



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

BAB II LANDASAN TEORI

2.1 Tandan Kosong Kelapa Sawit (TKKS)

Tandan kosong Kelapa Sawit merupakan limbah utama berligniselulosa yang belum dimanfaatkan secara optimal dari industri pengolahan Kelapa Sawit. Dalam Basis satu ton tandan buah segar Kelapa Sawit dapat menghasilkan berbagai jenis hasil produksi dan limbah produksi seperti yang di sajikan dalam Tabel 2.1, 2.2,2.3.

Tabel 2.1 hasil produksi satu ton tandan buah segar Kelapa Sawit.

No	Jenis hasil produksi	Jumlah (Kg)	%
1	Minyak Sawit Kasar	210	21
2	Minyak Inti Sawit	50	0,05

(sumber: Darnoko, 1992)

Tabel 2.2 hasil limbah satu ton tandan segar Kelapa Sawit.

No	Jenis limbah produksi	Jumlah (Kg)	%
1	TKKS	230	23
2	Serat	135	13,5
3	Cangkang	55	0,055

(sumber: Darnoko, 1992)

Tabel 2.3 Data Komposisi tandan Kosong Kelapa Sawit.

No	Parameter	Kandungan (%)
1	Lignin	22,23
2	Selulosa	38,76
3	Holoseulosa	65,45
4	Pentosan	26,69
5	Kadar Abu	6,59
6	Zat Ekstraktif	6,47

(Sumber: Darnoko, 1992)

Bentuk fisik tandan kosong Kelapa Sawit terdiri dari tandan dan bunga-bunga Sawit tempat buah Sawit untuk tumbuh. Pada dasarnya, kedua bagian tersebut memiliki kandungan serat namun dengan karakteristik yang berbeda. Bagian bunga memiliki



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

karakteristik serat yang lebih keras dan pendek dibandingkan bagian tandan. Serat yang ada pada bunga juga bercabang-cabang sesuai dengan bentuk fisiknya. Hal tersebut membuat serat pada bunga memiliki panjang dan diameter yang berbeda-beda dan tidak stabil. Lain halnya dengan serat pada bagian tandan, Serat pada bagian tandan memiliki panjang yang cukup stabil dengan diameter yang relatif sama dan karakteristik serat yang dimiliki lebih halus dibandingkan serat pada bagian bunga. Pengolahan serat tandan kosong Kelapa Sawit dilakukan dengan beberapa tahap yaitu pemotongan tandan kosong Kelapa Sawit dengan ukuran pajang yang diinginkan, kemudian hasil potongan di belah-belah agar dalam proses selanjutnya lebih memudahkan dalam pengerjaannya, kemudian setelah itu dilakukan pemasakan. Proses pemasakan adalah proses yang bertujuan untuk menghilangkan bagian dari komponen penyusun serat berupa minyak-minyak, lemak, kotoran-kotoran yang tidak larut dan kotoran-kotoran yang menempel pada permukaan serat dapat dihilangkan, sehingga proses selanjutnya seperti pengeringan lalu pengaplikasian dan pencampuran pada komposit dapat berhasil dengan baik. Sehingga dapat disimpulkan dengan perlakuan penambahan serat Tandan Kosong Kelapa Sawit pada beton dapat memperbaiki sifat dari beton itu sendiri kekuatan pada fisik beton bertambah. Oleh karena sifatnya yang kuat dan lentur serta lebih tahan terhadap benturan, beton serat sering di gunakan pada bangunan hidrolis, landasan pesawat terbang, jalan raya dan konstruksi jembatan. Selain itu pengembangan beton serat Tandan Kosong Kelapa Sawit di gunakan pada pembuatan batako, dan kontruksi beton ringan (Gurning, 2013).

2.2 Studi Kelayakan Bisnis

Proyek bisnis merupakan suatu usaha yang direncanakan sebelumnya dan merupakan sejumlah pembiayaan serta penggunaan masukan-masukan lain, yang dituju untuk mencapai tujuan tertentu, dan dilaksanakan dalam waktu yang tertentu pula. Maka dari itu, suatu proyek bisnis memperhatikan segala aspek yang relevan sehingga tujuan dapat di capai secara efektif dan efisien. Proyek bisnis ini dapat berupa suatu pendirian baru atau pengembangan dari sebuah usaha.



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.

Studi Kelayakan Bisnis adalah penelitian yang menyangkut berbagai aspek baik itu dari aspek hukum aspek keuangan, aspek sosial ekonomi dan budaya, aspek pasar dan pemasaran, aspek sumber daya manusia dan organisasi, dimana itu semua sebagai dasar penelitian Studi Kelayakan dan hasilnya digunakan untuk mengambil keputusan apakah suatu proyek atau bisnis dapat dikerjakan atau ditunda dan bahkan tidak dijalankan.

Pengertian Studi Kelayakan Bisnis jika ditinjau dari susunan katanya sebagai berikut:

- Studi, mempunyai arti kata untuk mencari tahu sesuatu melalui pembelajaran tertentu.
- Kelayakan, mempunyai arti kata yang sesuai atau baik, dalam hal ini karena berkaitan dengan usaha maka dapat pula diartikan sebagai laba.
- Proyek, merupakan suatu kegiatan yang bersifat merubah sesuatu atau membuat sesuatu sehingga dapat bersifat social dan jangka panjang.
- Bisnis atau usaha, merupakan kegiatan atau usaha untuk menghasilkan barang, untuk memenuhi kebutuhan konsumen dan mendapatkan laba dari kegiatan tersebut.

Berdasarkan dari masing- masing pengertian suku kata di atas, maka pengertian Studi Kelayakan Bisnis adalah suatu penelitian atau pembelajaran yang dilakukan untuk menghasilkan keputusan layak atau tidaknya suatu calon usaha untuk dilakukan, sehingga dapat mendatangkan profit bagi yang melakukan calon usaha tersebut (Sunyoto, 2014).

Sedangkan menurut Husein Umar (2005, di kutip oleh Sunyoto, 2014) Studi Kelayakan Bisnis merupakan penelitian terhadap rencana bisnis yang tidak hanya menganalisis layak atau tidak layaknya bisnis dibangun tetapi juga saat dioperasionalkan secara rutin dalam rangka pencapaian keuntungan yang maksimal untuk waktu yang tidak ditentukan misalnya rencana peluncuran produk baru.



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.

Sedangkan pengertian Studi Kelayakan proyek adalah penelitian tentang layak atau tidaknya suatu proyek dibangun untuk jangka waktu tertentu.

Untuk menentukan layak atau tidaknya suatu usaha dapat dilihat dari berbagai aspek. Setiap aspek untuk bisa dikatakan layak harus memiliki suatu standar nilai tertentu namun keputusan penilaian tidak hanya dilakukan pada satu aspek saja. Penilaian untuk menentukan kelayakan harus didasarkan kepada seluruh aspek yang akan dinilai nantinya. Ukuran kelayakan masing-masing jenis usaha sangat berbeda, misalnya antara usaha jasa dan usaha non jasa, seperti pendirian hotel dengan usaha pembukaan perkebunan Kelapa Sawit atau usaha peternakan dengan pendidikan. Akan tetapi, aspek-aspek yang digunakan untuk menyatakan layak atau tidaknya adalah sama sekalipun jenis usahanya berbeda (Fauzi, 2012).

2.3 Tujuan Studi Kelayakan Bisnis

Tujuan diadakan Studi Kelayakan Bisnis di suatu proyek investasi pada umumnya memerlukan dana yang cukup besar untuk memenuhi perusahaan dalam jangka panjang karena perlu diadakan suatu Studi atau penelitian dan penilaian sebelumnya. Banyak sebab yang mengakibatkan suatu proyek ternyata tidak menguntungkan atau gagal. Disebabkan bisa berwujud kesalahan perencanaan kesalahan analisis pasar, kesalahan dalam menganalisis bahan baku, kesalahan merekrut tenaga kerja. Disamping itu dapat pula terdapat kesalahan dalam analisis lingkungan. Untuk itulah Studi Kelayakan minimal ekonomis menjadi sangat penting. Tujuan dari Studi Kelayakan Bisnis itu sendiri untuk menghindari keterlanjuran penanaman modal yang terlalu besar untuk kegiatan yang ternyata tidak menguntungkan.

Bagi penanam modal, Studi Kelayakan merupakan gambaran tentang usaha atau proyek yang akan dijalankan dan melalui Studi Kelayakan, mereka akan dapat mengetahui prospek perusahaan dan mengetahui kemungkinan keuntungan yang akan diperoleh. Dengan Studi Kelayakan mereka akan dapat mengetahui jaminan



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.

keselamatan dan modal yang ditanam dan berdasarkan Studi Kelayakan ini pula mereka akan mengambil keputusan terhadap penanaman modal (Ibrahim, 2009).

Menurut Kasmir (2003, di kutip oleh Fauzi, 2012), ada lima tujuan mengapa sebelum suatu usaha atau proyek dijalankan perlu dilakukan Studi Kelayakan yaitu:

1. Menghindari Resiko Kerugian

Karena dimasa yang akan datang ada semacam kondisi ketidakpastian. Kondisi ini ada yang dapat diramalkan akan terjadi atau memang dengan sendirinya terjadi tanpa diramalkan. Dalam hal ini fungsi Studi Kelayakan adalah untuk meminimalkan resiko yang dapat kita kendalikan maupun yang tidak dapat kita kendalikan.

2. Memudahkan Perencanaan

Jika kita sudah dapat meramalkan apa yang akan terjadi dimasa yang akan datang, maka akan mempermudah kita dalam melakukan perencanaan dan apa saja hal-hal yang perlu direncanakan. Perencanaan meliputi beberapa jumlah dana yang diperlukan, kapan usaha atau proyek akan dibangun, siapa saja yang akan melaksanakannya, bagaimana cara menjalankannya, berapa besar keuntungan yang akan diperoleh serta bagaimana mengawasinya jika terjadi penyimpangan.

3. Memudahkan Pelaksanaan Pekerjaan

Dengan adanya berbagai rencana yang sudah disusun akan sangat memudahkan pelaksanaan bisnis. Para pelaksana yang mengerjakan bisnis tersebut telah memiliki pedoman yang harus diikuti. Kemudian pengerjaan usaha dapat dilaksanakan secara sistematis, sehingga tepat sasaran dan sesuai dengan rencana yang sudah disusun. Rencana yang sudah disusun dijadikan acuan dalam mengerjakan setiap tahap yang sudah direncanakan.

4. Memudahkan Pengawasan

Dengan telah dilaksanakan suatu usaha atau proyek sesuai dengan rencana yang sudah disusun, maka akan mempermudah perusahaan untuk melakukan



pengawasan terhadap jalannya usaha. Pengawasan ini perlu dilakukan agar pelaksanaan usaha tidak melenceng dari rencana yang telah disusun.

5. Mempermudah Pengendalian

Apabila dalam pelaksanaan pekerjaan telah dilakukan pengawasan maka jika terjadi suatu penyimpangan akan lebih mudah terdeteksi, sehingga akan dapat dilakukan pengendalian atas penyimpangan tersebut. Tujuan pengendalian adalah untuk mengendalikan pelaksanaan pekerjaan tidak melenceng dari rel yang sesungguhnya, sehingga pada akhirnya tujuan perusahaan tercapai.

2.4 Tahapan Studi Kelayakan Bisnis

Pelaksanaan Studi Kelayakan Bisnis memerlukan berbagai tahapan yang harus di kerjakan. Berikut adalah tahap-tahap dalam pelaksanaan Studi Kelayakan Bisnis secara umum (Sunyoto, 2014).

1. Penemuan Ide

Agar dapat menghasikan ide proyek yang dapat menghasilkan produk yang laku untuk dijual dan menguntungkan di perlukan penelitian yang terorganisasi dengan baik serta dukungan sumber daya yang memadai. Jika ide produk lebih dari satu, dipilih dengan memperhatikan:

- Ide proyek sesuai dengan kata hatinya.
- Pengambil keputusan mampu melibatkan diri dalam hal- hal sifatnya teknis.
- Keyakinan akan kemampuan proyek menghasilkan laba.

2. Tahap Penelitian

Setelah ide proyek dipilih, selanjutnya dilakukan penelitian yang lebih mendalam dengan memakai metode ilmiah. Dimulai dengan mengumpulkan data, lalu mengolah data berdasarkan teori-teori yang relevan, menganalisis hasil pengolahan data dengan alat-alat analisis yang sesuai, menyimpulkan hasil sampai pada pekerjaan membuat laporan hasil penelitian tersebut.

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.



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

3. Tahap Evaluasi

Evaluasi yaitu membandingkan sesuatu dengan satu atau lebih standar tau kriteria yang bersifat kuantitatif atau kualitatif. ada tiga macam evaluasi yaitu:

- Mengevaluasi usaha proyek yang akan didirikan.
- Mengevaluasi proyek yang akan dibangun.
- Mengevaluasi bisnis yang akan di operasionalkan secara rutin.

Dalam evaluasi yang di bandingkan yaitu seluruh ongkos yang akan ditimbulkan oleh usulan bisnis serta manfaat atau benefit yang akan di perkirakan akan di peroleh.

4. Tahap pengurutan usulan yang layak

Jika terdapat lebih dari satu usulan rencana bisnis yang dianggap layak dan terdapat keterbatasan-keterbatasan yang dimiliki oleh manajemen untuk merealisasikan semua rencana bisnis tersebut, misalnya keterbatasan dana, maka perlu dilakukan pemilihan rencana bisnis yang dianggap paling penting direalisasikan. Sudah tentu yang diprioritaskan adalah rencana bisnis yang mempunyai skor tertinggi jika dibandingkan dengan usulan yang lain berdasarkan kriteria-kriteria penilaian yang telah ditentukan.

5. Tahap Rencana Pelaksanaan

Setelah rencana bisnis dipilih untuk direalisasikan, perlu dibuat rencana kerja pelaksanaan pembangunan proyek. Mulai dari menentukan jenis pekerjaan, waktu yang dibutuhkan untuk tiap jenis pekerjaan, jumlah dan kualifikasi tenaga pelaksana, ketersediaan dana dan sumber daya yang lain, kesiapan manajemen dan lain-lain.

6. Tahap Pelaksanaan

Setelah semua persiapan yang harus dikerjakan selesai disiapkan, tahap berikutnya adalah merealisasikan pembangunan proyek tersebut. semua tenaga pelaksana proyek, mulai dari pemimpin proyek sampai dengan tingkat yang



paling bawah, harus bekerjasama dengan sebaik-baiknya sesuai dengan rencana yang telah di tetapkan.

2.5 Aspek-aspek dalam Studi Kelayakan Bisnis

Dalam melakukan Studi Kelayakan melalui tahap-tahap yang telah ditentukan, hendaknya dilakukan secara benar. Kemudian setiap tahapan memiliki berbagai aspek yang harus diteliti, diukur dan dinilai sesuai dengan ketentuan yang telah ditentukan.

2.5.1 Aspek Pasar

Faktor-faktor yang perlu diperhatikan dan ditelaah dalam aspek pemasaran adalah (Nurmalina 2006, di kutip oleh Irfani, 2011):

1. Permintaan, baik secara total atau diperinci menurut daerah, jenis konsumen, perusahaan besar pemakai. Di sini juga perlu diperkirakan tentang proyeksi permintaan tersebut.
2. Penawaran, baik yang berasal dari dalam Negeri, maupun yang berasal dari luar Negeri. Bagaimana perkembangannya di masa lalu dan bagaimana perkiraan di masa yang akan datang. Faktor-faktor yang mempengaruhi penawaran ini seperti jenis barang yang dapat menyaingi, kebijakan dari pemerintah dan sebagainya perlu diperhatikan.
3. Harga, dilakukan perbandingan dengan barang-barang impor dan produksi dalam Negeri lainnya. Apakah ada kecenderungan perubahan harga dan bagaimana polanya.
4. Program pemasaran, mencakup strategi pemasaran yang akan dipergunakan bauran pemasaran (*marketing mix*). Identifikasi siklus kehidupan produk (*product life cycle*), pada tahap apa produk akan dibuat.
5. Perkiraan penjualan yang bisa dicapai perusahaan, *market share* yang bisa dikuasai perusahaan.

Kekuatan analisis pemasaran dilihat pada kemampuan memahami kondisi pasar secara lebih realistis dan mengaplikasikannya secara aplikatif yang semua ini



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.

teraplikasi pada penciptaan produk yang memiliki nilai saing di pasar. Dan salah satu bagian penting dari pemasaran adalah keberanian dalam mengambil keputusan ketika keputusan tersebut diputuskan.

2.5.1.1 Marketing Mix Strategy

Strategi bauran pemasaran terbagi dua menurut (Fahmi, 2014) yaitu:

1. Strategi Bauran Pemasaran Produk Barang

Pemasaran produk barang, manajemen pemasaran akan dipecah atas 4 (empat) kebijakan pemasaran yaitu:

a. Strategi Produk

Pihak perusahaan terlebih dahulu harus mendefinisikan, memilih dan mendesain suatu produk disesuaikan dengan kebutuhan dan keinginan konsumen yang akan dilayaninya, agar investasi yang ditanam dapat berhasil dengan baik. Untuk produk barang, misalnya dalam bentuk seperti mutu, ciri dan desain. Mutu produk menunjukkan kemampuan sebuah produk untuk menjalankan fungsinya, ciri produk merupakan sarana kompetitif untuk membedakan produk perusahaan dengan produk pesaing, sedangkan desain dapat menyumbangkan kegunaan atau manfaat produk serta coraknya.

2. Strategi Harga

Harga adalah sejumlah uang yang diserahkan dalam pertukaran untuk mendapatkan suatu barang atau jasa. Penentuan harga sangat penting diperhatikan, mengingat harga merupakan salah satu penyebab laku tidaknya barang produk yang ditawarkan. Langkah-langkah yang perlu ditempuh dalam menetapkan harga yang tepat terhadap suatu produk adalah (Fauzi, 2012):

- a. Menentukan tujuan penetapan harga
- b. Memperkirakan permintaan, biaya dan laba
- c. Memilih strategi harga untuk membantu menentukan harga dasar
- d. Menyesuaikan harga dasar dengan taktik penetapan harga



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.

Besarnya harga yang harus dipasang tentu disesuaikan dengan tujuan penentuan harga. Ada tiga strategi dasar dalam penetapan harga, yaitu (Fahmi, 2014):

- 1) *Skimming Pricing*, yaitu harga awal produk yang ditetapkan setinggi-tingginya dengan tujuan bahwa produk memiliki kualitas tinggi.
- 2) *Penetration Pricing*, yaitu dengan menetapkan harga yang serendah mungkin dengan tujuan untuk menguasai pasar.
- 3) *Status quo Pricing*, yaitu penetapan harga yang ditetapkan disesuaikan dengan harga yang ditetapkan pesaing.

3. Strategi Lokasi dan Distribusi

Penetapan lokasi dan distribusi beserta saran dan prasarana pendukung menjadi sangat penting, hal ini disebabkan agar konsumen mudah menjangkau lokasi. Begitu pula harus memberikan rasa yang nyaman dan aman kepada seluruh konsumennya. Hal-hal yang perlu diperhatikan dalam pemilihan dan penentuan lokasi adalah dengan pertimbangan sebagai berikut:

- a. Dekat dengan kawasan industri
- b. Dekat dengan lokasi perkantoran
- c. Dekat dengan lokasi pasar
- d. Dekat dengan pusat pemerintahan
- e. Dekat dengan lokasi perumahan atau masyarakat
- f. Mempertimbangkan jumlah pesaing yang ada di suatu lokasi
- g. Sarana dan prasarana (jalan, listrik dan lain-lain)

4. Strategi Promosi

Promosi merupakan sarana yang paling ampuh untuk menarik dan mempertahankan konsumen. Salah satu tujuan promosi perusahaan adalah menginformasikan segala jenis produk yang ditawarkan dan berusaha menarik calon konsumen. Paling tidak ada empat macam sarana promosi yang dapat digunakan oleh perusahaan dalam mempromosikan produk dan jasa:



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.

a. Periklanan (*advertising*)

Penggunaan promosi dengan iklan dapat dilakukan dengan berbagai media seperti *billboard* di jalan-jalan strategis, televisi, koran, majalah dan media lainnya. Pertimbangan penggunaan media yang akan dipakai untuk pemasangan iklan di suatu media, antara lain:

- 1) Jangkauan media yang akan digunakan
- 2) Sasaran atau konsumen yang akan dituju
- 3) Besarnya biaya yang akan dikeluarkan

b. Promosi Penjualan (*Sales Promotion*)

Promosi penjualan dilakukan untuk menarik pelanggan untuk segera membeli barang atau jasa yang ditawarkan. Promosi penjualan dapat dilakukan melalui:

- 1) Pemberian harga khusus atau potongan harga (*discount*) untuk produk tertentu
- 2) Pemberian undian kepada setiap pelanggan yang membeli dalam jumlah tertentu
- 3) Pemberian cenderamata kepada konsumen yang loyal, dan lain sebagainya.

c. Publisitas (*publicity*)

Publisitas merupakan kegiatan promosi untuk memancing konsumen melalui kegiatan seperti pameran, bakti sosial serta kegiatan lain. Kegiatan publisitas dapat meningkatkan pamor perusahaan di mata konsumennya.

d. Penjualan pribadi (*Personal Selling*)

Dalam dunia bisnis penjualan pribadi secara umum dilakukan oleh *salesman* dan *salesgirl*. Bagi sebagian perusahaan *personal selling* dilakukan oleh petugas *customer service* atau *service assistance*.

5. Strategi Bauran Pemasaran Produk Jasa

Bauran pemasaran untuk produk jasa lebih luas daripada bauran produk barang. Untuk jasa, baurannya dapat diperluas lagi dengan menambah tiga elemen, yaitu elemen orang (*people*), bukti fisik dan proses jasa itu sendiri (*process*).



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.

a. Orang (*people*)

Yang dimaksud orang disini ialah semua partisipan yang memainkan penyajian jasa selama proses dan konsumsi jasa berlangsung, oleh karenanya dapat mempengaruhi perpsepsi pembeli. Yang dimaksud dengan partisipan ini antara lain adalah staf perusahaan, konsumen dan lain-lain.

b. Bukti Fisik

Yang dimaksud bukti fisik ialah suatu lingkungan dimana jasa disampaikan dan dimana perusahaan dan konsumennya berinteraksi, dan setiap komponen *tangible* memfasilitasi penampilan atau komunikasi jasa tersebut.

c. Proses Jasa

Proses ini mencerminkan bagaimana semua bauran pemasaran jasa dikoordinasikan untuk menjamin kualitas dan konsistensi jasa yang diberikan kepada konsumen.

2.5.2 Aspek Teknis

Pengkajian aspek teknis dalam Studi Kelayakan dimaksudkan untuk memberikan batasan garis besar parameter-parameter teknis yang berkaitan dengan perwujudan fisik proyek. Pengkajian aspek teknis sangat erat hubungannya dengan aspek-aspek lain, terutama aspek finansial, ekonomi, dan pasar. Hubungan erat ini diartikan sebagai saling memberi masukan, dan keputusan mengenai aspek yang satu tergantung bagaimana dampaknya terhadap aspek yang lain dan sebaliknya. Pada Studi Kelayakan aspek ini masih dalam bentuk konseptual. Setelah itu di tahap berikutnya dilanjutkan dan dikembangkan menjadi *desain engineering* terinci dan menjadi cetak biru proyek yang akan dibangun.

Penilaian kelayakan teknis perusahaan menyangkut hal-hal yang berkaitan dengan teknis atau operasi. Analisis dalam aspek teknis ini dimaksudkan untuk menilai seberapa besar kesiapan pihak perusahaan dalam merencanakan pembangunan usahanya dengan menilai (Prasetya, 2014):



1. Ketepatan lokasi.
2. Luas lantai produksi.
3. Kapasitas produksi.
4. Ketersediaan teknologi yang digunakan.

2.5.2.1 Tujuan Aspek Teknis

Secara umum ada beberapa hal yang hendak dicapai dalam penilaian aspek teknis atau operasi (Kasmir, 2010):

1. Agar perusahaan dapat menentukan lokasi yang tepat, baik untuk lokasi pabrik, gudang, cabang maupun kantor pusat.
2. Agar perusahaan dapat menentukan *layout* yang sesuai dengan proses produksi yang dipilih sehingga dapat memberikan efisiensi.
3. Agar perusahaan bisa menentukan teknologi yang paling tepat dalam menjalankan produksinya.
4. Agar perusahaan bisa menentukan metode persediaan yang paling baik untuk dijalankan sesuai dengan bidang usahanya.
5. Agar dapat menentukan kualitas tenaga kerja yang dibutuhkan sekarang dan di masa yang akan datang.

2.5.2.2 Masalah Proses Produksi dan Operasi

Berkaitan dengan Studi Kelayakan Bisnis untuk aspek teknis, hendaknya permasalahan-permasalahan proses operasional untuk barang maupun jasa dapat dianalisis dengan cermat agar dapat dipakai untuk menyatakan layak atau tidak layak rencana bisnis dilihat dari aspek ini (Kasmir, 2010):

1. Pemilihan Strategi Produksi

Agar barang atau jasa yang akan diproduksi dapat memenuhi kebutuhan konsumen, biasanya didahului dengan suatu kegiatan penelitian, seperti penelitian pasar dan pemasaran.



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

2. Pemilihan dan perencanaan Produk

Setelah beberapa alternatif ide produk tersaring, selanjutnya akan dikaji produk (beberapa produk) apa yang menjadi prioritas untuk diproduksi. Biasanya, untuk menetapkan produk (produk-produk) tersebut akan dilakukan melalui tahap pekerjaan. Pada umumnya, tahap itu meliputi:

a. Penentuan Ide produk dan Seleksi

Seperti telah diketahui, bahwa ide produk dapat diciptakan atas masukan berbagai aspek, seperti pada aspek pasar dan pemasaran. Akan tetapi, masih banyak aspek lain yang dapat mendorong terciptanya ide produk misalnya, atas perkembangan teknologi dan kebijakan-kebijakan internal perusahaan.

b. Penentuan Desain Produk Awal

Gambaran desain awal akan lebih jelas bila dibandingkan dengan produk biasa. Dalam membuat desain produk awal, hendaknya dipertimbangkan hal seperti manfaat prooduk yang akan dibuat, fungsi yang hendaknya dimiliki barang agar menunjukkan manfaatnya, desain, seni dan etika barang yang akan diproduksi.

c. Pembuatan *Prototipe* dan Pengujian

Prototipe adalah produk yang akan dibuat sebagai produk cobaan sebelum produk dibuat secara besar-besaran. Ini berguna untuk menilai kemampuan produk agar sesuai dengan standar yang telah ditetapkan.

d. Implementasi

Tahap ini mencoba untuk menilai apakah produk yang sudah mulai diproduksi dan ditawarkan memiliki masa depan yang baik.

3. Rencana Kualitas

Rencana kualitas merupakan hal penting bagi konsumen. Kualitas produk, baik yang merupakan barang maupun jasa perlu ditentukan melalui dimensi dimensinya. Perusahaan hendaknya menentukan suatu tolak ukur rencana kualitas produk dari tiap dimensi kualitasnya.



4. Pemilihan Teknologi

Hendaknya, kemajuan teknologi membawa efisiensi yang tinggi pada proses produksi sekaligus menghasilkan produktifitas yang tinggi pula. Patikan umum yang dapat dipakai misalnya dengan mengetahui seberapa jauh derajat mekanisasi yang diinginkan dan manfaat ekonomi yang diharapkan. Beberapa kriteria lainnya adalah kesesuaian dengan bahan mentah yang dipakai, keberhasilan pemakaian teknologi di tempat lain, kemampuan tenaga kerja dalam pengoperasian teknologi dan kemampuan antisipasi terhadap teknologi lanjutan.

2.5.3 Aspek Hukum

Dalam mendirikan perusahaan untuk investasi bisnis diperlukan adanya kelegalan dan keabsahan dalam proses dan pembangunannya karena pembentukan suatu investasi bisnis dipastikan berhubungan dengan pemerintah yang ada. Sisa buangan dari proses pengolahan yang dilakukan pun harus dipastikan tidak merusak lingkungan dan sudah dinetralkan agar tidak mencemari lingkungan atau membahayakan masyarakat di sekitar lokasi usaha. Karakteristik kelayakan aspek legal dilihat dari adanya badan hukum untuk usaha yang didirikan, surat-surat izin yang diperlukan untuk legalisasi bisnis dan memenuhi aturan dan syarat yang berlaku (Kasmir, 2010).

Tujuan dari aspek hukum adalah untuk meneliti keabsahan, kesempurnaan, dan keaslian dari dokumen-dokumen yang dimiliki. Identifikasi badan hukum, Kriteria untuk menentukan adanya kedudukan sebagai suatu badan hukum terdiri dari yaitu:

1. Adanya harta kekayaan yang terpisah.
2. Mempunyai tujuan tertentu.
3. Mempunyai kepentingan pribadi.
4. Adanya struktur organisasi yang teratur.

Daftar Negatif Indonesia (DNI) adalah suatu aturan yang memuat daftar bidang usaha yang sudah tertutup untuk melakukan investasi. Artinya, jika suatu bidang 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.

termasuk dalam DNI, maka bidang usaha tersebut secara legal layak didirikan di wilayah Indonesia. Perizinan Sebagai pedoman pelaksanaan izin usaha industri telah dikeluarkan Surat Keputusan Menteri Perindustrian Tahun 1989 tentang Ketentuan dan Tata Cara Pelaksanaan Pemberian Izin Usaha Industri (Aditya, 2014).

2.5.4 Aspek Manajemen 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.

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.

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, 2014).

**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.

2.5.5 Aspek Finansial

Tujuan menganalisis aspek keuangan 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 (PP)*, *Net Present Value (NPV)*, *Internal Rate Return (IRR)*, *Profitability Index* serta rasio-rasio keuangan.

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, 2006 di kutip oleh 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, 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, 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, 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:

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.

- 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:
 - a. Upah dan gaji karyawan
 - b. Biaya listrik
 - c. Biaya telepon dan air
 - d. Biaya pemeliharaan
 - e. Pajak
 - f. Premi asuransi
 - g. Biaya pemasaran

2.5.5.2 Arus Kas (*Cash Flow*)

Cash flow merupakan arus kas atau aliran kas yang 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 (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.


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

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.

Oleh karena itu bagi investor kas lebih penting dari laba. Jenis-jenis *cash flow* yang dikaitkan dengan suatu usaha terdiri dari:

1. *Initial cash flow* atau kas awal yang merupakan pengeluaran-pengeluaran pada awal periode untuk investasi, misalnya biaya prainvestasi, pembelian tanah, gedung, mesin, peralatan dan modal kerja.
2. *Operasional cash flow* merupakan kas yang diterima atau dikeluarkan pada saat operasi usaha seperti: penghasilan yang diterima dan pengeluaran yang dikeluarkan pada suatu periode.
3. *Terminal cash flow* merupakan uang kas yang diterima pada saat usaha tersebut berakhir.

Terdapat dua cara yang dapat digunakan untuk menghitung aliran kas masuk, diantaranya sebagai berikut (Kasmir, 2010):



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.

1. Rumus aliran kas masuk dapat digunakan apabila investasi dilakukan dengan 100 % modal sendiri, artinya tanpa modal pinjaman, sehingga aliran kas masuk, dapat dihitung dengan cara sebagai berikut:

$$\text{Aliran Kas Masuk Bersih} = EAT + \text{Penyusutan} \dots\dots\dots (2.1)$$

Keterangan :

Earning Before Tax (EBT) atau laba sebelum pajak

Earning After Tax (EAT) atau laba setelah pajak

Sedangkan rumus penyusutan menggunakan metode saldo menurun berganda (*Double Declining Method*) sebagai berikut:

$$\text{Beban Penyusutan} = \frac{100 \%}{\text{Masa Manfaat Aset}} \times 2 \times \text{Harga Perolehan} \dots\dots\dots (2.2)$$

2. Rumus aliran kas masuk jika menggunakan modal pinjaman adalah sebagai berikut:

$$\text{Kas Masuk bersih} = EAIT + \text{Penyusutan} + \text{Bunga} (1 - \text{Tax}) \dots\dots\dots (2.3)$$

Dimana:

Earning Before Interest and Tax (EBIT) atau laba sebelum bunga dan pajak.

Earning After Interest and Tax (EAIT) atau laba setelah bunga dan pajak.

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 (Kasmir, 2010):



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.

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).

$$PP = n + \left(\frac{a - b}{c - b} \right) \cdot 12 \dots\dots\dots(2.4)$$

Dimana:

n = tahun terakhir dimana kas bersih belum bisa menutupi biaya investasi

a = jumlah investasi

b = jumlah kumulatif kas bersih pada tahun ke-n

c = jumlah kumulatif kas bersih pada tahun ke- n +1

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

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

Kelemahan metode ini sebagai berikut:

- a. Mengabaikan *time value of maney* (nilai uang dari waktu)
- b. Tidak mengabaikan arus kas yang terjadi setelah masa pengembalian

2. *Net Present Value (NPV)*

Net Present Value (NPV) atau nilai bersih sekarang menurut (Kasmir, 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 (Kasmir, 2010):

$$NPV = \frac{\text{Kas Bersih 1}}{(1+r)} + \frac{\text{Kas Bersih 2}}{(1+r)^2} + \dots + \frac{\text{Kas Bersih N}}{(1+r)^n} - \text{Investasi} \dots (2.5)$$

Dimana:

r = Tingkat bunga pengembalian

N = Tahun

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 besarnya tingkat pengembalian modal sendiri yang dipergunakan menjalankan usaha. Jadi besar *internal rate of return (IRR)* > bunga bank, dikatakan usahanya tersebut dinilai layak untuk diberi kredit bank. Namun jika *internal rate of return (IRR)* < bunga bank berarti usahanya tidak layak untuk diberi kredit bank. Adapun cara yang digunakan untuk mencari IRR, dengan menggunakan rumus sebagai berikut:

$$IRR = i_1 + \left(\frac{NPV_1}{NPV_1 + NPV_2} \right) \cdot (i_2 - i_1) \dots (2.6)$$

Dimana:

i₁ = Tingkat bunga 1

i₂ = 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 bunga tertentu.

Sedangkan menghitung besar pinjaman suku bunga adalah dengan menghitung *Minimum attractive rate of return (MARR)* yang merupakan indicator dalam



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.

pengambilan keputusan manajemen dari beberapa pertimbangan dengan rumus sebagai berikut:

$$MARR = i + Cc + \alpha \dots\dots\dots(2.9)$$

Dimana:

- i = Suku bunga investasi.
- Cc = Biaya lain untuk mendapat investasi.
- α = Faktor resiko investasi.

Sehingga dapat di cari nilai MARR pada penelitian ini sebagai berikut:

$$MARR = 7\% + 1 + 2\% = 10\%$$

Maka nilai MARR yang di peroleh sebesar 10%

Kesimpulan :

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

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