

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

BAB II LANDASAN TEORI

2.1 *Event Organizer* (EO)

Dalam pengertian sederhana yang disebut sebagai *Event Organizer* adalah pengelola suatu kegiatan (pengorganisir acara). Setiap kegiatan yang di selenggarakan bertujuan untuk memperoleh keuntungan di kedua belah pihak, baik penyelenggara maupun yang hadir pada kegiatan berlangsung. Keuntungan ini tidak harus bersifat material namun juga bisa bersifat non material.

Bentuk sebuah *event organizer* sendiri sebenarnya telah di kenal di berbagai organisasi kemasyarakatan, lingkungan pekerjaan, maupun dalam lingkungan pendidikan (*in-house production*). Diantaranya, kepanitiaan peringatan HUT RI dilingkungan tempat tinggal kita, kepanitiaan *Out Bond* di lingkungan kerja, kepanitiaan ulang tahun sekolah yang di selenggarakan oleh OSIS, dan lain sebagainya.

2.2 Pengertian Bisnis

Kata bisnis berasal dari bahasa inggris *busy* yang artinya sibuk, sedangkan *business* artinya kesibukan. Bisnis dalam arti luas sering didefinisikan sebagai keseluruhan kkegiatan yang direncanakan dan dijalankan oleh perorangan atau kelompok secara teratur dengan cara menciptakan, memasarkan barang maupun jasa, baik dengan tujuan mencari keuntungan ataupun tidak mencari keuntungan (Suliyanto, 2010).

Berdasarkan definisi tersebut, dilihat dari tujuan nya bisnis dapat dikelompokkan menjadi dua kelompok berikut (Suliyanto, 2010):

1. Bisnis berorientasi keuntungan (*profit oriented*)

Bisnis yang berorientasi keuntungan adalah bisnis yang didirikan semata-mata bertujuan memperoleh keuntungan untuk meningkatkan kesejahteraan pemilik dan karyawannya serta untuk mengembangkan usaha lebih lanjut. Contoh perusahaan rokok, perusahaan pembuat sepatu, perusahaan penggilingan padi, dan sejenisnya

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

2. Dilarang mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

2. Bisnis yang tidak berorientasi keuntungan (*non-profit oriented*)

Bisnis yang tidak berorientasi keuntungan adalah bisnis yang didirikan dengan tujuan utama untuk kepentingan sosial. Contoh, yayasan sosial yaitm piatu, yayasan sosial panti jompo, yayasan sosial penyandang cacat.

Bisnis bergerak dalam berbagai kegiatan. Namun, berdasarkan jenis kegiatannya secara umum bisnis dapat dibedakan menjadi empat macam, yaitu (Suliyanto, 2010):

1. Bisnis ekstraktif

Bisnis ekstraktif adalah bisnis yang bergerak dalam penggalian barang-barang tambang, contoh perusahaan penambang minyak, perusahaan penambang emas, perusahaan penambangan batu granodiorit, perusahaan penambangan batu kapur, dan sejenisnya.

2. Bisnis agraris

Bisnis agraris adalah bisnis yang bergerak dalam bidang pertanian, termasuk didalamnya perikanan, peternakan, perkebunan dan kehutanan dan sejenisnya, contoh perkebunan teh, perkebunan tembakau, perkebunan karet, peternakan sapi, peternakan ayam, tambanga udang dan sejenisnya.

3. Bisnis industri

Bisnis industri adalah bisnis yang bergerak dalam bidang pengolahan (manufaktur), yaitu bisnis dengan tujuan untuk mengubah barang yang kurang berdaya guna menjadi lebih berdaya guna, contoh pabrik sepeda motor, pabrik pakaian, pabrik baja, pabrik makanan, pabrik kerajinan rumah tangga dan sejenisnya.

4. Bisnis jasa

Bisnis jasa adalah bisnis yang bergerak dalam penyediaan produk yang tidak terwujud, seperti jasa dalam bidang kesehata, jasa dalam bidang pendidikan, jasa dalam bidang konsultasi bisnis, contoh rumah sakit, kantor akuntan, kantor konsultan bisnis, biro perjalanan, lembaga pendidikan.

2.3 Definisi Studi Kelayakan Bisnis

Studi kelayakan bisnis adalah suatu kajian ilmu yang menilai pengerjaan suatu bisnis untuk dilihat layak atau tidak layak (*feasible or infeasible*) dilaksanakan dengan menempatkan ukuran-ukuran baik secara kualitatif dan kuantitatif yang akhirnya terangkum dalam sebuah rekomendasi (Fahmi, 2014).

Ilmu studi kelayakan saat ini menjadi begitu banyak diminati seiring dengan tingginya aktivitas bisnis yang begitu berkembang pesat, baik dari skala kecil, menengah hingga besar. Keputusan melakukan investasi bukan sesuatu yang bisa dianggap sederhana, disana terkandung berbagai resiko yang bisa timbul termasuk pengharapan keuntungan (*expected return*). Bisnis memang tidak bisa diputuskan tanpa perhitungan mendetail, karena tanpa perhitungan mendetail artinya menyiapkan bisnis untuk masuk dalam *default*(gagal) (Fahmi, 2014).

Studi kelayakan bisnis merupakan penelitian yang bertujuan untuk memutuskan apakah sebuah ide bisnis layak untuk dilaksanakan atau tidak. Sebuah ide bisnis dinyatakan layak untuk dilaksanakan jika ide tersebut dapat mendatangkan manfaat yang lebih besar bagi semua pihak (*stake holder*) dibandingkan dampak negatif yang ditimbulkan (Suliyanto, 2010).

Subagyo (2005) menyatakan bahwa studi kelayakan adalah penelitian yang mendalam terhadap terhadap suatu ide bisnis tentang layak atau tidak layaknya ide tersebut untuk dilaksanakan. Sedangkan pengertian studi kelayakan bisnis menurut Wikipedia (diakses, 2009) adalah penelitian yang menyangkut berbagai aspek, baik itu dari aspek hukum, sosial ekonomi dan budaya, pasar dan pemasaran, teknis dan teknologi, sampai dengan aspek manajemen sumber daya manusia dan keuangan, yang digunakan sebagai dasar penelitian studi kelayakan dan hasilnya digunakan untuk mengambil keputusan apakah suatu proyek atau bisnis dapat dikerjakan, ditunda, atau bahkan tidak dijalankan (Suliyanto, 2010).

Pengertian studi kelayakan bisnis dengan rencana bisnis sering kali membingungkan. Hal ini karena baik studi kelayakan bisnis maupun rencana bisnis menganalisa beberapa aspek yang sama , yaitu aspek hukum, lingkungan, pasar dan pemasaran, teknis dan teknologi, manajemen dan sumber daya manusia, maupun aspek keuangan. Selain itu, baik studi kelayakan bisnis maupun rencana

bisnis mempunyai fungsi membantu pengambilan keputusan bisnis (Suliyanto, 2010).

Rencana bisnis atau *business plan* adalah dokumen tertulis yang mendeskripsikan masa depan bisnis yang akan dimulai. Rencana ini meliputi apa, bagaimana, siapa, kapan, dan mengapa sebuah bisnis dijalankan. *Business plan* pada umumnya terdiri dari tujuan bisnis, strategi yang digunakan untuk mencapainya, masalah potensial yang kira-kira akan dihadapi dan cara mengatasinya, struktur organisasi termasuk jabatan dan tanggung jawab, jadwal pelaksanaan pekerjaan, dan modal yang diperlukan untuk membiayai perusahaan dan bagaimana mempertahankannya sampai mencapai *Break Event Point* (BEP) (Suliyanto, 2010).

Rencana bisnis biasanya digunakan oleh wiraswastawan yang sedang mencari calon investor untuk menyampaikan visi mereka kepada investor. Rencana bisnis juga sering kali digunakan oleh perusahaan untuk menarik karyawan penting, prospek bisnis baru, berhubungan dengan pemasok, atau bahkan hanya untuk diberikan kepada siapa pun agar mereka lebih mengerti bagaimana mengelola perusahaan secara lebih baik, perbedaan antara studi kelayakan bisnis dengan rencana bisnis dapat dilihat pada Tabel 2.3 (Suliyanto, 2010).

Tabel 2.1 Perbedaan Antara Studi Kelayakan Dengan Rencana Bisnis

No	Faktor Pembeda	Studi Kelayakan	Rencana Bisnis
1.	Jenis data yang digunakan	Menggunakan data estimasi	Menggunakan data empiris perusahaan
2.	Sumber data yang digunakan	Data eksternal	Data internal
3.	Penyusunan	Pihak eksternal, dengan tujuan agar lebih independen	Pihak internal, yang lebih mengetahui perusahaan
4.	Tujuan	Menilai kelayakan sebuah ide bisnis	Membuat rencana bisnis yang akan datang

5.	Waktu	Memakan waktu relatif lama karena harus menggali data dari berbagai sumber	Memerlukan waktu yang relatif pendek, karena data hanya bersumber dari intern perusahaan
6.	Biaya	Memerlukan biaya yang relatif besar	Memerlukan biaya yang tidak besar

Sumber: Suliyanto (2010)

2.4 Ruang Lingkup Ilmu Studi Kelayakan Bisnis

Secara umum adapun yang menjadi ruang lingkup kajian studi kelayakan bisnis adalah (Fahmi, 2014):

1. Melihat dan menilai prospek usaha sebuah bisnis untuk digarap lebih sistematis dan berkesinambungan.
2. Melakukan analisis kelayakan bisnis dari sisi kualitatif dan kuantitatif.
3. Menilai berbagai bentuk resiko pada setiap bisnis yang dinilai secara komprehensif.
4. Kajian studi kelayakan bisnis juga diharapkan mampu memberi rekomendasi kepada pihak-pihak yang selama ini dianggap memiliki kepentingan.

Studi kelayakan bisnis tidak hanya diperlukan pemrakarsa bisnis atau pelaku bisnis, tetapi juga diperlukan oleh beberapa pihak lain. Berikut pihak-pihak yang membutuhkan studi kelayakan dengan berbagai kepentingan (Suliyanto, 2010):

1. Pelaku bisnis/manajemen perusahaan
Pihak pelaku bisnis/manajemen perusahaan memerlukan studi kelayakan sebagai dasar dalam mengambil keputusan untuk melanjutkan ide bisnis atau tidak. Jika berdasarkan hasil studi kelayakan suatu ide bisnis dinyatakan layak dilaksanakan maka pelaku bisnis/manajemen akan menjalankan ide bisnis tersebut untuk mengembangkan usahanya.
2. Investor
Pihak investor memerlukan studi kelayakan sebagai dasar untuk mengambil keputusan, apakah akan ikut menanamkan modal pada suatu bisnis atau tidak.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Jika berdasarkan hasil studi kelayakan suatu ide bisnis dinyatakan layak dilaksanakan maka investor akan menanamkan modalnya dengan harapan memperoleh keuntungan dari investasi yang ditanamkan, demikian pula sebaliknya.

3. Kreditor

Pihak kreditor memerlukan studi kelayakan sebagai salah satu dasar dalam pengambilan keputusan, apakah akan memberikan kredit pada suatu bisnis yang diusulkan atau tidak. Jika berdasarkan hasil studi kelayakan suatu ide bisnis dinyatakan layak dilaksanakan maka kreditor akan memberikan kredit dengan harapan akan memperoleh keuntungan berupa bunga, demikian pula sebaliknya.

4. Pemerintah

Pihak pemerintah memerlukan studi kelayakan sebagai dasar untuk mengambil keputusan, apakah memberikan izin terhadap suatu bisnis atau tidak. Jika berdasarkan hasil studi kelayakan suatu ide bisnis dinyatakan dapat meningkatkan kesejahteraan masyarakat, memberikan kesempatan kerja, mengoptimalkan sumber daya yang ada, dan dapat meningkatkan pendapatan asli daerah (PAD) maka pemerintah akan memberikan izin. Sebaliknya, jika suatu bisnis memiliki dampak negatif yang lebih besar dibandingkan manfaatnya maka pemerintah tidak akan memberikan izin atas ide bisnis yang diajukan.

5. Masyarakat

Masyarakat memerlukan studi kelayakan sebagai dasar untuk mengambil keputusan, apakah mendukung suatu bisnis atau tidak. Jika berdasarkan hasil studi kelayakan suatu ide bisnis dinyatakan akan memberikan dampak positif yang lebih besar terhadap masyarakat dibandingkan dampak negatifnya maka masyarakat akan mendukung ide tersebut. Namun, jika studi kelayakan menyatakan bahwa suatu ide bisnis akan memberikan dampak negatif yang lebih besar terhadap masyarakat dibandingkan dampak positifnya maka masyarakat akan menolak ide bisnis tersebut.

2.5 Aspek-Aspek dalam Analisis Kelayakan

Untuk memperoleh kesimpulan yang kuat tentang dijalankan atau tidaknya sebuah ide bisnis, studi kelayakan bisnis yang mendalam perlu dilakukan pada beberapa aspek kelayakan bisnis.

2.5.1 Aspek Hukum

Aspek hukum mengkaji ketentuan hukum yang harus dipenuhi sebelum menjalankan usaha. Ketentuan hukum untuk setiap jenis usaha berbeda-beda, tergantung pada kompleksitas bisnis tersebut. Adanya otonomi daerah menyebabkan ketentuan hukum dan perizinan antara daerah yang satu dengan daerah yang lain berbeda-beda. Oleh karena itu, pemahaman mengenai ketentuan hukum dan perizinan investasi untuk setiap daerah merupakan hal yang sangat penting untuk melakukan analisis kelayakan aspek hukum (Suliyanto, 2010).

Kegiatan bisnis tidak dapat dilepaskan dari bentuk badan usaha dan perizinan yang diperlukan untuk menjalankan usaha. Bentuk badan usaha yang dipilih tergantung pada modal yang dibutuhkan dan jumlah pemilik. Pemilihan badan usaha didasarkan oleh beberapa pertimbangan sebagai berikut (Suliyanto, 2010):

1. Besarnya modal yang diperlukan untuk menjalankan bisnis
2. Tingkat kemampuan dan tanggung jawab hukum dan keuangan
3. Bidang industri yang dijalankan
4. Persyaratan perundang-undangan yang berlaku

Perserikatan Komanditer (CV) merupakan perserikatan beberapa pengusaha swasta menjadi satu kesatuan untuk mengelola usaha bersama, dimana sebagian anggota merupakan anggota aktif, sedangkan anggota lain merupakan anggota pasif. Anggota aktif merupakan anggota yang mengelola usahanya serta bertanggung jawab penuh terhadap hutang perusahaan, sedangkan anggota pasif merupakan anggota yang hanya menyetorkan modalnya saja dan tidak ikut mengelola perusahaan, bertanggung jawab sebatas pada modal yang disetorkan saja (Suliyanto, 2010).

Tabel 2.2 Kelebihan dan Kekurangan Badan Perserikatan Komanditer (CV)

Kelebihan	Kekurangan
<ol style="list-style-type: none"> 1. Penguasaan terhadap keuntungan tinggi, meskipun harus dibagi dengan anggota kongsi yang lain 2. Motivasi usaha tinggi, meskipun tidak setinggi perusahaan perseorangan 3. Penanganan aspek hukum minimal, meskipun sedikit lebih rumit dibanding perusahaan perseorangan 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Mengandung tanggung jawab keuangan sekutu aktif tak terbatas, meskipun sudah dapat dibagi dengan anggota sekutu aktif yang lain. 2. Status hukum CV belum badan hukum sehingga sulit untuk mendapatkan proyek-proyek besar 3. Tidak dapat dengan mudah mengumpulkan modal dari para sekutunya, tidak seperti perseroan terbatas yang dapat mengumpulkan modal dari para pemegang saham. 4. Nama CV sering sama antara satu dengan lain karena tidak ada pengecekan dengan nama CV sebelumnya

Sumber: Suliyanto (2010)

2.5.2 Aspek Manajemen dan Sumber Daya Manusia

Suatu usaha perlu didukung oleh manajemen dan organisasi yang baik sebab sumber daya manusia yang ada haruslah disusun sesuai dengan tujuan perusahaan. Beberapa hal yang akan dibahas pada aspek MSDM adalah perancangan struktur organisasi, perencanaan tenaga kerja, dan perencanaan program pelatihan. Perancangan struktur organisasi, struktur organisasi dapat memperlihatkan hubungan pelaporan, alokasi tugas dan tanggung jawab, dan juga pengelompokan menurut fungsi (Aditya, dkk, 2014).

Adapun jenis-jenis struktur organisasi antara lain struktur fungsional, struktur divisional, struktur matriks, dan struktur organisasi campuran (Hibrid). Perencanaan tenaga kerja, pada fase perencanaan tenaga kerja ini adalah menentukan tenaga kerja pada posisi top management. Kemudian keperluan tenaga kerja dibawahnya, termasuk tenaga kerja pelaksana. Perusahaan harus mampu merencanakan melalui suatu proses perencanaan tenaga kerja (Aditya, dkk, 2014).

Aspek sumber daya manusia dimaksudkan untuk membantu pihak perusahaan untuk menyediakan dan mendefinisikan kebutuhan tenaga kerja dengan kualitas dan kuantitas yang diperlukan. Jika suatu usaha tidak memiliki kelayakan dalam aspek manajemen sumber daya manusia dapat berakibat fatal pada usaha tersebut karena perencanaan tenaga kerja yang buruk dapat menghambat proses dalam mencapai tujuan perusahaan. Karakteristik kelayakan aspek MSDM dilihat dari adanya struktur organisasi yang sesuai dan mendukung untuk kebutuhan perusahaan, perencanaan kebutuhan tenaga kerja yang sesuai dengan spesifikasi tenaga kerja yang dibutuhkan perusahaan dan penentuan jadwal kerja bagi tenaga kerja dan jadwal operasi pabrik (Aditya, dkk, 2014).

2.5.3 Aspek Pasar dan Pemasaran

Menurut William J. Stanton (1997), *marketing is a total system business design to plan, price, promote, and distribute want satisfying product to target market to achieve organizational objective* (Pemasaran adalah suatu sistem total dari kegiatan bisnis yang dirancang untuk merencanakan, menentukan harga, promosi dan mendistribusikan barang-barang yang dapat memuaskan keinginan dan dapat mencapai pasar sasaran serta tujuan perusahaan) (Sunyoto, 2014).

Menurut Philip Kotler (1992), *marketing is a social and managerial process by which individuals and groups obtain what they need and what through creating, offering, and exchanging products of value of with order* (pemasaran adalah proses sosial dan manajerial dengan mana seseorang atau kelompok memperoleh apa yang mereka butuhkan dan inginkan melalui penciptaan dan pertukaran produk dan nilai (Sunyoto, 2014).

Pemasaran adalah suatu proses sosial dan manajerial yang membuat individu dan kelompok memperoleh apa yang mereka butuhkan dan inginkan lewat penciptaan dan pertukaran timbal-timbal produk dan nilai dengan orang lain. Salah satu bagian penting dari pemasaran adalah keberanian dalam mengambil keputusan ketika keputusan tersebut diputuskan (Fahmi, 2014)

Pengkajian aspek pasar berfungsi menghubungkan manajemen suatu organisasi dengan pasar yang bersangkutan melalui informasi. Dengan perolehan

informasi tersebut memungkinkan perusahaan lebih mengenal pasar terutama ketika diikuti dengan keputusan penciptaan produk dan pengenalan produk ke pasar. Dengan kata lain kebutuhan informasi yang terukur dapat tersediakan dan dampak lebih jauh keputusan yang dibuat jauh lebih kuat serta sistematis untuk jangka panjang. Ada istilah yang berlaku dikalangan pebisnis bahwa daripada seribu kali mendengar maka lebih baik datang dan melihat langsung apa yang sebenarnya terjadi. Artinya seorang pebisnis dididik untuk bisa memahami dan mengerti pasar langsung ke akar masalahnya yaitu langsung terjun ke pasar (Fahmi, 2014).

Setelah melihat dan menilai situasi yang ada maka tahap selanjutnya melakukan program pengkajian secara mendetail. Tahap berikutnya ketika pengkajian selesai dilakukan maka mulai dilakukan pengumpulan data serta berbagai informasi pendukung. Artinya begitu data dan informasi telah lengkap maka melakukan peramalan pasar dapat dianggap sebagai langkah yang bersifat rekomendasi.

2.5.4 Aspek Teknis

Jika analisis pasar dan pemasaran menunjukkan sebuah ide bisnis layak dijalankan maka langkah berikutnya adalah menjawab pertanyaan apakah bisnis tersebut secara teknis dapat dijalankan atau tidak. Meskipun berdasarkan aspek pasar dan pemasaran suatu bisnis layak dijalankan, tetapi jika secara teknis tidak dapat dijalankan dengan baik maka investasi sebaiknya ditunda terlebih dahulu. Hal ini disebabkan bisnis sering kali mengalami kegagalan karena tidak mampu menghadapi masalah-masalah teknis (Suliyanto, 2010).

Hal yang perlu dianalisis pada aspek teknis dan teknologi adalah (Suliyanto, 2010):

1. Pemilihan lokasi pabrik karena lokasi pabrik yang strategis merupakan salah satu sumber keunggulan bersaing
2. Penentuan skala produksi yang optimal karena skala produksi yang terlalu besar akan menimbulkan, namun sebaliknya skala produksi yang terlalu kecil akan kehilangan peluang untuk mendapatkan keuntungan

3. Pemilihan mesin dan peralatan karena mesin dan peralatan yang digunakan sangat berpengaruh pada keberhasilan proses produksi
4. Penentuan *layout* pabrik dan bangunan karena *layout* yang baik akan meningkatkan efisiensi dan efektivitas proses produksi
5. Pemilihan teknologi karena teknologi yang tepat memungkinkan perusahaan menghasilkan produk dengan kualitas yang baik dalam waktu yang cepat dan biaya yang lebih murah.

Berdasarkan uraian tersebut maka analisis aspek teknis dan teknologi menjadi sebuah keharusan untuk menghindari kegagalan bisnis pada masa yang akan datang, sebagai akibat karena adanya masalah teknis.

Analisis aspek teknis dan teknologi untuk menjawab pertanyaan apakah secara teknis bisnis dapat dibangun dan dijalankan dengan baik, suatu ide bisnis dinyatakan layak berdasarkan aspek teknis dan teknologi jika berdasarkan analisis ide bisnis dapat dibangun dan dijalankan (dioperasionalkan) dengan baik. Secara spesifik analisis aspek teknis dan teknologi dalam studi kelayakan bertujuan untuk (Suliyanto, 2010):

1. Menganalisis kelayakan lokasi untuk menjalankan bisnis
2. Menganalisis besarnya skala produksi untuk mencapai tingkatan skala ekonomis
3. Menganalisis kriteria pemilihan mesin peralatan dan teknologi untuk menjalankan proses produksi
4. Menganalisis *layout* pabrik, *layout* bangunan, dan fasilitas lainnya
5. Menganalisis teknologi yang akan digunakan

2.5.4.1 Penentuan Lokasi Bisnis

Lokasi bisnis adalah lokasi dimana bisnis akan dijalankan, baik lokasi untuk lahan pabrik maupun lokasi untuk perkantoran (administrasi). Lokasi untuk lahan pabrik dapat dipisahkan dengan lokasi perkantoran. Lokasi bisnis mempunyai pengaruh yang besar terhadap biaya operasional dan biaya investasi. Penentuan lokasi bisnis yang salah akan menimbulkan beban tak terbatas bagi perusahaan. Penentuan lokasi bisnis ditentukan oleh beberapa variabel yang dapat

digolongkan menjadi variabel utama (primer) maupun variabel pendukung (sekunder). Bobot kepentingan untuk variabel utama dan variabel pendukung berbeda-beda, tergantung pada jenis bisnis yang dijalankan. Selain itu, kriteria penentuan variabel utama dan variabel pendukung dalam penentuan lokasi bisnis juga dapat berbeda. Artinya satu variabel dapat merupakan variabel utama dalam lokasi penentuan lokasi jenis bisnis A, tetapi hanya dapat sebagai variabel pendukung pada penentuan lokasi jenis B atau sebaliknya (Suliyanto, 2010).

Pada umumnya variabel utama dalam pemilihan lokasi bisnis adalah sebagai berikut (Suliyanto, 2010):

1. Ketersediaan bahan mentah

Perusahaan sangat membutuhkan bahan mentah dalam jumlah besar sebagai bahan utama. Oleh karena itu, ketersediaan bahan mentah merupakan variabel utama yang harus diperhatikan untuk menentukan lokasi bisnis. Jika lokasi bisnis jauh jauh dari bahan mentah maka pengeluaran yang sangat besar akan diperlukan untuk transportasi bahan mentah ke lokasi bisnis.

2. Letak pasar yang dituju

Biaya distribusi tidak hanya diperlukan untuk mengangkut bahan ke lokasi bisnis (pabrik), tetapi juga diperlukan untuk mengangkut barang-barang jadi. Oleh karena itu, dalam pemilihan lokasi bisnis biaya distribusi dan transportasi barang hasil produksi dari pabrik konsumen perlu diperhatikan. Lokasi bisnis sebaiknya lebih mendekat ke pasar jika biaya transportasi jadi ke konsumen lebih besar dibandingkan biaya transportasi bahan mentah ke lokasi pabrik (bisnis)

3. Ketersediaan sumber energi air dan sarana komunikasi

Hampir setiap bisnis memerlukan sumber energi untuk menggerakkan mesin maupun peralatan lainnya. Selain itu, ketersediaan fasilitas air dan sarana komunikasi juga sangat penting untuk menunjang proses produksi.

4. Ketersediaan tenaga kerja

Perusahaan harus menganalisis ketersediaan *suply* tenaga kerja, baik tenaga kerja terampil maupun tenaga kerja kasar, karena hal ini sangat berpengaruh terhadap biaya produksi yang ditanggung perusahaan. Perusahaan padat karya

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2.5.4.2 Pemilihan Mesin Peralatan dan Teknologi

Pemilihan mesin, peralatan, dan teknologi merupakan hal yang penting. Hal ini karena kesalahan dalam pemilihan mesin, peralatan, dan teknologi yang digunakan akan menimbulkan kerugian jangka panjang. Berikut ini beberapa hal yang perlu dipertimbangkan pada pemilihan mesin dan peralatan (Suliyanto, 2010) :

1. Kesesuaian dengan teknologi
2. Harga perolehan
3. Kemampuan
4. Tersedianya pemasok
5. Tersedianya suku cadang
6. Kualitas

akan membutuhkan banyak tenaga kerja, misalnya industri rokok, garmen, sepatu, dan sejenisnya. Pada umumnya industri tersebut akan membangun pabrik di daerah dengan tujuan jumlah tenaga kerja yang banyak dan upah yang murah. Sehubungan dengan ketersediaan tenaga kerja baru ini, beberapa hal berikut perlu mendapatkan perhatian (Suliyanto, 2010):

- a. Jumlah tenaga yang dibutuhkan, baik tenaga kerja terdidik maupun yang tidak terdidik
- b. Upah tenaga kerja, baik upah yang sekarang maupun proyeksi upah pada masa yang akan datang
- c. Karakteristik sikap dan tingkat keterampilan tenaga kerja yang ada
- d. Biaya pendahuluan yang diperlukan sebelum tenaga kerja dapat bekerja, termasuk biaya rekrutmen dan biaya pelatihan

5. Ketersediaan fasilitas transportasi

Ketersediaan sarana transportasi tidak hanya penting untuk keperluan bahan baku mentah ke pabrik dan pengangkutan bahan jadi ke pasar, tetapi juga penting untuk pengangkutan tenaga kerja dari tempat tinggal ke lokasi bisnis. Ketersediaan sarana transportasi yang baik dapat mengatasi kelemahan daerah tersebut sebagai akibat lemahnya faktor-faktor pemilihan lokasi yang lain.

7. Umur ekonomis

Teknologi yang paling maju belum tentu sesuai dengan kondisi perusahaan. Oleh karena itu, pemilihan teknologi harus mempertimbangkan manfaat ekonomi yang diharapkan. Selain manfaat ekonomi, ada beberapa hal berikut juga perlu dipertimbangkan dalam pemilihan teknologi (Suliyanto, 2010) :

1. Kemampuan tenaga kerja dalam menggunakan teknologi
2. Kesesuaian teknologi dengan bahan baku yang digunakan
3. Kemungkinan untuk mengembangkan teknologi dimasa yang akan datang
4. Keberhasilan pemakaian teknologi di tempat lain.

2.5.5 Aspek Finansial

Tujuan menganalisis aspek finansial dari suatu studi kelayakan bisnis adalah untuk menentukan rencana investasi melalui perhitungan biaya dan manfaat yang diharapkan, dengan membandingkan antara pengeluaran dan pendapatan, seperti ketersediaan dana, biaya modal, kemampuan bisnis untuk membayar kembali dana tersebut dalam waktu yang telah ditentukan dan menilai apakah bisnis akan dapat berkembang terus (Irfani, 2011).

Rencana anggaran dari suatu proyeksi analisis finansial dilakukan untuk mengetahui berapa besar investasi yang dibutuhkan dan sumber dana yang digunakan untuk membiayai pelaksanaan proyek. Analisis finansial dapat juga digunakan sebagai pertimbangan dalam permohonan kredit investasi dan kredit modal kerja serta penjadwalan pelunasan kredit yang digunakan untuk membiayai pembangunan proyek. Dalam analisis ini kriteria-kriteria yang digunakan adalah *payback period*, *net present value* (NPV), *internal rate return* (IRR), *profitabilityindex* serta rasio-rasio keuangan (Mukti, 2009).

Dalam pengkajian aspek keuangan diperhitungkan berapa jumlah dana yang dibutuhkan untuk membangun dan kemudian mengoperasikan kegiatan bisnis. Dana untuk membangun usaha disebut dana modal tetap yang dipergunakan untuk membiayai kegiatan pra-investasi, pengadaan tanah, gedung, mesin, peralatan dan biaya lain yang bersangkutan dengan pembangunan bisnis.

Sedangkan dana yang dibutuhkan untuk memutar roda operasi bisnis setelah selesai dibangun disebut dana modal kerja (Nurmalina dkk. dalam Irfani, 2011).

Dalam analisis finansial dilakukan perhitungan dengan tujuan untuk mengetahui sejauh mana gagasan usaha yang direncanakan dapat memberikan manfaat (*benefit*). Hasil perhitungan analisis finansial merupakan indikator dari modal yang diinvestasikan, yaitu perbandingan antara total benefit yang diterima dengan total biaya yang dikeluarkan dalam bentuk *present value* selama umur ekonomi proyek. Beberapa hal yang akan dianalisis pada aspek finansial yaitu: analisis investasi, *income statement* (laporan keuangan), *cashflow* (arus kas) dan metode evaluasi investasi (*payback periode*, *net present value* dan *internal rate of return*) (Aditya, dkk, 2014).

2.5.5.1 Biaya Kebutuhan Investasi

Investasi merupakan penanaman modal dalam suatu kegiatan yang memiliki jangka waktu relatif panjang dalam berbagai bidang usaha. investasi adalah mengorbankan dolar sekarang untuk dolar dimasa yang akan datang, dari pengertian ini terkandung 2 (dua) atribut penting dalam investasi yakni adanya resiko dan tenggang waktu (Kasmir & Jakfar, 2010).

Mengorbankan uang atau dolar artinya menanamkan sejumlah dana (uang) dalam suatu usaha saat sekarang atau saat investasi dimulai, kemudian mengharapkan pengembalian investasi disertai dengan tingkat keuntungan yang diharapkan dimasa yang akan datang (dalam waktu tertentu).

Komponen yang terkandung dalam dalam biaya kebutuhan investasi biasanya disesuaikan dengan jenis usaha yang akan dijalankan. Secara garis besar biaya kebutuhan investasi meliputi biaya pra-investasi, biaya aktiva tetap dan biaya operasi (biaya modal kerja). Biaya pra-investasi merupakan biaya yang akan dikeluarkan perusahaan dalam rangka membuat usaha baru, baik dalam hal aktiva tetap atau biaya modal kerja. Biaya yang dikeluarkan untuk aktiva tetap meliputi pembelian tanah, pendirian bangunan atau gedung pabrik, pembelian mesin-mesin dan kendaraan. Biaya operasi (biaya modal kerja) adalah biaya yang dikeluarkan untuk membeli bahan baku, biaya tenaga kerja, biaya pemeliharaan dan biaya-

biaya lainnya. Secara umum komponen biaya investasi adalah sebagai berikut (Kasmir & Jakfar, 2010):

1. Biaya pra-investasi terdiri dari:
 - a. Biaya pembuatan studi kelayakan
 - b. Biaya pengurusan izin-izin
2. Biaya pembelian aktiva tetap, seperti:
 - a. Aktiva tetap berwujud antara lain:
 - 1) Tanah
 - 2) Mesin-mesin
 - 3) Bangunan
 - 4) Peralatan
 - 5) Inventaris kantor
 - b. Aktiva tetap tidak berwujud antara lain:
 - 1) Hak cipta
 - 2) Lisensi
 - 3) Merek dagang
3. Biaya operasional, meliputi:
 - c. Upah dan gaji karyawan
 - d. Biaya listrik
 - e. Biaya telepon dan air
 - f. Biaya pemeliharaan
 - g. Pajak
 - h. Premi asuransi
 - i. Biaya pemasaran

2.5.5.2 Arus Kas (*Cash Flow*)

Cash flow merupakan arus kas atau aliran kasyang ada diperusahaan dalam periode tertentu. *Cash flow* menggambarkan tentang berapa uang yang masuk perusahaan dan jenis-jenis pemasukan tersebut. *Cash flow* juga menggambarkan berapa uang yang keluar serta jenis-jenis biaya yang dikeluarkan (Jakfar dan Kasmir, 2010).

Uang masuk dapat berupa pinjaman dari lembaga keuangan atau hibah dari pihak tertentu. Uang masuk juga dapat diperoleh dari penghasilan atau pendapatan yang diperoleh dari yang berhubungan langsung dengan usaha yang dijalankan seperti penjualan. Uang masuk dapat pula dari pendapatan yang lainnya yang bukan dari usaha utama.

Uang keluar merupakan sejumlah uang yang dikeluarkan perusahaan dalam suatu periode baik yang langsung berhubungan dengan usaha yang dijalankan maupun yang tidak ada hubungan sama sekali dengan usaha utama. Misalnya pembayaran cicilan hutang dan bunga pinjaman, biaya produksi, biaya tenaga kerja dan biaya pemasaran.

Estimasi pendapatan dan biaya merupakan perkiraan berapa pendapatan dan biaya yang akan diperoleh dan berapa besar biaya yang harus dikeluarkan dalam suatu periode. Kemudian jenis-jenis pendapatan dan biaya apa saja yang dikeluarkan serta berapa besar pendapatan yang diperoleh dan biaya yang dikeluarkan tiap pos. Pada akhirnya *cash flow* akan terlihat kas akhir yang diterima perusahaan.

Jadi kas adalah jumlah uang yang masuk dan keluar perusahaan mulai dari investasi dilakukan sampai dengan berakhirnya investasi tersebut. Pentingnya kas akhir bagi investor jika dibandingkan dengan laba yang diterima perusahaan dikarenakan:

1. Kas diperlukan untuk memenuhi kebutuhan uang tunai sehari-hari.
2. Kas digunakan untuk membayar berbagai kewajiban yang jatuh tempo.
3. Kas juga digunakan untuk melakukan investasi kembali.

2.5.5.3 Kriteria Penilaian Investasi

Ada beberapa kriteria untuk menentukan apakah suatu usaha layak atau tidak dijalankan ditinjau dari aspek keuangan. Kriteria ini sangat tergantung dari kebutuhan masing-masing perusahaan dan metode mana yang akan digunakan. Setiap metode memiliki kelebihan dan kelemahannya masing-masing. Dalam penilaian suatu usaha hendaknya penilai menggunakan beberapa metode sekaligus. Artinya, semakin banyak metode yang digunakan, maka akan semakin

memberikan gambaran yang lengkap sehingga diharapkan memberikan hasil yang akan diperoleh menjadi lebih sempurna. Sedangkan metode penilaian yang akan digunakan adalah sebagai berikut (Jakfar dan Kasmir, 2010):

1. *Payback Period (PP)*

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

$$PP = \frac{\text{Investasi Kas Bersih}}{\text{Aliran Kas Masuk Bersih Tahunan}} \dots\dots\dots(2.1)$$

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

- PP* sekarang lebih kecil dari umur investasi
- Dengan membandingkan industri unit usaha sejenis
- Sesuai dengan target perusahaan

2. *Net Present Value (NPV)*

Net Present Value (NPV) atau nilai bersih sekarang menurut (Kasmir dan Jakfar, 2010) merupakan perbandingan antara *Present Value (PV)* kas bersih (*PV* dari proses) dengan *PV* investasi (*capital outlays*/modal yang dikeluarkan) selama umur investasi. Selisih antara nilai kedua *PV* tersebut yang kita kenal dengan *Net Present Value (NPV)*. Cara menghitung *NPV*, terlebih dahulu kita harus tahu berapa *PV* kas bersihnya. *PV* kas bersih dapat dicari dengan jalan membuat dan menghitung dari *cash flow* perusahaan selama umur investasi tertentu. Rumus yang biasa digunakan dalam menghitung *NPV* adalah sebagai berikut (Jakfar dan Kasmir, 2010):

$$NPV = - I + Ab(P/A, i, n) + Ac(P/A, i, n) \dots (2.2)$$

Dengan ketentuan :

Jika *NPV* positif, maka investasi diterima,

Jika *NPV* negatif, sebaiknya investasi ditolak.

3. *Internal Rate Of Return (IRR)*

Internal Rate Of Return (IRR) merupakan alat untuk mengukur tingkat pengembalian hasil intern. Adapun cara yang digunakan untuk mencari *IRR*, dengan menggunakan rumus sebagai berikut (Giatman, 2006):

$$IRR = i_1 + \left(\frac{NPV_1}{NPV_1 - NPV_2} \right) \cdot (i_2 - i_1) \dots\dots\dots(2.3)$$

Dimana:

i_1 = Tingkat bunga 1

i_2 = Tingkat bunga 2

Jika perhitungan dengan cara *trial and error*, maka *IRR* dapat dicari dengan cara mencari *NPV* positif dan *NPV* negatif terlebih dahulu sampai diperoleh dengan menggunakan tingkat suku bunga tertentu.

Kesimpulan:

Jika *IRR* lebih besar (>) dari bunga pinjaman maka diterima.

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

4. *Minimum Atractive Rate Of Return (MARR)*

MARR merupakan besar kewajiban yang harus ditanggung oleh perusahaan dalam melaksanakan suatu investasi. Nilai *MARR* umumnya ditetapkan sejara subjektif melalui suatu pertimbangan-pertimbangan tertentu dari investasi tersebut. Dimana pertimbangan yang dimaksud adalah :

- Suku bunga investasi (i)
- Biaya lain yang harus dikeluarkan untuk mendapatkan investasi (cc)
- Faktor resiko investasi (α)

Dengan demikian, $MARR = i + cc + \pm$. Jika cc dan \pm tidak ada atau nol, maka $MARR = i$ (suku bunga), sehingga $MARR \geq i$.