing-masing. Tujuan dari dilakukannya analisis terhadap aspek hukum adalah untuk menganalisis legalitas sebuah usaha apakah berjalan sesuai ketentuan-ketentuan hukum yang berjalan, seperti jenis badan usaha dan dokumen yang dimiliki sesuai jenis badan usaha (Sulisyanto, 2010: 15).

Pada aspek pasar memiliki bagian yang penting dalam sebuah usaha karena berhubungan pada pemasukan sebuah perusahaan yang bersumber dari penjualan produk di pasar. Pada analisis pasar membahas mengenai produk yang diproduksi, permintaan produk dari konsumen dan penawaran produk oleh pesaing. Dalam analisis pasar, harus melihat pasar yang potensial yang memiliki permintaan yang tinggi. Aspek pasar membahas jumlah permintaan harus berada dalam volume yang cukup sehingga mampu memenuhi kebutuhan. Tujuan dari analisis aspek pasar ialah untuk menganalisis permintaan dan penawaran atas produk (Sulisyanto, 2010: 81).

Aspek teknis dilakukan ketika sudah menganalisis mengenai aspek hukum dan aspek pasar. Pada aspek teknis yang di analisis adalah tentang pemilihan tempat atau lokasi usaha, penentuan kapasitas produksi, pemilihan mesin dan peralatan serta penentuan *layout* pabrik. Aspek teknis lebih banyak mengarah ke bagian produksi (manufaktur) sehingga untuk usaha perdagangan biasanya hal yang terkait mengenai pemilihan lokasi. Sementara itu, untuk hal teknis lainnya lebih diperlukan bagi perusahaan manufaktur. Tujuan dari analisis aspek teknis adalah menganalisis kelayakan lokasi untuk menjalankan usahanya (Sulisyanto, 2010: 133).

Aspek manajemen dilakukan pada semua proses bisnis yang dilakukan dapat terkendali sehingga usaha berjalan dengan baik. Dalam aspek manajemen membahas mengenai subaspek manajemen dan subaspek sumber daya manusia. Pada subaspek manajemen membahas tentang tahapan pada proses bisnis. Pada subaspek sumber daya manusia membahas mengenai deskripsi jabatan suatu usaha, spesifikasi jabatan suatu usaha, struktur organisasi suatu usaha dan pengadaan karyawan baru atau tambahan. Tujuan dari menganalisis aspek manajemen adalah menganalisis penjadwalan dan jenis pekerjaan yang diperlukan (Sulisyanto, 2010: 157).

Aspek keuangan pada umumnya dilakukan setelah aspek-aspek sebelumnya telah dianalisis. Hal ini dikarenakan dalam aspek keuangan, memerlukan informasi mengenai aspek sebelumnya, seperti biaya pengurusan izin pada aspek hukum, biaya untuk proyeksi pendapatan pada aspek pasar, biaya untuk pembelian mesin pada aspek teknis dan biaya untuk membayar pekerja yang

berhubungan dengan aspek manajemen. Dilakukannya analisis aspek keuangan adalah mengetahui secara jelas keuntungan yang diberikan dalam sebuah usaha. Aspek keuangan dapat dilakukan perhitungan mengenai penilaian investasi seperti periode pengembalian/*Payback Period (PP)*, *Net Present Value (NPV)*, *Profitability Indeks (PI)* *Internal Rate of Return (IRR)* dan *Average Rate of Return (ARR)* (Sulisyanto, 2010: 183).

Pada aspek ekonomi dan sosial lebih mengarah ke pengaruh usaha tersebut terhadap keadaan ekonomi dan sosial masyarakat. Seperti dengan adanya sebuah usaha menciptakan lapangan pekerjaan bagi masyarakat dan mempengaruhi peningkatan ekonomi negara. Dalam analisis ekonomi mempertimbangkan dua hal yaitu manfaat dan pengorbanan. Manfaat yang dapat dinikmati setelah bisnis dijalankan dan pengorbanan yang dikeluarkan saat bisnis dijalankan (Husnan & Muhammad, 2014: 323).

2.1.4. Jenis-Jenis Badan Usaha

Bisnis yang dijalankan atau hendak dilakukan perlu diketahui dengan jelas bentuk badan usaha yang didirikan. Dalam menentukan bentuk badan usaha dilengkapi dengan persyaratan perizinan yang dimiliki. Dalam menentukan badan usaha tergantung oleh modal yang dimiliki dan berapa jumlah pemilik. Dengan pertimbangan yang didasarkan pada pembentukan badan usaha yaitu besarnya modal yang dibutuhkan untuk menjalankan usaha, bidang industri yang dijalankan, persyaratan perundang-undangan yang berlaku dan kemampuan serta tanggung jawab perusahaan. Untuk setiap bentuk badan usaha memiliki peraturan

perundangan yang mengatur serta kelebihan dan kekurangan masing masing bentuk badan usaha. Bentuk-bentuk badan usaha yang didirikan pada pengusaha terdiri dari beberapa jenis. Bentuk badan usaha yang ada seperti Perusahaan Perseorangan, Firma (Fa), Perserikatan Komanditer (CV), Perseroan Terbatas (PT), Yayasan dan Koperasi (Sulisyanto, 2010: 16).

Perusahaan Perseorangan adalah bentuk badan usaha yang memiliki kepemilikan antara hak milik pribadi dengan hak milik perusahaan yang dimiliki oleh satu orang yang sama. Seseorang yang memiliki badan usaha dan bertanggung jawab sepenuhnya terhadap kegiatan dan resiko perusahaan. Dalam peraturan perundang-undangan, hanya diperlukan izin permohonan dari kantor setempat. Perusahaan memiliki kelebihan yaitu kebebasan dalam bergerak, rahasia perusahaan terjamin dan proses pengambilan keputusan dapat dilaksanakan dengan cepat. Kekurangan dari perusahaan perseorangan adalah memiliki tanggung jawab hukum dan keuangan yang tidak terbatas, keterbatasan kemampuan manajerial dan kontinuitas kerja karyawan yang terbatas (Sulisyanto, 2010: 17).

Firma (Fa) merupakan perserikatan antara beberapa pengusaha swasta untuk bergabung menjadi kesatuan grup untuk mengelola usaha bersama-sama. Anggota yang tergabung dalam perusahaan merupakan anggota aktif untuk mengelola sehingga sebuah perusahaan dimiliki oleh beberapa orang. Peraturan perundangan yang mengatur tentang Firma adalah Kitab Undang-Undang Hukum Dagang pasal 16, pasal 18 dan diperkuat pada Kitab Undang-Undang Hukum Perdata pasal 18 dan pasal 18. Kelebihan pada bentuk usaha Firma adalah penguasaan terhadap

keuntungan tinggi dan dibagi dengan anggota lain, motivasi usaha yang tinggi dan aspek hukum lebih mudah dan harus terdapat kesepakatan antar anggota-anggota. Kekurangan pada bentuk badan usaha Firma adalah sering terjadinya konflik antar anggota mengenai perusahaan seperti keuntungan, tanggung jawab keuangan yang tak terbatas, keterbatasan kemampuan manajerial yang lebih baik dibandingkan perusahaan perseorangan (Sulisyanto, 2010: 18).

Perserikatan Komanditer (CV) merupakan perserikatan beberapa pengusaha swasta yang bergabung menjadi satu untuk menjalankan usaha bersama-sama. Dalam perserikatan komanditer terdiri dari anggota aktif dan anggota pasif. Anggota aktif merupakan anggota yang ikut mengelola dan bertanggung jawab terhadap utang perusahaan. Anggota pasif adalah anggota yang hanya menyetor modal dan tidak ikut terlibat dalam mengelola perusahaan. Peraturan perundangan yang mengatur tentang perserikatan komanditer adalah Kitab Undang-Undang Hukum Dagang pasal 19. Kelebihan dari bentuk badan usaha Perserikatan Komanditer adalah motivasi usaha tinggi dan penguasaan terhadap keuntungan tinggi dan dibagi anggota lain. Kekurangan dari bentuk badan usaha perserikatan komanditer adalah tanggung jawab keuangan sekutu aktif yang tak terbatas, status hukum CV belum badan hukum dan sulit untuk mengumpulkan modal dari anggotanya (Sulisyanto, 2010: 19).

Perseroan Terbatas (PT) merupakan perserikatan beberapa pengusaha swasta yang bergabung menjadi satu untuk mengelola usaha bersama. Dalam perseroan terbatas, perusahaan memberikan kesempatan kepada masyarakat umum untuk menanamkan modalnya pada perusahaan dengan cara membeli

saham perusahaan. Peraturan perundangan yang mengatur tentang Perseroan Terbatas adalah Undang-Undang Republik Indonesia No. 1 Tahun 1995 tentang Perseroan Terbatas. Kelebihan dari bentuk badan usaha Perseroan Terbatas adalah masa hidup yang tidak terbatas, adanya pemisahan antara kekayaan dan utang perusahaan dengan pemilik, kemampuan keuangan dan manajerial yang tinggi dan kontinuitas kerja karyawan yang panjang. Kekurangan dari bentuk badan usaha Perseroan Terbatas adalah pajak yang besar, penanganan aspek hukum yang rumit, biaya pembentukan yang relatif tinggi dan rahasia perusahaan kurang terjamin (Sulisyanto, 2010: 20).

Yayasan merupakan badan hukum yang terdiri dari kekayaan yang dipisahkan dan diperuntukkan untuk mencapai tujuan dibidang keagamaan, sosial dan kemanusiaan. Peraturan perundangan yang mengatur mengenai yayasan adalah Undang-Undang Nomor 16 Tahun 2001. Yayasan memiliki tujuan yang lebih mengarah ke kegiatan sosial yang dilakukan seperti bakti sosial. Contoh dari usaha jenis yayasan adalah yayasan anak yatim (Sulisyanto, 2010: 20).

Koperasi merupakan bentuk badan hukum yang terdiri dari kumpulan orang-orang yang bekerja sama demi kesejahteraan bersama. Koperasi beranggotakan orang-orang yang melandaskan kegiatannya dengan asas koperasi dan sebagai gerakan ekonomi rakyat. Peraturan perundangan yang mengatur tentang koperasi adalah Undang-Undang Nomor 25 Tahun 1992 tentang perkoperasian. Anggota koperasi dapat terdiri dari perorangan dan badan hukum koperasi (Sulisyanto, 2010: 21).

2.1.5. Perizinan Usaha

Dalam mendirikan usaha, diperlukan mengurus izin usaha dan lokasi yang berkaitan dengan usaha tersebut. Adapun izin yang ada harus memenuhi persyaratan perizinan yang berlaku. Dokumen perizinan yang ada adalah seperti Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP), izin prinsip, izin lokasi, Izin Mendirikan Bangunan (IMB), Izin HO (*Hinder Ordonansi*), Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP), Tanda Daftar Perusahaan (TDP), Izin Usaha Industri (IUI), Izin Reklame dan Izin Usaha Jasa Konstruksi (IUJK). Dokumen perizinan tersebut memiliki jangka waktu yang berlaku seperti dalam 1 tahun atau per 5 tahun masa berlakunya. (Sulisyanto, 2010: 26)

Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP) adalah nomor yang dimiliki wajib pajak sebagai sarana untuk mengurus administrasi perpajakan. NPWP sebagai tanda pengenal (identitas) wajib pajak dalam melakukan hak dan kewajiban perpajakan. Izin prinsip adalah izin yang harus dimiliki oleh seorang atau badan hukum untuk menjalankan usaha tertentu. Izin lokasi adalah izin yang diberikan kepada perusahaan untuk menggunakan tanah dalam penanaman modal untuk keperluan usaha (Sulisyanto, 2010: 26).

Izin Mendirikan Bangunan (IMB) adalah izin yang harus dimiliki oleh badan hukum atau perorangan yang hendak melakukan kegiatan pembangunan seperti mendirikan bangunan, mengubah bangunan, atau merobohkan bangunan. Izin HO (izin gangguan) adalah izin tempat yang diberikan kepada orang pribadi atau badan hukum di lokasi tertentu yang dapat menimbulkan masalah seperti gangguan, kerugian dan bahaya. Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP) adalah

surat izin yang digunakan untuk melakukan kegiatan usaha perdagangan. SIUP wajib dimiliki oleh setiap perusahaan, perseorangan, yayasan, koperasi yang melakukan kegiatan perdagangan. SIUP diterbitkan berdasarkan domisili perusahaan dan berlaku di wilayah Republik Indonesia (Sulisyanto, 2010: 28).

Tanda Daftar Perusahaan (TDP) adalah surat tanda pengesahan yang diberikan kepada perusahaan yang telah mendaftarkan perusahaan tersebut. Izin Usaha Industri (IUI) adalah izin yang harus dimiliki oleh perusahaan yang melakukan kegiatan usaha industri yang terletak di kawasan industri atau kawasan luar industri. Izin Reklame adalah surat izin yang harus dimiliki untuk kegiatan pemasangan atau peragaan reklame di tempat umum. Surat Izin Usaha Jasa Konstruksi (SIUJK) adalah surat yang dikeluarkan oleh pemerintah daerah kepada badan usaha atau perorangan yang berhubungan dengan layanan jasa konstruksi (Sulisyanto, 2010: 30).

2.1.6. Metode Peramalan *Trend Linier*

Peramalan adalah sebuah metode untuk membantu manajer dalam mengantisipasi masa depan dengan hasil ramalan berupa input yang penting dalam desain dan operasi sistem produksi. Teknik peramalan diklasifikasikan menjadi dua jenis yaitu peramalan kualitatif dan peramalan kuantitatif. Teknik peramalan kualitatif tergantung penilaian, pengalaman serta keahlian dalam membuat ramalan. Teknik peramalan kuantitatif bergantung pada data historis untuk diramalkan. Teknik peramalan kualitatif seperti survei konsumen, estimasi tenaga penjualan, opini eksekutif, manajer dan karyawan. Teknik peramalan

kuantitatif seperti analisa data deret berkala dan teknik asosiatif (Stevenson & Choung, 2014: 77).

Dalam analisa data deret berkala termasuk analisa *trend* merupakan jenis kuantitatif karena menggunakan data historis. Deret berkala merupakan urutan waktu pengamatan yang diambil dalam jarak waktu teratur seperti setiap hari minggu, bulan atau tahun. *Trend* merupakan keadaan yang mengarah pergerakan cenderung ke atas atau cenderung ke bawah dalam jangka panjang. Analisis *trend* adalah analisis dengan persamaan yang menghasilkan *trend* secara pantas yaitu memang benar ada *trend* dalam data. Teknik untuk analisis *trend* salah satunya adalah persamaan *trend* linier (*linier trend equation*). Rumus mencari persamaan *trend* linier dirumuskan dalam Rumus 2.1 dengan F_t merupakan ramalan pada periode t , a merupakan nilai F pada saat $t=0$, b merupakan kemiringan garis dan t merupakan periode yang ditentukan dari $t=0$, n merupakan jumlah periode dan y merupakan nilai deret berkala (Stevenson & Choung, 2014: 90).

$$F_t = a + bt$$

Rumus 2.1 Persamaan *Trend* Linier

$$b = \frac{n \sum ty - \sum t \sum y}{n \sum t^2 - (\sum t)^2}$$

Rumus 2.2 Kemiringan Garis

$$a = \frac{\sum y - b \sum t}{n}$$

Rumus 2.3 Nilai F_t pada $t=0$

2.1.7. Strategi Bauran Pemasaran (*Mix Marketing*)

Pasar merupakan orang-orang yang memiliki keinginan untuk memenuhi kebutuhan sehingga orang merasa puas saat berbelanja. Di pasar terdapat seluruh permintaan produk dalam bentuk barang atau jasa oleh pembeli atau konsumen. Pemasaran merupakan sistem secara keseluruhan dari suatu kegiatan usaha untuk memuaskan konsumen dengan cara merencanakan, menetapkan harga, mempromosikan produk dan mendistribusi produk kepada pembeli potensial. Dalam konsep pemasaran tentu akan melekat mengenai bauran pemasaran (*mix marketing*). Bauran pemasaran merupakan kombinasi dari 4 variabel utama dari pemasaran yaitu terdiri dari *Product* (produk), *Price* (harga), *Promotion* (promosi) dan *Place* (tempat). Bauran pemasaran yang terdiri dari 4 variabel ini dikenal dengan sebutan 4P (Sulisyanto, 2010: 83).

Produk adalah sesuatu barang atau jasa yang ditawarkan kepada pasar untuk memenuhi kebutuhan konsumen sehingga kebutuhan dan keinginan konsumen terpenuhi. Produk memiliki sifat yang kompleks yaitu memiliki sifat dapat dilihat atau dirasakan, memiliki kemasan dan memiliki nilai tambah. Barang dan jasa ditawarkan oleh perusahaan kepada konsumen sehingga konsumen merasa puas dan perusahaan memperoleh profit. Barang dikelompokkan menjadi 2 kelompok berdasarkan tujuan pemakaiannya yaitu, barang konsumsi dan barang industri. Barang konsumsi adalah barang yang dibeli untuk langsung dikonsumsi. Barang industri adalah barang yang dibeli untuk diproses lebih lanjut untuk kepentingan industri (Sulisyanto, 2010: 83).

Barang konsumsi dikelompokkan menjadi 3 golongan yaitu barang konvenien, barang *shopping* dan barang spesial. Barang konvenien adalah barang yang mudah ditemukan di banyak tempat dan tersedia kapan aja dan mudah pemakaiannya. Contoh barang konvenien adalah beras. Barang *shopping* adalah barang yang dibeli dengan pertimbangan mengenai kualitas, harga dan kemasan dan harus dicari terlebih dahulu. Contoh barang *shopping* adalah sepatu. Barang spesial adalah barang yang tersedia ditempat tertentu karena mempunyai ciri khas. Contoh dari barang spesial adalah lukisan(Sulisyanto, 2010: 84).

Barang industri dikelompokkan menjadi beberapa golongan yaitu bahan baku, bahan setengah jadi, perlengkapan operasi, instalansi dan perlatan ekstra. Bahan baku adalah bahan yang digunakan untuk membuat barang lain, seperti gandum untuk membuat tepung terigu. Bahan setengah jadi adalah barang yang sudah melalui proses produksi dan digunakan untuk proses lebih lanjut, seperti tepung terigu untuk membuat kue. Perlengkapan operasi adalah barang yang digunakan untuk membantu proses produksi, seperti alat tulis. Instalansi adalah alat produksi utama yang berada dalam perusahaan untuk jangka waktu panjang, seperti mesin penggiling padi. Peralatan ekstra adalah alat yang digunakan untuk membantu peralatan instalansi seperti sekop (Sulisyanto, 2010: 85).

Produk yang dihasilkan perusahaan jasa memiliki karakteristik tertentu yaitu tidak dapat diraba, tidak dapat dipisahkan, sangat beragam dan tidak dapat disimpan. Jasa dapat mempengaruhi secara langsung kepuasan konsumen karena dirasakan pada saat itu juga. Jasa diterima oleh konsumen dalam beragam hasil

sehingga lebih sulit untuk distandarisasi. Untuk produk berbentuk jasa menggunakan strategi 4P ditambah 1 variabel yaitu *people* (Sulisyanto, 2010: 85).

Price (harga) adalah sejumlah uang yang dibutuhkan untuk memperoleh produk. Penentuan harga sangat memberikan faktor pada keberhasilan usaha. Penentuan harga menggunakan beberapa pendekatan yaitu penetapan harga berdasarkan biaya, penetapan harga berdasarkan nilai, penetapan harga berdasarkan persaingan. Penetapan harga berdasarkan biaya dikelompokkan menjadi penetapan harga plus, metode *Mark-Up*, dan Analisis pulang pokok (*Break Even Analysis*). Penetapan harga biaya plus merupakan metode penetapan harga berdasarkan biaya total satu unit barang ditambah dengan besarnya keuntungan yang diharapkan. Metode *Mark-Up* merupakan metode yang diterapkan pada produk yang dibeli untuk dijual kembali sehingga tidak melewati tahapan pengolahan. Penetapan harga berdasarkan nilai menggunakan persepsi atau anggapan nilai dari pembeli. Penetapan harga berdasarkan persaingan mempertimbangkan harga yang ditentukan oleh pesaing (Sulisyanto, 2010: 87).

Promotion (Promosi) sesuatu yang direncanakan untuk mencapai target penjualan. Promosi terdiri dari aktivitas yang dilakukan perusahaan untuk mempromosikan produk. Alat promosi terdiri dari periklanan, penjualan perorangan, *public relation* dan promosi penjualan. Periklanan merupakan komunikasi melalui media seperti televisi. Penjualan perorangan merupakan kegiatan penjualan yang dilakukan oleh seorang untuk membujuk konsumen untuk membeli. *Public relation* adalah kegiatan periklanan secara tidak langsung

oleh media komunikasi tanpa disponsori perusahaan. Promosi penjualan yaitu kegiatan seperti pameran untuk mendapatkan konsumen (Sulisyanto, 2010: 90).

Place (tempat atau distribusi) merupakan kegiatan yang dilakukan untuk memudahkan konsumen dalam memperoleh produk. Dalam menyalurkan barang (distribusi) perlu saluran seperti pedagang dan agen. Pedagang merupakan perantara yang memiliki hak penuh atas memperjualbelikan barang. Agen adalah perantara yang tidak memiliki hak milik atas barang yang diperjualbelikan (Sulisyanto, 2010: 91).

2.1.8. Metode *Factor Rating* (Penilaian Faktor)

Lokasi usaha merupakan bagian dari perusahaan yang sangat penting sehingga organisasi yang mengalami pertumbuhan permintaan yang tidak mungkin dicapai pada keadaan lokasi tersedia maka perlu mengambil keputusan mengenai lokasi. Dalam mengambil keputusan mengenai lokasi diperlukannya kepentingan strategis bagi perusahaan. Tujuan dari keputusan lokasi adalah untuk memperoleh profit sehingga perlu lokasi yang terbaik. Dalam memilih lokasi terdapat 4 pilihan yang dipertimbangkan manajer. Salah satunya ialah dengan memperluas fasilitas yang sudah ada. Kemudian menambah lokasi baru sementara mempertahankan lokasi yang sudah ada. Pilihan ketiga ialah menutup satu lokasi dan pindah ke lokasi lain. Pilihan terakhir adalah perusahaan tidak melakukan apapun (Stevenson & Choung, 2014: 419).

Faktor yang mempengaruhi keputusan mengenai lokasi tergantung pada jenis usaha. Pada organisasi manufaktur lebih dominan pada ketersediaan bahan

baku dan energi. Pada organisasi jasa lebih dominan pada kedekatan pasar. Selanjutnya faktor yang mempengaruhi adalah manusia, seperti budaya masyarakat. Dan juga dipengaruhi oleh pertimbangan komunitas seperti pada perluasan jalan raya (Stevenson & Choung, 2014: 421).

Dalam menganalisis alternatif lokasi terdapat teknik yang bermanfaat dalam memilih lokasi. Salah satu teknik yang digunakan adalah metode penilaian faktor (*factor rating*). Metode penilaian faktor merupakan pendekatan umum untuk mengevaluasi lokasi dengan mempertimbangkan input kualitatif dan kuantitatif. Prosedur dalam melakukan penilaian faktor adalah menentukan terlebih dahulu faktor yang berhubungan seperti lokasi pasar, fasilitas parkir. Kemudian menentukan bobot pada masing-masing faktor yang relevan dengan bobot berjumlah 1,00. Pada penentuan bobot berdasarkan pada kepentingan relatif manajemen. Jika dibandingkan faktor lainnya ditentukan faktor-faktor yang relevan. Selanjutnya ialah menentukan skala umum untuk faktor dengan rentang nilai 0-100 dan nilai masing-masing alternatif lokasi. Langkah selanjutnya ialah mengalikan bobot faktor dengan nilai alternatif masing-masing faktor dan menjumlahkan nilai pilihan alternatif tersebut. Tahapan terakhir ialah memilih alternatif yang memiliki nilai yang lebih tinggi (Stevenson & Choung, 2014: 438).

Pada penelitian (Permana, 2018: 10) dengan judul *Technical Feasibility Analysis Of Reservoir On Agricultural Area*. Aspek pada penelitian ini adalah aspek teknis. Bagian aspek teknis yang dibahas adalah mengenai kapasitas. Sumber air yang digunakan di lokasi penelitian adalah sungai dan beberapa mata air yang digunakan oleh masyarakat untuk mengairi areal pertanian seluas 750 ha.

Daerah aliran sungai adalah 6,4 km². Aliran maksimum yang dapat diandalkan adalah 0,6 m³ / detik. Berdasarkan aliran yang dapat diandalkan, area yang dapat diairi hanya sekitar 440 ha., Dan kebutuhan domestik sekitar 9,1 lt / detik. Pada aspek teknik perlu diperhatikan mengenai kebutuhan dengan kapasitas yang tersedia sehingga mengakibatkan perencanaan yang matang terutama seperti proyek kebutuhan masyarakat.

2.1.9. Analisis Pekerjaan (*Job Analysis*)

Analisis pekerjaan adalah proses sistematis yang dilaksanakan untuk memperoleh informasi tentang tanggung jawab, tugas-tugas, dan wewenang serta kualifikasi yang dibutuhkan oleh seorang pekerja. Tujuan dilakukannya analisis pekerjaan yaitu memberikan deskripsi pekerjaan dan spesifikasi pekerjaan. Pekerjaan dalam organisasi perlu dianalisis sehingga tercapai tujuan perusahaan dan pekerja. Sumber daya manusia memegang peranan penting dalam mengatur pekerjaannya sehingga pekerjaan menjadi efisien dan efektif (Bangun, 2012: 74).

Deskripsi pekerjaan (*job description*) adalah informasi yang menjelaskan gambaran mengenai tugas pekerja, tanggung jawab dan wewenang sebuah pekerjaan. Setiap pekerjaan memiliki deskripsi pekerjaan yang berbeda. Dalam deskripsi pekerjaan mencakup hal-hal seperti identifikasi sebuah pekerjaan, uraian singkat sebuah pekerjaan, tugas-tugas yang dilakukan pekerja, tanggung jawab atas pekerjaan, wewenang atas pekerjaan, hubungan dengan pekerjaan lain, bahan dan peralatan yang digunakan dan konteks pekerjaan (Bangun, 2012: 75).

Spesifikasi pekerjaan adalah informasi yang memberikan gambaran mengenai persyaratan-persyaratan yang dimiliki seorang pekerja dalam mengerjakan pekerjaan. Dalam spesifikasi pekerjaan termasuk juga kualifikasi yang harus dimiliki dalam menyelesaikan pekerjaan sehingga pekerjaan yang dihasilkan baik. Persyaratan yang dimiliki dapat berupa pendidikan, umur, jenis kelamin, keahlian dan pengalaman kerja. Spesifikasi pekerjaan harus disesuaikan dengan sifat-sifat pekerjaan sehingga pekerja yang terlatih lebih diperlukan perusahaan (Bangun, 2012: 78).

Pada penelitian (Alonso, Pedraza, Iván, Montealegre, & Serrezuela, 2018: 3376) dengan judul *Feasibility Analysis for Creating a Metrology Laboratory Serving the Agribusiness and Hydrocarbons in the Department of Huila, Colombia*. Pada aspek manajemen sumber daya diperoleh kontribusi dari pembentukan laboratorium tersebut. Berdasarkan pembentukan laboratorium tersebut, tujuan untuk membuat sebuah jabatan baru yaitu jabatan *leader* (ketua) untuk menjelaskan mengenai penggunaan dan kesesuaian pada departemen utama pengembangan produksi. Aspek sumber daya manusia dinyatakan layak dan memajukan perusahaan agribisnis dan perusahaan minyak dan stasiun layanan atau sumber bahan bakar di kota-kota besar Huila.

2.1.10. Payback Period

Metode *Payback Period* merupakan metode untuk mengetahui dengan jelas waktu dalam bentuk tahun, bulan dan hari, investasi yang ditanamkan dapat kembali. Metode *payback period* mengukur cepat atau lambatnya suatu investasi

dapat balik modal. Dalam metode ini, tidak ditentukan syaratnya seberapa lama investasi yang ditanamkan harus kembali. Untuk itu tidak ada *payback period* maksimum yang harus ditentukan, melainkan tergantung oleh pihak perusahaan (Husnan & Muhammad, 2014: 208).

Rumus untuk *payback period* dirumuskan dalam Rumus 2.7.

$$Payback Period = n + \frac{a-b}{c-b} \times 1 \text{ tahun}$$

Rumus 2.4 *Payback Period*

Dengan n merupakan Periode waktu sebelum terdapat *Payback Period* (tahun), a merupakan jumlah investasi awal (Rp), b merupakan jumlah kumulatif arus kas pada tahun n (Rp), dan c merupakan jumlah kumulatif arus kas pada tahun $n+1$ (Rp). Jika nilai *payback period* lebih cepat dari umur usaha yang disyaratkan maka usaha tersebut dikatakan layak (menguntungkan).

Pada penelitian (Puspitasari & Dwiastuti, 2018: 1689) dengan judul Analisis Kelayakan Finansial Kebun Wisata *Strawberry* (Kasus Di Kebun Wisata *Strawberry* Highland). Penelitian ini menggunakan aspek keuangan untuk menganalisis yaitu dengan metode *Payback Period*, NPV, B/C Ratio, dan IRR. Hasil dari penelitian ini adalah diperoleh nilai *payback period* sebesar 3 tahun 9 bulan. Hal ini berarti dari modal yang ditanamkan pada kebun wisata *Strawberry* kembali pada tahun ke-3 dan bulan ke-9. Akan tetapi hasil dari *payback period* harus diperhatikan juga nilai NPV agar tidak terjadi penanaman modal yang terlanjur. Nilai *payback period* memiliki umur yang berbeda-beda pada jenis usaha yang ada.

2.1.11. *Net Present Value*

Net Present Value adalah metode penilaian investasi yang dihitung dengan mengurangi *present value* investasi dengan *present value* penerimaan kas bersih di waktu yang akan datang. Dengan menggunakan *present value* (nilai sekarang) perlu menentukan tingkat bunga yang relevan. *Present value* (nilai sekarang) adalah nilai sebuah uang yang ada pada sekarang untuk nilai tertentu di masa depan. Rumus untuk menentukan nilai sekarang (*present value*) dalam Rumus 2.4 dengan A_n merupakan nilai uang yang diinginkan pada n tahun lagi, r merupakan tingkat bunga (Husnan & Muhammad, 2014: 209).

$$PV = \frac{A_n}{(1+r)^n}$$

Rumus 2.5 *Present Value*

Dengan menggunakan nilai sekarang atau *present value* dapat menggunakan rumus ini untuk mencari *Net Present Value*. Rumus dari *Net Present Value* dirumuskan dalam Rumus 2.5.

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

Rumus 2.6 *Net Present Value*

Dengan penilaian nilai NPV yang lebih besar dari 0 atau bernilai positif, maka usaha layak dijalankan.

Pada penelitian (Rianse et al., 2016: 104) dengan judul *Financial , Economic And Environmental Feasibility Analysis Of Palm Sugar Domestic Industry In Kolaka Indonesia*. Aspek pada penelitian ini adalah aspek keuangan. Metode penilaian yang digunakan adalah *Net Present Value* (NPV). Penelitian ini

memberikan hasil bahwa industri gula aren layak secara keuangan (BCR 1.63) dengan *Net Present Value* (NPV) sebesar Rp79.108.459,75, layak secara ekonomi (SBCR 8,69) dengan NPV sebesar Rp613.547.754,74 dan layak lingkungan (EBCR 9,48) dengan NPV dari Rp636.521.858,41. Dikarenakan memiliki nilai lebih besar dari 0 maka dari segi keuangan sehingga dinyatakan layak. Nilai NPV dapat diperoleh nilai pada berbeda kondisi seperti pada lingkungan, ekonomi dan keuangan.

2.1.12. *Profitability Index*

Metode *Profitability Index* merupakan metode untuk menghitung rasio/perbandingan antara *present value* (nilai sekarang) penerimaan kas bersih di masa depan dengan *present value* (nilai sekarang) investasi. Dengan penilaian nilai *Profitability Index* lebih besar dari 1, maka usaha tersebut memberikan keuntungan sehingga dinyatakan layak usaha tersebut. Dalam metode ini, perlu menetapkan tingkat bunga yang akan digunakan (Husnan & Muhammad, 2014: 211).

Rumus untuk menghitung *Profitability Index* dirumuskan dalam Rumus 2.8.

$Profitability\ Index = \frac{\text{Nilai Sekarang Aliran Kas}}{\text{Nilai Investasi}}$	<p>Rumus 2.7 <i>Profitability Indeks</i></p>
--	---

Analisis *profitability index* (PI) adalah menghitung rasio antara nilai sekarang (*present value*) dari rencana penerimaan kas bersih di masa depan dengan nilai sekarang (*present value*) dari investasi yang telah dilakukan.

Profitability index juga dihitung dengan cara membandingkan antara PV kas masuk dengan PV kas keluar. Dengan kriteria penilaian sebagai berikut:

1. Jika *Profitability Index* lebih besar dari 1, maka usulan proyek dinyatakan menguntungkan.
2. Jika *Profitability Index* lebih kecil dari 1, maka usulan proyek dinyatakan tidak menguntungkan

Net Present Value dengan *Profitability Index* menggunakan variabel yang sama sehingga jika *Net Present Value* suatu proyek dinyatakan layak maka *Profitability Index* juga layak (Hartanu & Firdausy, 2018: 38).

2.1.13. *Internal Rate of Return*

Metode *Internal Rate of Return* adalah metode untuk mengetahui tingkat bunga dengan cara menghitung tingkat bunga yang menyamakan nilai sekarang dengan nilai pada masa-masa depan. Pada *Internal Rate of Return* diperlukannya perbandingan terhadap tingkat bunga relavan yang harus ditetapkan sebelumnya. Biasanya tingkat bunga relavan disesuaikan menurut suku bunga di bank ditambah dengan tingkat bunga yang disyaratkan pada pihak perusahaan. Dengan penilaiannya nilai *Internal Rate of Return* (tingkat bunga) lebih besar dari tingkat bunga relavan, maka usaha dinyatakan menguntungkan yang berarti layak (Husnan & Muhammad, 2014: 210).

Rumus dari *Internal Rate of Return* dirumuskan dalam Rumus 2.6.

$$r = P_1 - C_1 \frac{P_2 - P_1}{C_2 - C_1}$$

Rumus 2.8 *Internal Rate of Return*

dengan r merupakan *Internal Rate of Return*, P_1 merupakan tingkat bunga pertama, P_2 merupakan tingkat bunga kedua, C_1 merupakan *Net Present Value* ke-1 dan C_2 merupakan *Net Present Value* ke-2. Dari perhitungan Rumus 2.6 diperoleh nilai r dengan menggunakan interpolasi yaitu tingkat bunga investasi.

Pada penelitian (Ulfa & Masyhuri, 2017: 84) dengan judul Kelayakan Usaha Penggilingan Padi Menetap Dan Penggilingan Padi Keliling Di Kabupaten Sragen. Aspek pada penelitian ini adalah aspek keuangan. Metode yang digunakan adalah *Net Present Value*, *Net Benefit/Cost*, *Internal Rate of Return* dan *Payback Period*. Penelitian memberikan hasil bahwa nilai untuk penggilingan padi tetap adalah IRR 35,80; PBP 3 tahun 6 hari. Sedangkan untuk penggilingan padi keliling adalah IRR 29,48. Bila *Internal Rate of Return* sama dengan tingkat suku bunga berlaku, maka usaha penggilingan padi dalam keadaan *break even point*. Bila *Internal Rate of Return* lebih besar dari tingkat suku bunga berlaku, usaha penggilingan layak dilakukan. bila *Internal Rate of Return* lebih kecil dari tingkat suku bunga berlaku, maka usaha penggilingan padi tidak layak untuk dilaksanakan. Tingkat suku bunga yang digunakan adalah 16% dengan suku bunga bank yang berlaku. Berdasarkan indikator kelayakan *Internal Rate of Return*, yaitu *Internal Rate of Return* lebih besar dari 16%, maka usaha penggilingan padi menetap dan keliling layak untuk dikembangkan.

2.2. Penelitian Terdahulu

Terdapat beberapa penelitian yang telah dilakukan sebelumnya yang dapat dijadikan sebagai referensi dalam penelitian ini.

Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu

No	(Peneliti,Tahun)	Pembahasan
1.	(Oktavina & Wulandari, 2019: 1)	Penelitian dengan judul <i>Feasibility Analysis of Palm Cooking Oil Industry in West Kalimantan Province</i> . Tujuan penelitian ini dilakukan adalah mengetahui kelayakan investasi di industri kelapa sawit, untuk mendorong pertumbuhan investasi di industri hilir minyak sawit mentah / CPO di Provinsi Kalimantan Barat. Aspek pada penelitian ini yang digunakan adalah aspek teknis, aspek pasar, aspek lingkungan dan aspek keuangan. Hasil dari penelitian ini adalah industri kelapa sawit di Provinsi Kalimantan Barat layak dengan biaya investasi sebesar Rp365.384.209.972, NPV dengan faktor diskon 20% dari Rp383.563.088.150, IRR 47,70%, Rasio B/C Bersih 1,0424, periode pengembalian di 5,1085 Tahun.
2.	(Tolinggi, Murtisari, Saleh, & Fadhly, 2018: 173)	Penelitian ini dengan judul <i>Economic Feasibility Analysis of Agribusiness Sub Terminal In Integrated Agricultural Program Area</i> . Tujuan penelitian ini dilakukan adalah menganalisis kelayakan sub terminal agribisnis di bidang pertanian terintegrasi dan juga menghasilkan kebijakan dalam mendukung pembentukan sub terminal agribisnis. Aspek yang digunakan adalah aspek pasar, manajemen organisasi, operasi teknis, dan sosial ekonomi. Hasil dari penelitian ini adalah penentuan lokasi untuk pengembangan sub terminal agribisnis, secara berurutan, adalah Tapa, Suwawa, Kabila, dan Tilongkabila lokasi paling potensial adalah Kabupaten Tapa. Pada aspek ekonomi sub terminal agribisnis, berpotensi untuk maju lebih jauh sehingga layak. Pada aspek keuangan prospek penerapan sub terminal agribisnis cukup tinggi di Kabupaten Bone Bolango.
3.	(Hartanu & Firdausy, 2018: 1689)	Penelitian dengan judul Analisis Kelayakan Investasi Pengembangan Perumahan Subsidi Di Kabupaten Tangerang. Tujuan penelitian ini dilakukan adalah mengetahui kelayakan investasi yang dilakukan PT. TCM dengan mengembangkan perumahan RS. Aspek pada penelitian yang digunakan adalah aspek keuangan. Hasil penelitian ini adalah NPV bernilai positif sebesar Rp 12.061.187.000 , IRR sebesar 24,58% lebih besar dari 10% dan PI sebesar 1,79. Kelayakan investasi pengembangan perumahan subsidi di Kabupaten Tangerang dinyatakan layak.
4.	(Cundara, Setyabudhi, &	Penelitian dengan judul Analisa Kelayakan Pengembangan Bisnis Bengkel Minimalis Batam dengan Metode NPV dan

	Putra, 2018: 59)	NPV. Tujuan penelitian ini dilakukan adalah mengetahui kelayakan investasi usaha pada saat ini dan pada saat rencana pengembangan bisnis. Metode dalam penelitian ini adalah metode <i>Net Present Value</i> dan <i>Future Present Value</i> . Hasil penelitian ini adalah nilai NPV saat investasi ini adalah Rp161,897,160.00 dan nilai FPV saat investasi ini adalah Rp 725,653,400.00. Hasil dari perencanaan investasi pengembangan usaha adalah nilai NPV saat penambahan investasi yaitu sebesar Rp 1,301,860.00 sehingga dinyatakan layak baik investasi saat ini maupun investasi rencana penambahan investasi.
5.	(Rianto, Sinaga, & Kirbrandoko, 2018: 409)	Penelitian dengan judul Investasi Pengembangan Energi Alternatif Cangkang Sawit Untuk Menurunkan Biaya Energi di PT XYZ. Tujuan penelitian ini dilakukan adalah menurunkan biaya energi, biaya investasi dan biaya operasional. Aspek pada penelitian ini yang digunakan adalah aspek keuangan dengan metode <i>Net Present Value</i> (NPV), <i>Internal Rate of Return</i> (IRR) dan <i>payback period</i> . Hasil dari penelitian ini adalah Investasi pengadaan mesin baru sebesar Rp4,9 milyar dan NPV yang dihasilkan selama 5 tahun sebesar 5,9 sehingga proyek pengadaan mesin ini layak untuk dikerjakan.
6.	(Sutika, Wiksuana, & Artini, 2017: 789)	Penelitian dengan judul Studi Kelayakan Pembangunan Pusat Perbelanjaan Cokroaminoto. Tujuan penelitian ini dilakukan adalah untuk mengetahui kelayakan rencana pengembangan aset pemerintah yang akan direvitalisasi menjadi pusat pembelanjaan. Aspek pada penelitian ini yang digunakan adalah aspek hukum, teknis dan manajemen, aspek pasar dan pemasaran, aspek sosial dan aspek keuangan. Hasil dari analisis aspek nonkeuangan ialah baik dan aspek keuangan memberikan hasil ARR sebesar 50,32% kemudian <i>payback period</i> sebesar 4,6 tahun dan NPV positif sebesar Rp95.747.663.065 dan profitability indeks sebesar 1,83 kali. Kesimpulannya adalah pembangunan pusat perbelanjaan Cokroaminoto dinyatakan layak.
7.	(Arwati, Sedana, & Artini, 2016: 1459)	Penelitian ini dengan judul studi kelayakan pengembangan investasi pada rumah sakit gigi dan mulut FKG Universitas Mahasaraswati Denpasar. Tujuan penelitian ini dilakukan adalah mengetahui kelayakan pengembangan investasi pada Rumah Sakit Gigi dan Mulut FKG Universitas Mahasaraswati Denpasar. Aspek pada penelitian ini yang digunakan adalah aspek pasar, dan keuangan. Aspek keuangan menggunakan metode <i>Payback Period</i> , <i>Net Present Value</i> Dan <i>Internal Rate of Return</i> . Hasil dari penelitian tersebut adalah aspek pasar terjadi peningkatan kunjungan pasien dan aspek keuangan memberikan hasil NPV sebesar Rp1.677.298.073 kemudian nilai <i>Internal Rate of Return</i> sebesar 56,70% dan <i>payback period</i> sebesar 2 tahun 2 bulan 53 hari. Pengembangan Rumah Sakit Gigi dan Mulut FKG Universitas Mahasaraswat Denpasar dinyatakan layak.

2.3. Kerangka Pemikiran

Kerangka pemikiran penelitian ini adalah ditunjukkan dalam Gambar 2.1.

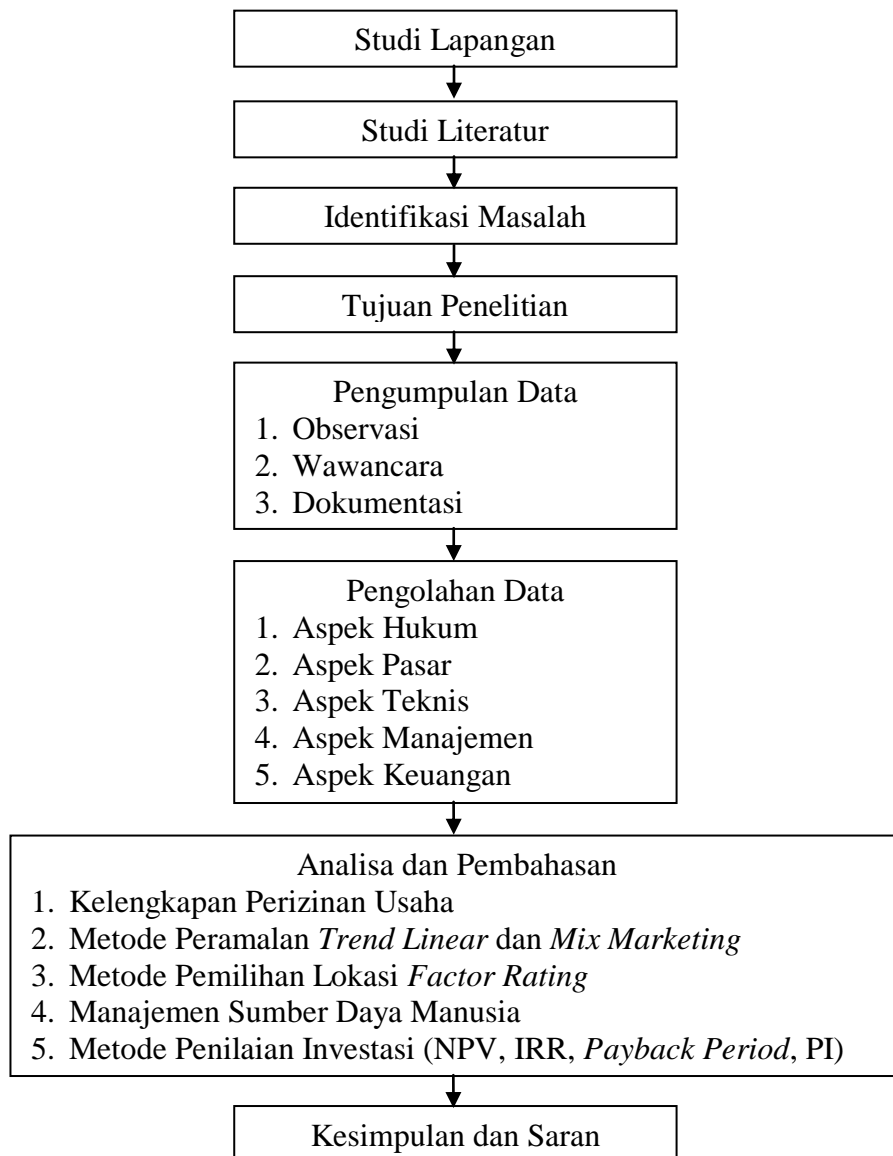


Gambar 2.1 Kerangka Pemikiran

BAB III
METODOLOGI PENELITIAN

3.1. Desain Penelitian

Desain penelitian dalam penelitian ini digambarkan dalam bentuk *flowchart* (diagram alir) pada Gambar 3.1.



Gambar 3.1 Desain Penelitian

3.2. Operasional Variabel

Operasional variabel dalam penelitian ini adalah variabel independen dan variabel dependen. Variabel independen dalam penelitian ini adalah 5 aspek kelayakan bisnis. Variabel dependen dalam penelitian ini adalah keputusan kelayakan investasi pengembangan usaha penambahan loket usaha.

3.3. Populasi dan Sampel

3.3.1. Populasi

Populasi adalah subjek/objek dalam sebuah wilayah yang terkait pada penelitian yang dilakukan. Untuk populasi dalam penelitian ini adalah keseluruhan data-data yang dimiliki oleh Minimarket Golden Lucky Shop yang berkaitan dengan aspek hukum, aspek pasar, aspek teknis, aspek manajemen dan aspek keuangan.

3.3.2. Sampel

Teknik pengambilan sampel yang digunakan adalah teknik *purposive sampling*. Berdasarkan pertimbangan dari peneliti, sehingga sampel dalam penelitian ini adalah dokumen perizinan usaha, data penjualan tahun 2015-2018, hasil wawancara lokasi-lokasi pengembangan, jabatan pekerja dan laporan keuangan periode 2015 hingga 2018.

3.4. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data dalam penelitian adalah sebagai berikut:

1. Observasi

Pada aspek teknis dilakukan observasi pada pemilihan lokasi bisnis yang akan digunakan atau yang dikembangkan.

2. Wawancara

Pada aspek pasar dilakukan wawancara terhadap pelaku usaha sejenis dan masyarakat calon target pasar. Pada aspek manajemen bagian sumber daya manusia dilakukan wawancara terhadap pelaku bisnis sejenis dan sumber daya manusia yang melaksanakan tugasnya.

3. Dokumentasi

Pada aspek hukum dilakukan dokumentasi dengan mengetahui kelengkapan perizinan yang harus dimiliki untuk menjalankan usaha tersebut. Pada aspek pasar dilakukan dokumentasi untuk memperoleh data tentang penjualan produk. Pada aspek keuangan dilakukan dokumentasi dengan memperoleh dokumen yang berhubungan dengan data keuangan, seperti tingkat bunga simpanan, tingkat bunga kredit, pertumbuhan inflasi dan laporan keuangan.

3.5. Metode Analisis Data

Dalam penelitian ini dengan 5 aspek yang digunakan dalam penelitian ini maka metode analisis data sebagai berikut:

1. Aspek Hukum

Analisa data pada aspek hukum adalah analisis kualitatif dengan membandingkan secara kualitatif antara ketentuan-ketentuan hukum dengan persyaratan perizinan yang dimiliki. Data yang digunakan adalah surat-surat

usaha, berupa surat domisili usaha, surat izin usaha perdagangan dan surat tanda daftar perusahaan. Surat-surat usaha tersebut kemudian diperiksa kelengkapannya sesuai dengan ketentuan hukum yang berlaku seperti masa berlakunya surat-surat usaha. Dari pemeriksaan kelengkapan surat-surat usaha diperoleh hasil jika surat-surat usaha lengkap dan sesuai dengan ketentuan hukum, maka aspek hukum dinyatakan layak.

2. Aspek Pasar

Analisis data pada aspek pasar adalah analisis kuantitatif dengan menggunakan analisis penjualan produk. Pada aspek pasar menggunakan analisis statistik dengan metode peramalan. Analisis yang digunakan ialah analisis *trend* untuk memproyeksikan besarnya penjualan pada minimarket. Data yang digunakan adalah data penjualan pada periode tahun 2015-2018. Data penjualan diolah menggunakan metode peramalan jenis *trend* linier. Berdasarkan hasil peramalan penjualan dalam bentuk proyeksi. Hasil dari peramalan penjualan jika memberikan hasil positif atau meningkat, maka aspek pasar dinyatakan layak. Aspek pasar disesuaikan dengan strategi bauran pemasaran (*mix marketing*) yang diterapkan sehingga memberikan keterangan dalam aspek pasar. Adapun rumus yang digunakan pada analisis aspek pasar yaitu rumus pada Bab II dengan metode peramalan *trend linear* yang dirumuskan sebagai berikut:

$$F_t = a + bt$$

$$b = \frac{n \sum ty - \sum t \sum y}{n \sum t^2 - (\sum t)^2}$$

$$a = \frac{\sum y - b \sum t}{n}$$

3. Aspek Teknis

Analisis data pada aspek teknis adalah analisis penentuan lokasi usaha. Penentuan lokasi usaha dilakukan dengan pendekatan kualitatif. Metode yang digunakan adalah metode penilaian faktor (*factor rating*). Metode ini berdasarkan observasi di lapangan terhadap faktor-faktor pertimbangan dalam pemilihan lokasi. Data yang digunakan adalah data primer yang berhubungan dengan lokasi bisnis berdasarkan hasil observasi. Data berupa data tentang faktor-faktor yang menjadi pertimbangan dalam pemilihan lokasi usaha, seperti letak pasar potensial, lahan untuk perluasan usaha, sumber daya manusia, pengangkutan dan lingkungan masyarakat. Faktor-faktor mengenai pemilihan lokasi usaha tersebut diolah dengan metode penilaian faktor (*factor rating*). Hasil dari metode tersebut jika diperoleh pilihan lokasi yang potensial dan layak, maka aspek teknis dinyatakan layak.

4. Aspek Manajemen

Analisis data pada aspek manajemen adalah analisis kualitatif pada manajemen sumber daya manusia. Analisis kualitatif pada sumber daya manusia adalah untuk menganalisis ketersediaan dan kesiapan tenaga kerja yang dibutuhkan. Data yang digunakan adalah data jenis primer berdasarkan hasil wawancara. Data berupa jenis-jenis pekerjaan dalam usaha dan kemampuan para karyawan dalam melaksanakan pekerjaan. Kemudian

dilakukan analisis ketersediaan sumber daya manusia yang dapat melakukan tugasnya dan dapat mengelola kegiatan usaha. Dari hasil analisis sumber daya manusia tersedia diperoleh struktur organisasi, deskripsi pekerjaan dan spesifikasi pekerjaan. dan mampu mengelola kegiatan usaha, maka aspek manajemen dinyatakan layak.

5. Aspek Keuangan

Analisis data pada aspek keuangan adalah analisis kuantitatif. Analisis kuantitatif dengan menggunakan analisis penilaian investasi. Metode yang digunakan adalah metode *Net Present Value* (NPV), metode *Internal Rate Return* (IRR) metode *Payback Period*, dan metode *Profitability Index* (PI). Data yang diolah pada aspek keuangan adalah laporan keuangan per-tahun dari tahun 2015 hingga 2018. Data tersebut diolah dengan metode penilaian investasi. Hasil dari penilaian investasi diperoleh 5 kriteria. Pada metode *Net Present Value* (NPV) jika diperoleh nilai lebih dari 0, maka dinyatakan layak. Pada metode *Internal Rate Return* (IRR) jika diperoleh nilai lebih besar dari tingkat bunga yang telah ditentukan sebelumnya, maka dinyatakan layak. Pada metode *Payback Period* jika diperoleh nilai yang lebih pendek dari *payback* maksimum, maka dinyatakan layak. Pada metode *Profitability Index* (PI) jika diperoleh hasil lebih besar dari 1, maka dinyatakan layak. Adapun rumus yang digunakan pada aspek keuangan yaitu rumus pada Bab II dengan 4 metode penilaian investasi yang dirumuskan sebagai berikut:

$$\text{Payback Period} = n + \frac{a-b}{c-b} \times 1 \text{ tahun}$$

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

$$\text{Profitability Index} = \frac{\text{Nilai Sekarang Aliran Kas}}{\text{Nilai Investasi}}$$

$$r = P_1 - C_1 \frac{P_2 - P_1}{C_2 - C_1}$$

3.6. Lokasi dan Jadwal Penelitian

3.6.1. Lokasi Penelitian

Lokasi penelitian yang dilakukan adalah di Minimarket Golden Lucky Shop. Minimarket Golden Lucky Shop terletak di Kota Batam daerah Nagoya yang beralamat di Komplek Bumi Indah Blok B No. 8-9, Kelurahan Lubuk Baja dan Kecamatan Lubuk Baja. Minimarket Golden Lucky Shop terletak di bawah Holiday Hotel.



Gambar 3.2 Denah Lokasi Minimarket Golden Lucky Shop

3.6.2. Waktu Penelitian

Waktu penelitian ini berlangsung dari September 2019 sampai Januari 2020.

Tabel 3.1 Waktu Penelitian

Nama Kegiatan	Sep-19				Okt-19				Nov-19				Des-19				Jan-20			
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
Studi Lapangan	■	■																		
Studi Literatur			■	■																
Identifikasi Masalah					■	■														
Tujuan Penelitian							■	■												
Pengumpulan Data									■	■	■									
Pengolahan Data												■	■	■						
Analisis dan Pembahasan															■	■	■			
Pembuatan Laporan																			■	■
Penelitian																			■	■