

**ANALISIS KELAYAKAN PENGEMBANGAN USAHA JAMUR TIRAM
DI DESA CERINGIN KECAMATAN WAY RATAI KABUPATEN
PESAWARAN**

(Skripsi)

Oleh

Revaldino Boli Nugraha



**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS LAMPUNG
BANDAR LAMPUNG
2017**

ABSTRACT

FEASIBILITY ANALYSIS OF OYSTER MUSHROOM BUSINESS DEVELOPMENT IN CERINGIN VILLAGE WAY RATAI DISTRICT PESAWARAN DISTRICT

By

REVALDINO BOLI NUGRAHA

This study aims to determine the efficiency of the use of labor production factors, raw materials and auxiliary materials for business development in the oyster mushroom industry. This study uses project evaluation data, so we can know feasible or not feasible a business being run. By using project evaluation analysis tool we can calculate the average of all oyster mushroom production from the farmers. Thus it can be seen the feasibility of mushroom business development These oysters are marketable and developed or not to continue to be marketed.

Keywords: Auxiliary Materials, Business Development, Business Feasibility, and Project Evaluation

ABSTRAK

ANALISIS KELAYAKAN PENGEMBANGAN USAHA JAMUR TIRAM DI DESA CERINGIN KECAMATAN WAY RATAI KABUPATEN PESAWARAN

Oleh

REVALDINO BOLI NUGRAHA

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui efisiensi penggunaan faktor produksi tenaga kerja, bahan baku dan bahan pembantu untuk pengembangan usaha industri jamur tiram. Penelitian ini menggunakan data evaluasi proyek, sehingga bisa diketahui layak atau tidak layak usaha dijalankan. menggunakan alat analisis evaluasi proyek kita bisa menghitung rata-rata semua produksi jamur tiram dari petani. Demikian dapat dilihat kelayakan perkembangan usaha jamur tiram ini yang bisa dipasarkan dan dikembangkan atau tidak untuk dipasarkan.

Kata Kunci: Bahan Pembantu, Evaluasi Proyek, Kelayakan Usaha, dan Pengembangan Usaha

**ANALISIS KELAYAKAN PENGEMBANGAN USAHA JAMUR TIRAM DI
DESA CERINGIN,KECAMATAN WAY RATAI, KABUPATEN PESAWARAN.**

Oleh

REVALDINO BOLI NUGRAHA

Skripsi

**Sebagai Salah Satu Syarat untuk Mencapai Gelar
SARJANA EKONOMI**

Pada

**Jurusan Ekonomi Pembangunan
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Lampung**



**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS LAMPUNG
BANDAR LAMPUNG
2017**

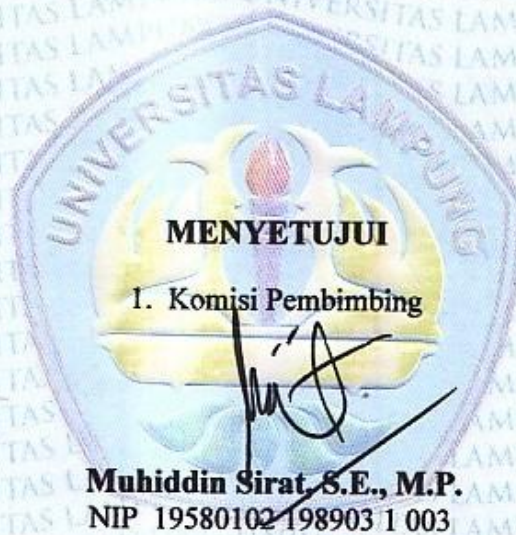
**Judul Skripsi : ANALISIS KELAYAKAN PENGEMBANGAN
USAHA JAMUR TIRAM DI DESA CERINGIN,
KECAMATAN WAY RATAI, KABUPATEN
PESAWARAN**

Nama Mahasiswa : Revaldino Boli Nugraha

No. Pokok Mahasiswa : 1211021095

Jurusan : Ekonomi Pembangunan

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis



2. Ketua Jurusan Ekonomi Pembangunan

Dr. Nairobi, S.E., M.Si.
NIP 19660621 199003 1 003

MENGESAHKAN

1. Tim Penguji

Ketua : Muhiddin Sirat, S.E., M.P.

Penguji I : Emi Maimunah, S.E., M.Si.

Penguji II : Dr. Arivina Ratih YT, S.E., M.M.



Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis

Prof. Dr. H. Satria Bangsawan, S.E., M.Si.

NIP 19610904 198703 1 011

Tanggal Lulus Ujian Skripsi : 27 Juli 2017

PERNYATAAN BEBAS PLAGIARISME

“Saya yang bertanda tangan dibawah ini menyatakan bahwa skripsi ini telah ditulis dengan sungguh-sungguh dan bukan merupakan penjiplakan hasil karya orang lain. Apabila dikemudian hari terbukti bahwa pernyataan ini tidak benar maka saya sanggup menerima hukuman/sanksi sesuai yang berlaku.

Bandar Lampung, 27 JULI 2017

Penulis



Revaldino Boli Nugraha

RIWAYAT HIDUP

Nama lengkap penulis adalah Revaldino Boli Nugraha, penulis dilahirkan pada tanggal 06 Desember 1994 di Bandar Lampung. Penulis merupakan anak kedua dari tiga bersaudara, dari pasangan Hi. Bodi Suranto, S.E. dan Hj. Herlina, B.Sc.

Penulis memulai pendidikannya pada tahun 1998 di Taman Kanak-kanak (TK) Citra Melati Bandar Lampung, kemudian penulis melanjutkan pendidikannya di SD 3 Gedong Air Bandar Lampung pada Tahun 2000. Pada Tahun 2006 penulis melanjutkan pendidikannya di SMP Kartika II-2 Bandar Lampung dan selesai pada tahun 2009. Tahun 2009 penulis melanjutkan pendidikannya di SMA YP UNILA Bandar Lampung dan selesai pada tahun 2012. Pada tahun yang sama, penulis terdaftar sebagai mahasiswa Jurusan Ekonomi Pembangunan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Lampung melalui jalur ujian mandiri.

Pada tahun 2014 penulis melakukan kuliah kunjungan lapangan (KKL) ke Bappenas, OJK dan Badan Kebijakan Fiskal. Pada Januari 2016 penulis melaksanakan Kuliah Kerja Nyata (KKN) di Desa Ceringin, Kecamatan Way Ratai, Kabupaten Pesawaran.

MOTTO

“Tidak ada orang bodoh di dunia ini hanya ada orang malas. Otak kita ibaratkan pisau apabila pisau tersebut di asah terus menerus maka akan tajam juga. Sebaliknya apabila otak kita di asah dengan cara membaca maka banyak pengetahuan yang kita dapat. Terus lah berjuang jangan sampai anda menyerah sebelum gugur.”

(Anonymous)

“Jangan takut gagal untuk mencoba yang baik. Kesuksesan adalah kemampuan untuk beranjak dari suatu kegagalan ke kegagalan yang lain tanpa kehilangan keinginan untuk berhasil.”

(Sir Wiston Churchill, Great Britain Prime Minister on World War II)

PERSEMBAHAN

Puji syukur kehadirat Allah SWT, karena atas berkat rahmat dan hidayah-Nya penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan tepat waktu. Shalawat beserta salam selalu tercurahkan kepada Nabi Besar Muhammad SAW.

Kupersembahkan skripsi ini kepada:

Ayah dan Ibu tercinta, terima kasih telah mendidik, menyayangi, dan mengajarku banyak hal. Selalu memberikan limpahan kasih sayang, do'a yang tak henti, kesabaran, perjuangan dan pengorbanan yang luar biasa. Walaupun tidak sebanding, semoga ini dapat membuat Ayah dan Ibu bahagia, karena kebahagiaan kalian adalah kebahagiaanku dan alasanmu untuk tetap berjuang dan bertahan pada situasi tersulit sekalipun.

Kakak dan Adik - Adikku, yang selalu memberikan dukungan serta semangat untuk terus berusaha, berjuang dan tidak putus asa.

Seluruh anggota keluarga besar, yang selalu memberi canda tawa.

Almamater tercinta, Jurusan Ekonomi Pembangunan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Lampung.

SANWACANA

Puji syukur kehadiran Allah SWT Yang Maha Pengasih dan Maha Penyayang yang telah melimpahkan rahmat dan hidayah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “Analisis Kelayakan Pengembangan Usaha Jamur Tiram Di Desa Ceringin, Kecamatan Way Ratai, Kabupaten Pesawaran“ sebagai syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Lampung.

Dalam menyelesaikan skripsi ini penulis banyak terbantu dan didukung oleh berbagai pihak. Untuk itu, dalam kesempatan ini dengan ketulusan hati penulis mengucapkan terima kasih kepada:

1. Bapak Prof. Dr. Hi. Satria Bangsawan, S.E., M.Si., selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Lampung.
2. Bapak Dr. Nairobi, S.E., M.Si. selaku Ketua Jurusan Ekonomi Pembangunan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Lampung.
3. Ibu Emi Maimunah, S.E., M.Si. selaku Sekretaris Jurusan Ekonomi Pembangunan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Lampung dan Pembimbing Akademik yang telah membimbing, memberikan perhatian, nasihat, motivasi dan semangat selama menjadi mahasiswa Ekonomi Pembangunan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Lampung.

4. Bapak Muhiddin Sirat,S.E.,M.P. selaku Dosen Pembimbing yang telah meluangkan waktu untuk membimbing dengan penuh kesabaran, memberikan perhatian, motivasi, semangat dan sumbangan pemikiran kepada penulis demi terselesaikannya skripsi ini.
5. Ibu Emi Maimunah, S.E., M.Si dan ibu Dr.Arivina Ratih YT,S.E.,M.M selaku Dosen Penguji yang telah bersedia menguji, dan memberikan arahan, masukan, serta perbaikan kepada penulis agar skripsi ini dapat selesai dengan hasil yang baik.
6. Seluruh dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis yang telah memberikan ilmu dan pelajaran yang sangat bermanfaat selama masa perkuliahan.
7. Perusahaan Industri Jamur Tiram Desa Ceringin yang telah membantu penulis dalam mencari data penelitian.
8. Ayah dan Ibu tercinta, Hi. Bodi Suranto S.E., dan Hj.Herlina B.Sc. . Terima kasih atas kasih sayang dan dukungan yang diberikan selama ini, serta doa yang tidak pernah putus untuk kebaikan dan kesuksesan anak-anaknya.
9. Kakak ku Ardinan Asri Megatama S.E.,M.Si. ,dan adik ku Raudatin Affina Terimakasih atas dukungan, semangat dan motivasi untuk terus berjuang.
10. Teman-teman seperjuangan dan teraneh, Aufar Ryan, Deri Tanpi, Julian Riano, Khanif, Yaser, Ketut, Giovani, Indra, Oji, Rizky, dan Acong. terimakasih untuk bantuan dan perjuangan bersama-sama hingga sampai akhir semester ini. Terimakasih atas kebersamaan yang tak bisa terlupakan.
11. Terima Kasih buat Chintia Dwi Rizki yang telah menemani saat survey ke lapangan untuk meminta data,jasa mu tak terlupakan dan banyak canda tawa saat menempuh perjalanan menuju ke lokasi survey,mohon maaf atas kesalahan selama ini.

12. Orang – orang terdekat Danti astriyana, Anita, Epsi Trismelia, Yoka Ardoa, Rizky Adi Prasurya Termakasih atas canda, tawa, keluh kesah serta kesalahan-kesalahan kecil yang sering kita perbuat,berkat doa dan motivasi kalian terimakasih.
13. Terima kasih juga para kantin yang telah membuat hidangan yang bisa saya santap saat siang hari dan pada waktu saya lapar,terutama kantin UYE yang berada di samping perpustakaan GSG.
14. Keluarga besar HIMEPA. Terimakasih atas pelajaran dan kerjasama serta kebersamaannya.
15. Seluruh teman-teman EP 2012 mohon maaf saya tidak dapat menyebutkan satu persatu dalam tulisan ini,kalian luar biasa yang telah mensupport satu sama lain,terima kasih atas kebersamaan selama ini yang kita jalani.
16. Kakak tingkat EP 2011 serta adik tingkat EP 2013, 2014, dan 2015.
17. Keluarga KKN Tematik Kecamatan way ratai, Kabupaten pesawaran, Dwi, Ardi wijaya, Digun awan, Luhde Indrani, Nia Nurmala, Kholis. Terimakasih untuk 60 hari yang penuh cerita.
18. Seluruh staf Fakultas Ekonomi dan Bisnis dan Ekonomi Pembangunan, khususnya, Mas Feri, Ibu Yati, Mas Ma'ruf, Mas Rohidi dan Pak Kasim terimakasih atas semua bantuannya.
19. Semua pihak yang telah membantu dan memberikan kontribusi dalam penulisan skripsi ini yang tidak bisa disebutkan satu per satu. Terima kasih.

Akhir kata, penulis menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari kesempurnaan, akan tetapi penulis berharap semoga karya sederhana ini dapat berguna dan bermanfaat bagi semua pihak. Semoga segala bantuan, bimbingan, dukungan dan do'a yang diberikan kepada penulis mendapat balasan dari Allah SWT.Aamiin.

Bandar Lampung, 27 Juli 2017

Penulis,

Revaldino Boli Nugraha

DAFTAR ISI

Halaman

DAFTAR ISI	i
DAFTAR TABEL	iii
DAFTAR GAMBAR	iv
DAFTAR LAMPIRAN	v
I. PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang	1
B. Rumusan Masalah	4
C. Tujuan Penelitian.....	4
D. Manfaat Penelitian.....	5
E. Sistematika Penelitian	5
II. TINJAUAN PUSTAKA	7
A. Tinjauan Teoritis	7
1. Pengertian Studi Kelayakan Bisnis	7
2. Aspek-aspek dalam Studi Kelayakan Bisnis	9
3. Aspek-aspek dalam Evaluasi Proyek	15
4. Analisis Investasi dan Biaya Proyek	16
5. Sumber Modal Proyek dan Beban Bunga	18
6. Laporan Rugi Laba Per Priode dan Indeks Kelayakan Investasi Tanpa Berdiskonto	19
7. Laporan Rugi Laba Komparatif dan Indeks Kelayakan Proyek Berdiskonto	19
B. Tinjauan Empiris	20
C. Kerangka Pemikiran	22
D. Hipotesis	27
III. METODE PENELITIAN	28
A. Jenis dan Metode Penelitian	28
B. Teknik Pengumpulan Data	29
C. Teknik Sampling.....	29
D. Analisis Data	30
IV. HASIL DAN PEMBAHASAN	39
A. Aspek Pemasaran	39
B. Aspek Produksi	40
C. Aspek Manajemen	41
D. Aspek Keuangan	42

V. SIMPULAN DAN SARAN	47
A. Simpulan.....	47
B. Saran	49

DAFTAR PUSTAKA
LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

Tabel	Halaman
1. Kandungan Gizi Jamur Tiram	2
2. Skala usaha berdasarkan modal dan tenaga kerja	3
3. Ringkasan Penelitian Andri Gunawan	20
4. Ringkasan Penelitian Arifatus Sholehah	21
5. Ringkasan Penelitian Nina Purnama Sari	21
6. Rancangan Laporan Rugi Laba Usaha Jamur Tiram Perperiode (Pertiga bulan dalam satu tahun) di Lokasi Penelitian Tahun 2016	31
7. Rancangan Laporan Rugi Laba Komparatif Selama Empat Periode (perperiode pertiga bulan).....	34
8. Penjualan	39
9. Biaya Variabel Usaha.....	40
10 Jumlah Input Tetap (Modal Tetap)	40
11. Tenaga Kerja dan Biaya Tenaga Kerja	41
12. Laporan Rugi Laba Per Tiga bulan Berdasarkan Rata-rata Usaha Perusahaan Sampel	43
13. Laporan Rugi Laba Komparatif Berdasarkan Angka Rata-rata dari Perusahaan Sampel.....	44

DAFTAR GAMBAR

Gambar	Halaman
1 .Skema Aspek-aspek Penilaian Studi Kelayakan Bisnis.....	9
2. Kerangka Pemikiran Kelayakan Usaha Jamur Tiram.....	24

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran	Halaman
1. Rencana Biaya Rata-Rata Usaha Jamur Tiram	L1
2. Laporan Rugi Laba Usaha Jamur Tiram	L4
3. Rata-Rata Penerimaan dan Biaya Perusahaan Sampel Dalam Satu tahun (Panen Pertama) Tahun 2016	L5
4. Rata-Rata Penerimaan dan Biaya Perusahaan Sampel Dalam Satu tahun (Panen Kedua) Tahun 2016.....	L6
5. Rata-Rata Penerimaan dan Biaya Perusahaan Sampel Dalam Satu tahun (Panen Ketiga) Tahun 2016	L7
6. Rata-Rata Penerimaan dan Biaya Perusahaan Sampel Dalam Satu tahun (Panen Keempat) Tahun 2016.....	L8
7. Laporan akumulatif penerimaan dan biaya panen ke - 1 sampai dengan panen ke- 4	L9
8. Hasil Perhitungan Usaha	L10

I. PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Sektor pertanian merupakan sektor yang cukup penting bagi Indonesia. Sektor ini memberikan kontribusi terhadap PDB (Produk Domestik Bruto), penyerapan lapangan pekerjaan, ketersediaan sumber makanan, dan meningkatkan nilai devisa negara melalui ekspor (Suratiyah, 2008 :11). Sektor ini juga dinilai tahan terhadap krisis yang terjadi di Indonesia.

Peranan sektor ini harus didukung baik dari pihak pemerintah maupun swasta demi meningkatkan kesejahteraan masyarakat. Pemanfaatan teknologi serbaguna didukung dengan ketrampilan dalam pengelolaan merupakan salah satu kunci keberhasilan bidang ini. Oleh sebab itu masyarakat perlu dukungan dari pihak lain sehingga dapat meminimalisir kegagalan dan mengoptimalkan hasil panen.

Salah satu usaha untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat adalah dengan melakukan peningkatan bidang agrobisnis yaitu dengan meningkatkan nilai tambah produk pertanian, seperti halnya yang dilakukan masyarakat di desa Ceringin, Kabupaten Pesawaran yang membudidayakan jamur tiram. Dalam mengusahakan jamur tiram tidak dibutuhkan lahan yang luas. Jamur tiram juga banyak mengandung gizi yang baik untuk kesehatan dan tidak banyak mengandung kolestrol atau lemak yang berlebihan. Jamur tiram memiliki

kandungan gizi lebih bagus dibandingkan dengan jenis jamur lainnya maupun sumber gizi pangan hewani (Direktorat Jendral Holtikultura 2006).

Komposisi kandungan gizi jamur tiram dapat dilihat pada tabel berikut ini.

Tabel 1. Kandungan Gizi Jamur Tiram

Komposisi	Gizi
Protein	10,5 - 30,4 %
Lemak	1,7 - 2,2 %
Karbohidrat	56,60%
Tiamin	0,2 mg
Riboflavin	4,7 - 4,9 mg
Niasin	77,2 mg
Kalsium	314 mg
Kalori	367 mg

Sumber : Suwito, Tahun 2006

Jamur sangat cocok untuk dikonsumsi masyarakat Indonesia yang masih sulit dalam memenuhi kebutuhan gizi yang lengkap terutama kebutuhan akan protein. Rendahnya tingkat ekonomi kalangan bawah mengakibatkan masih rendahnya dalam hal pemenuhan kebutuhan akan protein yang berasal dari hewani. Jamur tiram dapat menjadi sumber pangan alternatif yang relatif terjangkau oleh semua kalangan masyarakat. Bila dibandingkan dengan dengan daging ayam yang kandungan proteinnya 18,2 gram, lemaknya 25,0 gram, namun karbohidratnya 0,0 gram, maka kandungan gizi jamur masih lebih lengkap sehingga tidak salah apabila dikatakan jamur merupakan bahan pangan masa depan.

Jamur yang dapat dikonsumsi selain kandungan gizi yang cukup tinggi, juga banyak manfaatnya bagi kesehatan. Jamur tiram mempunyai khasiat untuk kesehatan manusia sebagai protein nabati yang tidak banyak mengandung

kolesterol sehingga dapat mencegah timbulnya penyakit darah tinggi dan jantung serta untuk menurunkan berat badan dan diabetes. Kandungan asam folatnya (Vitamin B-kompleks) tinggi sehingga dapat menyembuhkan anemia (kekurangan darah) dan obat anti tumor.

Kegemaran masyarakat dalam mengonsumsi yang meningkat menimbulkan tumbuhnya usaha-usaha mulai dari skala mikro sampai dengan skala besar. Persaingan ini semakin tumbuh di saat kebutuhan protein hewani yang meningkat sehingga jamur tiram dijadikan sumber pangan alternatif dalam upaya pemenuhan gizi yang seimbang. Adapun skala usaha berdasarkan modal dan tenaga kerja dapat dilihat pada tabel berikut ini.

Tabel 2. Skala Usaha Berdasarkan Modal dan Tenaga Kerja

Skala Usaha	Modal (rupiah)	Tenaga Kerja (orang)
Besar	> 10.000.000.000	> 100
Menengah	500.000.000 – 10.000.000.000	19 – 100
Kecil	50.000.000 – 500.000.000	5 – 19
Mikro	< 50.000.000	< 5

Sumber : UU Nomor 20 Tahun 2008 dan Badan Pusat Statistik

Semakin banyak nya persaingan dalam bisnis penjualan benih jamur, maka tiap perusahaan maupun masyarakat bergelut dalam bisnis ini. Hal ini mendorong berkembangnya usaha pertanian jamur tiram yang umumnya berskala kecil seperti yang diatur dalam UU N0 20 Tahun 2008 Tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah. Pasal 1 ayat 2 yang berbunyi : Usaha kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian langsung atau tidak langsung dari usaha

menengah atau usaha besar yang memenuhi kriteria usaha kecil sebagaimana yang diatur dalam UU ini.

Salah satu faktor atau sebab orang tertarik berbisnis jamur tiram adalah harganya relatif stabil dibandingkan produk pertanian yang lain. Walaupun kita tak memungkiri bahwa banyak faktor yang mendorong seseorang untuk berbisnis jamur tiram. Penelitian ini dilatarbelakangi karena masyarakat banyak sekali yang memilih usaha jamur dimana usaha jamur tersebut menurut mereka sangatlah menguntungkan dibandingkan usaha yang lain. Selain itu usaha jamur memerlukan modal yang relatif kecil, oleh karena itu peneliti tertarik untuk melakukan penelitian secara mendalam terhadap kegiatan atau perilaku yang dilakukan oleh masyarakat. Adapun judul yang dipilih dalam skripsi ini adalah **”Analisis Kelayakan Pengembangan Usaha Jamur Tiram (Di Desa Ceringin, Kecamatan Way Ratai, Pesawaran).”**

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan pemaparan yang terdapat dalam latar belakang diatas, maka adapun rumusan masalah dalam penelitian ini adalah :

“Apakah Usaha Jamur Tiram yang dilakukan petani jamur tiram di Desa Ceringin, Kecamatan Way Ratai, Pesawaran layak dikembangkan ? ”

C. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah yang terdapat diatas, maka tujuan penelitian adalah untuk mengetahui dan menganalisa bagaimana kelayakan pengembangan usaha jamur tiram di Desa Ceringin, Kecamatan Way Ratai, Pesawaran.

D. Manfaat Penelitian

1. Sebagai salah satu syarat untuk mendapatkan gelar sarjana ekonomi di Universitas Lampung.
2. Sebagai sarana referensi bagi peneliti yang melakukan penelitian sejenis.
3. Bagi pengusaha jamur tiram. Penelitian ini dapat dijadikan sebagai bahan pertimbangan dalam memutuskan dan menerapkan manajemen usaha jamur tiram di masa yang akan datang, serta dapat dijadikan bahan informasi bagi petani lainnya untuk diketahui dan dapat diterapkan pada usaha jamur tiram lainnya.

E. Sistematika Penulisan

Adapun sistematika yang digunakan dalam menyusun penelitian ini adalah sebagai berikut:

BAB I Pendahuluan berisikan latar belakang, rumusan masalah, tujuan dan manfaat penelitian, kerangka pemikiran, hipotesis dan sistematika penulisan dari penelitian ini.

BAB II Tinjauan Pustaka berisikan landasan teori yang digunakan dalam penelitian, dan tinjauan empiris sebagai referensi dan perbandingan.

BAB III Metode Penelitian berisikan tentang bagaimana penelitian ini dilakukan, yang terdiri dari definisi operasional variabel, jenis dan sumber data, populasi dan teknik pengambilan sampel, prosedur dan metode analisis data.

BAB IV Hasil dan Pembahasan berisikan pembahasan dari deskripsi obyek penelitian dan hasil analisis data yang terdiri dari pengujian data secara parsial dan bersama-sama.

BAB V Penutup berisikan kesimpulan dan saran dari penelitian ini.

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

II. TINJAUAN PUSTAKA

A. Tinjauan Teoritis

1. Pengertian Studi Kelayakan Bisnis

Setelah mengetahui pengertian proyek atau objek yang akan diteliti barulah menganalisis dengan menggunakan studi kelayakan analisis, maka perlu diketahui apa yang dimaksud dengan studi kelayakan bisnis. Pengertian dari studi kelayakan bisnis (SKB) menurut Yacob Ibrahim (2009:1), studi kelayakan bisnis adalah kegiatan untuk menilai sejauh mana manfaat yang dapat diperoleh dalam melaksanakan suatu kegiatan usaha / proyek. Menurut Nitisemito dan Burhan (2009:1) pengertian studi kelayakan pada hakikatnya adalah suatu metode peninjauan dari suatu gagasan usaha tentang kemungkinan layak atau tidaknya gagasan usaha tersebut dilaksanakan. Studi kelayakan (*feasibility study*) sering dipandang sebagai pekerjaan yang sulit dan rumit, karena selalu diasosiasikan dengan proyek-proyek besar yang dikelola oleh para ahli dari berbagai disiplin ilmu serta menggunakan metodologi atau teknik yang kompleks. *Image* seperti ini tidak hanya terdapat di kalangan orang awam, tetapi juga pada sebagian para cendekiawan.

Umar (2005:8) menyatakan : “Studi kelayakan bisnis adalah suatu penelitian tentang layak atau tidaknya suatu proyek bisnis yang biasanya merupakan proyek investasi dilaksanakan. Maksud layak atau tidak layak disini adalah perkiraan

bahwa proyek akan dapat atau tidak dapat menghasilkan keuntungan yang layak bila telah dioperasionalkan”.

Menurut Nitisemito dan Burhan (2009:13), bahwa terdapat lima tujuan mengapa sebelum suatu usaha atau proyek dijalankan perlu dilakukan studi kelayakanyaitu:

1. Menghindari Resiko

Untuk mengatasi resiko kerugian dimasa yang akan datang, karena dimasa yang akan datang ada semacam kondisi ketidak pastian. Kondisi ini ada yang dapat diramalkan akan terjadi atau memang dengan sendirinya terjadi tanpa dapat diramalkan. Dalam hal ini fungsi studi kelayakan adalah untuk meminimalkan resiko yang tidak diinginkan, baik resiko yang dapat dikendalikan maupun yang tidak dapat dikendalikan.

2. Memudahkan Perencanaan

Jika kita sudah dapat meramalkan apa yang terjadi dimasa yang akan datang, maka akan mempermudah kita dalam melakukan perencanaan dan hal-hal apasaja yang perlu direncanakan. Perencanaan meliputi berapa jumlah dana yang diperlukan, kapan perusahaan atau proyek akan dijalankan, dimana lokasi proyek akan dibangun, siapa yang akan melaksanakannya, bagaimana cara menjalankannya, berapa besar keuntungan yang akan diperoleh, serta bagaimana cara mengatasinya agar tidak terjadi penyimpangan.

3. Memudahkan Pelaksanaan Pekerjaan

Dengan adanya rencana yang sudah disusun akan sangat mudah dalam melaksanakan bisnis atau usaha. Kemudian pekerjaan usaha dapat dilakukan secara sistematis sehingga tepat sasaran dan sesuai dengan rencana yang telah disusun dijadikan acuan dalam mengerjakan setiap yang sudah direncanakan.

4. Memudahkan Pengawasan

Dengan telah dilaksanakannya suatu usaha atau proyek sesuai dengan rencana yang telah disusun, maka akan memudahkan perusahaan untuk melakukan pengawasan terhadap jalannya usaha.

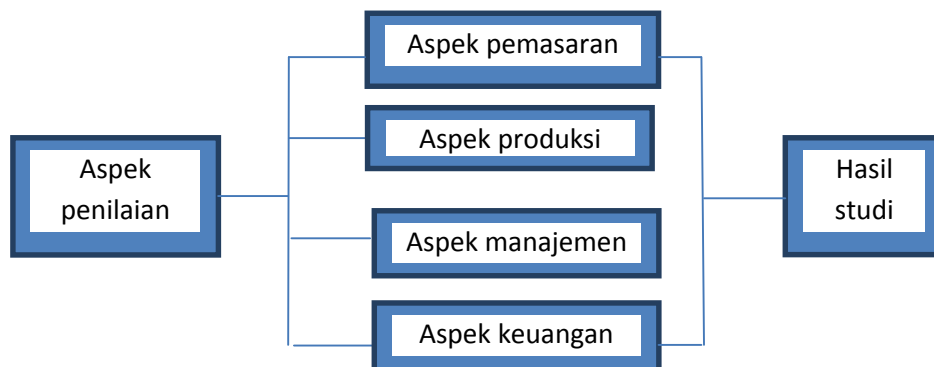
5. Memudahkan Pengendalian

Apabila dalam pelaksanaan pekerjaan telah dilakukan pengawasan maka jika terjadi suatu penyimpangan akan mudah terdeteksi, sehingga akan dapat dilakukan pengendalian atas penyimpangan tersebut.

2. Aspek-Aspek Dalam Studi Kelayakan Bisnis/Usaha

Gambaran mengenai aspek-aspek yang akan dinilai dalam studi kelayakan bisnis dapat dilihat pada gambar berikut.

Gambar 1. Skema Aspek-Aspek Penilaian Studi Kelayakan Bisnis



Sumber : Kasmir & Jakfar (2003)

Secara umum prioritas aspek-aspek yang perlu dilakukan studi kelayakan berdasarkan gambar 1 di atas, menurut Kasmir & Jakfar (2003) adalah sebagai berikut :

1. Aspek Pemasaran

Aspek pemasaran dalam studi kelayakan akan menjadi struktur produk atau jasa yang telah ada dipasar serta rencana produk atau jasa yang ditawarkan. Aspek ini merupakan faktor strategis atau kunci dari keberhasilan perusahaan, jika permintaan terhadap produk/jasa yang dibuat kurang memadai seluruh kegiatan aspek-aspek yang lain tidak akan terwujud. Jika prospek permintaan terhadap permintaan produk lebih kecil dari penawarannya maka sistem produksi produk tersebut tidak layak dilaksanakan. Jika *market space* masih tersedia maka perlu diselidiki apakah pasar masih mampu menampung produk baru yang akan direncanakan. Terdapat dua cara dalam hal pemasaran yaitu:

a. Pemasaran Langsung

Merupakan proses pemasaran yang menuju kepada konsumen akhir ke produsen sehingga tidak ada perantara dalam hal ini produsen terjun ke pasaran tanpa menggunakan perantara dalam distribusinya. Proses ini juga disebut *direct marketing* yang dimana metode ini produsen mendekati pembeli potensial secara langsung dengan produk atau jasa yang ditawarkan.

b. Pemasaran Tidak Langsung

Pemasaran ini menggunakan perantara dan tidak langsung ke konsumen seperti menerapkan strategi untuk mempromosikan suatu produk atau jasa yang ditujukan untuk menyentuh pikiran dan konsumen secara tidak langsung. Wujud penjualan tidak langsung dapat ditemui dalam bentuk iklan, humas, tanggung jawab sosial, dan pemasaran interaktif via internet secara tidak langsung.

Potensi permintaan merupakan permintaan terhadap barang atau jasa yang disertai daya beli tetapi konsumen masih mempertimbangkan transaksinya. Potensi ini biasanya mencari pasar yang sudah terdapat minat terhadap barang atau jasa tersebut namun konsumen dihadapkan dengan pilihan-pilihan yang harus dipilih. Terdapat beberapa faktor yang mempengaruhi permintaan yaitu harga, perubahan harga, daya beli masyarakat, populasi, dan selera konsumen.

Estimasi penjualan atau permintaan merupakan ramalan atau prediksi mengenai seberapa banyak unit dan nilai uang yang berasal dari kegiatan penjualan pada suatu usaha dimasa yang akan datang. Istilah ini biasa disebut *forecasting* yang biasanya merupakan tool dalam pekerjaan pemasaran. Estimasi ini juga memiliki fungsi yaitu sebagai rencana atau gambaran mengenai angka-angka yang dapat diraih dalam periode tertentu. Upaya ini juga untuk mendapatkan target penjualan dilakukan melalui survey pasar untuk memperoleh informasi tentang target penjualan dan perusahaan-perusahaan yang tidak beroperasi di wilayah sampel.

2. Aspek Produksi

Dalam aspek ini mengacu juga pada target penjualan perusahaan, maka dapat ditentukan target produksi. Disamping itu aspek produksi juga mengedepankan target produksi yang hendak dicapai dalam kurun masa produksi. Target ini memiliki faktor-faktor dasar yang harus dapat dilaksanakan agar berjalan sesuai yang direncanakan. Adapun faktor-faktor itu meliputi:

a. Sumber Daya Alam (SDA)

Yaitu faktor produksi yang dapat diambil langsung dari alam untuk dimanfaatkan manusia dalam rangka meningkatkan kesejahteraan. Ketersediaan

bahan baku yang merupakan bahan utama dalam memproduksi suatu barang dengan meningkatkan nilai jualnya. Ketersediaan juga sangat erat kaitannya dengan perubahan penentuan harga dasar suatu produk.

b. Sumber Daya Manusia (SDM)

Yaitu kegiatan manusia (baik fisik maupun psikis) yang dicurahkan dalam proses produksi untuk menciptakan atau menambah nilai guna barang atau jasa. Faktor ini memegang peranan penting dalam proses produksi, dikarenakan kecakapan pemanfaatan SDM menentukan kualitas dan teknologi dalam menentukan cara atau tehnik dalam proses produksi.

c. Modal

Adalah suatu hasil kerja manusia yang dapat digunakan untuk menghasilkan barang lain. Yaitu segala benda atau alat buatan manusia yang dapat digunakan untuk memperlancar proses produksi dalam menghasilkan barang atau jasa. Contoh : Uang, mesin-mesin produksi, dan lain-lain.

d. Faktor Produksi Kewirausahaan

Kemampuan intelktual seorang pengusaha untuk mengelola atau menyatukan ketiga faktor produksi (alam, tenaga kerja, dan modal) di atas dalam suatu proses produksi. Seseorang disebut pengusaha yang memiliki jiwa wirausaha jika mampu merencanakan (*planning*), mengorganisasi (*organizing*), mengkoordinir (*coordinating*), dan mengawasi (*controlling*) kegiatan dengan baik.

Schroeder (1993:68) memberikan penekanan terhadap definisi kegiatan produksi dan operasi dalam 3 hal yaitu:

1. Pengelolaan fungsi organisasi dalam menghasilkan barang dan jasa.

2. Adanya sistem transportasi yang menghasilkan barang dan jasa.
3. Adanya pengambilan keputusan sebagai elemen penting dari manajemen operasi.

Keputusan yang diambil oleh sebuah organisasi mengenai produk yang di tawarkan mempunyai dampak penting terhadap kinerja usaha. Sebagian keputusan bisnis mempunyai dampak yang cukup luas, misalnya pilihan mengenai produk baru dan pengembangan-pengembangan produk. Menurut Kasmir (2003) Tujuan yang hendak dicapai dalam penilaian aspek produksi adalah :

1. Agar perusahaan dapat menentukan lokasi yang tepat.
2. Agar perusahaan dapat menentukan *layout* yang sesuai dengan proses produksi yang dipilih, sehingga memberikan efisiensi.
3. Agar perusahaan dapat menentukan teknologi yang tepat dalam menjalankan produksinya.
4. Agar perusahaan dapat menentukan metode perusahaan yang paling baik.
5. Agar dapat menentukan kualitas tenaga kerja yang dibutuhkan sekarang dan dimasa yang akan datang.

3. Aspek Manajemen

Aspek manajemen dan organisasi merupakan aspek yang membahas mengenai manajemen dan pengorganisasian dalam rangka melaksanakan proyek tertentu. Aspek ini merupakan bagian yang tidak dapat dipisahkan dari beberapa aspek kajian dalam sebuah studi kelayakan bisnis. Keberhasilan suatu proyek/usaha yang telah dinyatakan *feasible* untuk dikembangkan, sangat dipengaruhi oleh peranan manajemen dalam pencapaian tujuan usaha/proyek. Aspek manajemen

dalam studi kelayakan bisnis juga menyangkut fungsi-fungsi manajemen secara umum/makro, yang meliputi fungsi perencanaan, pengorganisasian, pengarahan dan pengawasan. Ketersediaan tenaga kerja menjadi poin terpenting dalam aspek ini. Dimana sumber daya manusia (SDM) merupakan memiliki perananan subyektif dalam menentukan arah kebijakan suatu perusahaan. Adapun metode yang dibutuhkan dalam menentukan kebutuhan tenaga adalah berupa analisis kebutuhan tenaga kerja (work force analisis). Menurut Martoyo (1996:26) bahwa “yang dimaksud dengan analisis kebutuhan tenaga kerja adalah melakukan analisis terhadap kemampuan tenaga kerja yang sekarang untuk memenuhi kebutuhan jumlah karyawan” dan menurut Komaruddin (1996:24) bahwa “analisis kebutuhan tenaga kerja bertujuan untuk menetapkan kebutuhan akan personalia yang digunakan untuk dapat mempertahankan kesinambungan norma suatu perusahaan.

4. Aspek Keuangan

Penelitian dalam aspek ini dilakukan untuk menilai biaya-biaya apa saja yang akan dihitung dan seberapa besar biaya-biaya yang akan dikeluarkan. Kemudian juga meneliti seberapa besar pendapatan yang akan diterima jika proyek/usaha akan dilaksanakan. Investasi yang dilakukan dalam berbagai bidang bisnis (usaha) sudah barang tentu memerlukan sejumlah modal (uang), disamping keahlian lainnya. Modal yang digunakan untuk membiayai suatu bisnis, mulai dari biaya prainvestasi, biaya investasi dalam aktiva tetap, hingga modal kerja. Modal yang didapat juga memerlukan perhitungan yang matang apabila modal tersebut didapatkan baik dari modal sendiri ataupun pihak lain. Keuntungan ataupun kerugian yang akan dialami pelaku usaha harus menjadi perhatian serius dalam

aspek ini. Oleh karena itu perlu dibuatkan estimasi pendapatan dan biaya sebelum usaha dijalankan. Semua itu tentunya menggunakan asumsi-asumsi tertentu yang pada akhirnya akan dituangkan dalam aliran kas (*cash flow*). Dengan dibuatnya aliran kas ini, kemudian dinilai kelayakan investasi tersebut melalui criteria kelayakan investasi. Tujuannya adalah untuk menilai apakah investasi ini layak atau tidak untuk dijalankan dilihat dari aspek keuangan. Adapun komponen-komponen aspek keuangan terdiri dari :

1. Penerimaan
2. Analisis Investasi
 - a. Investasi tetap
 - b. Investasi Variabel
3. Laporan Laba Rugi Perperiode
4. Laporan Laba Rugi Komparatif

Alat ukur untuk menentukan kelayakan investasi dapat dilakukan melalui dua analisis :

1. Analisis Kelayakan Proyek Berdiskonto yaitu *Net Present Value (NPV)*, *Net Benefit Cost Ratio (Net B/C)*, *Gross Benefit Cost Ratio (Gross B/C)*, *Internal Rate of Return (IRR)*, *Payback Period (PBP)*.
2. Analisis Kelayakan Proyek tanpa Diskonto yaitu *Return On Investment (ROI)*, *Benefit Cost Ratio (B/C)*, *Break Event Point (BEP)*

3. Aspek-Aspek Dalam Evaluasi Proyek

Evaluasi Proyek, juga dikenal sebagai studi kelayakan proyek (atau studi kelayakan bisnis pada proyek bisnis), merupakan pengkajian suatu usulan proyek

(atau bisnis), apakah dapat dilaksanakan (*go project*) atau tidak (*no go project*), dengan berdasarkan berbagai aspek kajian. Tujuannya adalah untuk mengetahui apakah suatu proyek dapat dilaksanakan dengan berhasil, sehingga dapat menghindari keterlanjuran investasi modal yang terlalu besar untuk kegiatan yang ternyata tidak menguntungkan. Ruang lingkup kegiatan proyek pada bidang-bidang apa saja proyek akan beroperasi (*mission statement of business*). Cara kegiatan proyek dilakukan, yakni apakah proyek akan ditangani sendiri, atau ditangani juga oleh (beberapa) pihak lain. Evaluasi terhadap aspek-aspek yang menentukan keberhasilan seluruh proyek, yakni mengidentifikasi faktor-faktor kunci keberhasilan proyek.

Ketepatan dalam menentukan parameter yang ikut berpengaruh pada kinerja usaha akan menentukan hasil akhir suatu studi kelayakan usaha. Pada usaha jamur tiram, terdapat beberapa segmen usaha yang dapat dilakoni, yaitu pembesaran dan pembibitan. Analisis dari masing-masing segmen usaha akan menjadi acuan dalam menentukan pilihan usaha yang akan dijalankan. Faktor finansial menjadi tolak ukur utama dari suatu analisis usaha, terutama *cashflow* yang terjadi selama kegiatan usaha berjalan.

4. Analisis Investasi Dan Biaya Proyek

Investasi merupakan suatu pengeluaran modal saat ini untuk mengharapkan pengembalian atau hasil pada masa yang akan datang baik jangka pendek maupun jangka panjang. Keputusan atas suatu investasi pada umumnya didasarkan pada pertimbangan investor terhadap besarnya *return* (pengembalian) yang diharapkan serta risiko yang diperkirakan akan dihadapi. Berbagai pilihan investasi akan

dihadapi oleh para investor baik individu maupun secara berkelompok. Berdasarkan bentuknya, investasi dapat dibedakan menjadi dua jenis, yaitu

1. Investasi pada sektor riil, seperti peralatan, properti dll.
2. Investasi pada sektor finansial, baik instrumen investasi pada pasar uang maupun instrument investasi pada pasar modal.

Untuk menilai kelayakan suatu proyek, atau membuat peringkat (*rangking*) beberapa proyek yang harus dipilih, dapat digunakan beberapa kriteria. Dalam bagian berikut dibahas empat cara yang paling banyak digunakan yaitu :

1. *Net Present Value* (NPV)
2. *Internal Rate of Return* (IRR)
3. *Benefit Cost Ratio* (BC Ratio)
4. *Payback period*

Sebuah analisis biaya (juga disebut dengan analisis biaya manfaat, atau *Cost Benefit Analysis* atau disingkat CBA) merupakan ikhtisar terperinci tentang resiko dan manfaat potensial dari usaha yang diproyeksikan. Tujuan CBA itu sendiri yaitu untuk menentukan apakah proyek atau usaha tertentu sebanding dengan biaya yang dibutuhkan untuk mewujudkannya, sangat penting untuk menetapkan ukuran CBA anda dari segi biaya sejak awal. Biasanya CBA mengukur biaya harfiah dari sisi uang, tetapi jika pada kasus yang lain uang tidak menjadi masalah, CBA dapat mengukur biaya dari sisi waktu, penggunaan energi dan lain sebagainya.

Hampir setiap proyek pasti disertai dengan biaya. Sebagai contoh usaha bisnis memerlukan investasi moneter awal untuk membiayai barang-barang dan perlengkapan kebutuhan usaha dan sejenisnya. Langkah awal CBA adalah membuat daftar biaya-biaya tersebut dengan menyeluruh, lengkap, dan terperinci.

5. Sumber Modal Proyek Dan Beban Bunga

Menurut Warsono (2002:135), besar kecilnya biaya modal baik untuk perusahaan atau proyek khusus di pengaruhi oleh beberapa faktor. Faktor penting yang mempengaruhi biaya modal antara lain:

- a. Keadaan-keadaan umum perekonomian. Kondisi ekonomi secara makro seperti tingkat pertumbuhan ekonomi dan inflasi sangat mempengaruhi biaya modal. Faktor ini juga menentukan tingkat bebas risiko atau tingkat hasil tanpa risiko.
- b. Kondisi pasar (daya jual saham suatu perusahaan). Jika daya jual saham meningkat, tingkat hasil minimum para investor akan turun dan biaya modal perusahaan akan rendah.
- c. Keputusan-keputusan operasi dan pembiayaan yang dibuat manajemen. Jika manajemen menyetujui penanaman modal berisiko tinggi atau memanfaatkan utang dan saham khusus secara ekstensif, tingkat risiko perusahaan bertambah. Para investor selanjutnya meminta tingkat hasil minimum yang lebih tinggi sehingga biaya modal perusahaan meningkat pula.
- d. Besarnya pembiayaan yang diperlukan. Permintaan modal dalam jumlah besar akan meningkatkan biaya modal perusahaan. Beban bunga merupakan salah satu beban penting dalam investasi. Kreditur mendapatkan keuntungan dari bunga pinjaman namun perusahaan peminjam dana menanggung beban bunga

pinjaman. Bunga pinjaman yang tinggi akan membebankan keuntungan bisnis bahkan bisa menjadi sebuah kerugian.

6. Laporan Rugi Laba Perperiode Dan Indeks Kelayakan Investasi Tanpa Berdiskonto

Studi kelayakan bisnis adalah suatu penelitian tentang layak atau tidaknya suatu proyek bisnis yang biasanya merupakan proyek investasi itu dilaksanakan. Tujuan dilakukannya studi kelayakan adalah untuk menghindari keterlanjuran penanaman modal yang terlalu besar untuk kegiatan yang ternyata tidak menguntungkan.

Biaya yang diperlukandalam setiap segmen usaha jamur tiram sudah tentu akan berbeda-beda dan dipengaruhi oleh hal-hal sebagai berikut :

- 1) Jenis usaha jamur tiram
- 2) Jenis usaha yang akan dipilih (pembibitan dan pembesaran)
- 3) Skala usaha yang dikelola (keseimbangan antara faktor produksi yang dimiliki dengan omset produksi yang dapat dicapai)
- 4) Sistem produksi yang dipilih (intensif, semi intensif, atau ekstensif)
- 5) Kemampuan manajerial yang dimiliki dalam mengelola usahanya. Dalam hal ini efisiensi usaha akan menjadi target untuk mencapai keuntungan yang maksimal. Terdapat dua jenis biaya dalam suatu usaha, yaitu biaya investasi dan biaya operasional.

7. Laporan Rugi Laba Komparatif (Arus Kas) Dan Indeks Kelayakan Proyek Berdiskonto

Analisis komparatif adalah teknik analisis yang dilakukan dengan cara membuat perbandingan antar elemen (laporan keuangan) yang sama untuk beberapa periode

yang berurutan. Tujuan analisis komparatif adalah untuk memperoleh gambaran tentang arah dan kecenderungan (tendensi) tentang perubahan yang mungkin akan terjadi pada setiap elemen laporan keuangan di masa yang akan datang.

Informasi hasil analisis komparatif bermanfaat untuk memprediksi tentang kemungkinan yang akan terjadi pada setiap elemen laporan keuangan di masa yang akan datang. menganalisis aspek keuangan dari suatu studi kelayakan proyek bisnis adalah untuk menentukan rencana investasi melalui perhitungan biaya dan manfaat yang diharapkan, dengan membandingkan antara pengeluaran dan pendapatan seperti ketersediaan dana, modal, kemampuan proyek untuk membayar kembali dana tersebut dalam waktu yang telah ditentukan dan menilai apakah proyek akan dapat berkembang terus.

B. Tinjauan Empiris

Tabel 3. Ringkasan Penelitian Andri Gunawan

Nama Penulis	Andri Gunawan
Judul dan Tahun Penelitian	Analisis Terhadap Kelayakan Usaha Budidaya Jamur Tiram / 2010
Metode Penelitian	Studi Kasus
Alat Analisis	Studi Kelayakan, Investasi, NPV, IRR, Periode Pengembalian, Indeks Keuntungan, Titik Pulang Impas (BEP).
Hasil	Analisis kelayakan finansial dengan total biaya investasi sebesar Rp 20.356.400, yang dibiayai dengan 75 % modal sendiri dan 25 % modal pinjaman dari bank dengan bunga 12%. Skenario investasi ini sangat menguntungkan dibandingkan dengan skenario investasi lainnya jika dilihat dari kas yang masuk dan keuntungan bersih selama lima tahun. Nilai NPV yang dihasilkan Rp 58.876.267, IRR sebesar 49,92 %, dengan periode pengembalian selama 1 tahun 1 bulan, nilai indeks keuntungan sebesar 3,89.

Tabel 4 Ringkasan Penelitian Arifatus Sholehah

Nama Penulis	Arifatus Sholehah
Judul dan Tahun Penelitian	Analisis Pemasaran dan Strategi Pengembangan Jamur Tiram (<i>Pleurotus Ostreatus</i>) di Kecamatan Silo Kabupaten Jember / 2015
Metode Penelitian	Studi Kasus
Alat Analisis	Purposive Sampling, Snowball Sampling, SWOT
Hasil	<p>Hasil penelitian menunjukkan bahwa: (1) saluran pemasaran jamur tiram di Kecamatan Silo ada 4 saluran yaitu saluran pemasaran satu tingkat (Petani Pengecer Konsumen), saluran pemasaran dua tingkat (Petani Tengkulak Pengecer Konsumen) dan (Petani Pedagang Besar Pengecer Konsumen), serta saluran pemasaran tiga tingkat (Petani Tengkulak Pedagang Besar Pengecer Konsumen);</p> <p>(2) Saluran pemasaran 1 yaitu saluran pemasaran satu tingkat adalah saluran pemasaran yang paling efisien dibandingkan dengan saluran pemasaran lainnya karena memiliki saluran pemasaran paling pendek dan memiliki nilai tingkat efisiensi paling kecil yaitu 3,03% dibandingkan dengan saluran pemasaran lainnya; (3) Usahatani dan pemasaran jamur tiram di Kecamatan Silo berada di <i>White Area</i> (bidang kuat berpeluang), strategi yang tepat untuk dilakukan adalah strategi SO yang memaksimalkan kekuatan dan memanfaatkan peluang yang ada yaitu petani dan pedagang.</p>

Tabel 5 Ringkasan Penelitian Nina Purnama Sari

Nama Penulis	Nina Purnama Sari
Judul dan Tahun Penelitian	Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Usahatani Jamur Tiram Putih (Studi Kasus Kelompok Tani "Kaliwung Kalimuncar" Desa Tugu Utara, Kecamatan Cisarua, Kabupaten Bogor) / 2008
Metode Penelitian	Studi Kasus
Alat Analisis	Regresi Linier Berganda (OLS) dan Purposive Sampling
Hasil	<p>Usahatani jamur tiram putih di daerah penelitian masih memberikan keuntungan bagi setiap petani jika dilihat dari pendapatan yang diterima petani dan nilai rasio R/C atas biaya tunai dan R/C atas biaya total yang lebih dari satu. Pendapatan petani jamur tiram putih pada kelompok tani "Kaliwung Kalimuncar" atas biaya tunai sebesar Rp 4.472.095 dan pendapatan atas biaya total sebesar Rp 613.262, dengan penerimaan total yang diperoleh para petani skala 2.000 log per musim panen yaitu sebesar Rp 10.846.200.</p>

C. Kerangka Pemikiran

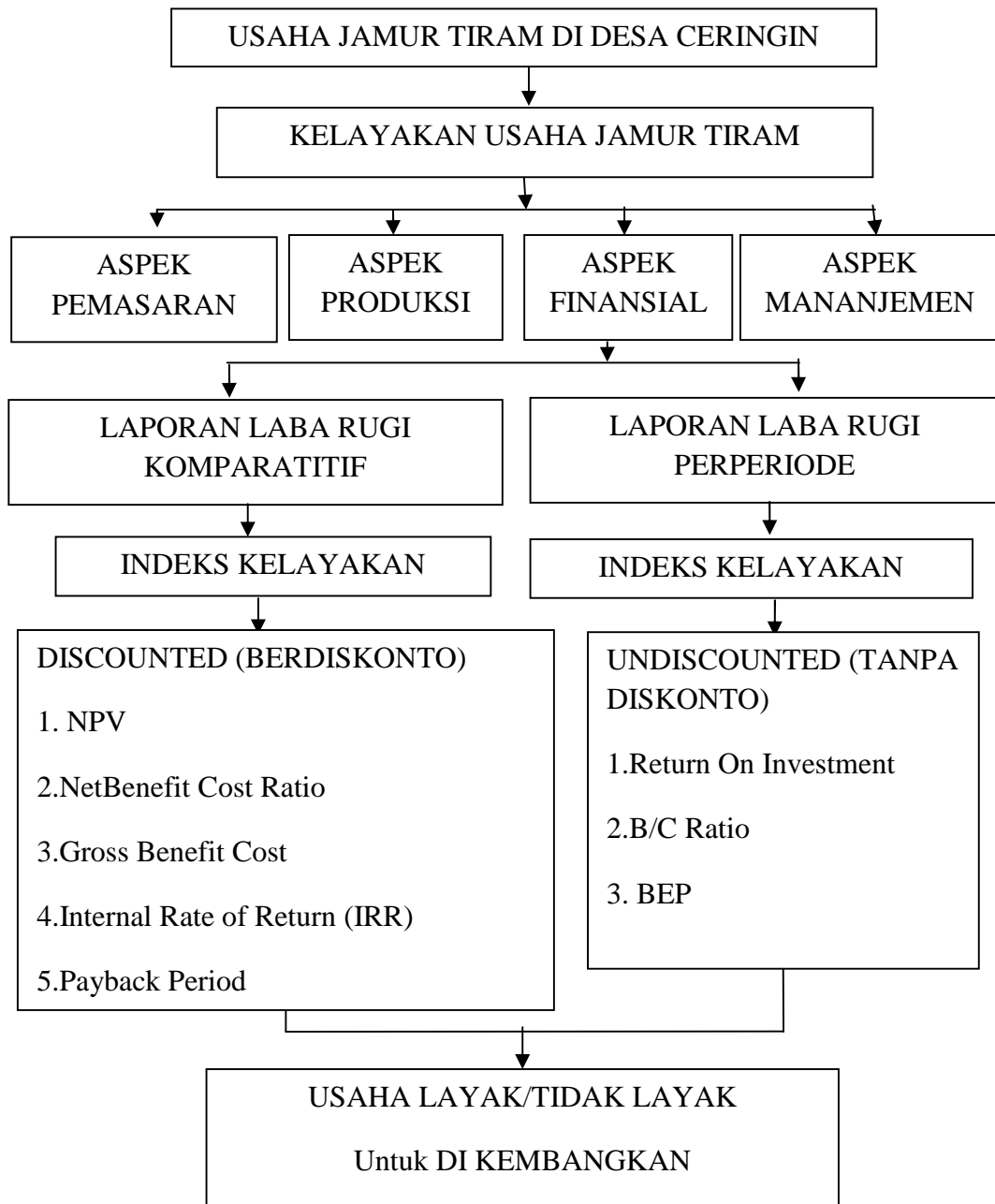
Usaha jamur tiram merupakan salah satu usaha yang dilakukan masyarakat di Desa Ceringin, Kecamatan Way Ratai, Pesawaran. Tujuan usaha ini yaitu meningkatkan pendapatan melalui usaha ini, juga untuk mendiversifikasi sumber makanan yang ada. Usaha ini juga menjadi alternatif sebagai mata pecaharian dan tidak menutup kemungkinan menjadi sumber utama apabila dapat dikelola dengan baik. Untuk itulah perlu adanya kajian studi kelayakan ini sehingga akan dilihat apakah usaha ini layak dikembangkan atau tidak. Guna memahami dan mengetahui kelayakan pengembangan usaha jamur tiram di Desa Ceringin, Kecamatan Way Ratai, Pesawaran, dilakukan analisis kelayakan usaha yang meliputi:

1. Aspek Pemasaran: yaitu menilai kelayakan usaha berdasarkan proses pemasaran yang meliputi proses memasarkan hasil produksi sampe dengan ketangan konsumen. Tujuannya adalah untuk menilai kelayakan usaha dilihat dari segi pemasarannya apakah sudah berjalan sesuai dengan prinsip-prinsip pemasaran.
2. Aspek Produksi: yaitu proses menilai kelayakan usaha berdasarkan nilai produksi yang mencakup setiap unsur pendukung produksi. Tujuan nya untuk mengetahui seberapa layak usaha ini yang meliputi penjelasan mengenai aspek produksi dari tahap pra produksi, produksi, dan pasca produksi.
3. Aspek Manajemen Usaha: yaitu proses yang meliputi mengelola kegiatan usaha dengan tujuan agar semua terkendali sesuai dengan target yang ingin dicapai. Selain itu untuk mengelola setiap kegiatan usaha mempunyai arah dan tujuan pengelolaan yang efektif dan efisien.

4. Aspek Finansial: yaitu mengukur kelayakan usaha berdasarkan perbandingan nilai-nilai usaha yang meliputi sebagai berikut:
 - a. Analisis Kelayakan Proyek tanpa Diskonto yaitu *Return On Investment (ROI)*, *Benefit Cost Ratio (B/C)*, *Break even point (BEP)*
 - b. Analisis Kelayakan Proyek Berdiskonto yaitu *Net Present Value (NPV)*, *Net Benefit Cost Ratio (Net B/C)*, *Gross Benefit Cost Ratio (Gross B/C)*, *Internal Rate of Return (IRR)*, *Payback Period (PBP)*.

Tujuan nya adalah untuk memperkirakan kelayakan usaha apakah menguntungkan sehingga layak untuk dikembangkan atau rugi sehingga tidak layak untuk dikembangkan. Atas dasar hal ini maka dapat digambarkan dalam bagan kerangka pemikiran sebagai berikut ini :

Gambar 2. Kerangka Pemikiran Kelayakan Usaha Jamur Tiram



Berdasarkan kerangka pemikiran diatas terdapat empat aspek yang dalam penilaian dalam analisis kelayakan usaha yaitu :

1. Aspek Pemasaran

Aspek pemasaran dalam studi kelayakan akan menjadi struktur produk atau jasa yang telah ada dipasar serta rencana produk atau jasa yang ditawarkan. Aspek ini

merupakan faktor strategis atau kunci dari keberhasilan perusahaan, jika permintaan terhadap produk/jasa yang dibuat kurang memadai seluruh kegiatan aspek-aspek yang lain tidak akan terwujud. Jika *market space* masih tersedia maka perlu diselidiki apakah pasar masih mampu menampung produk baru yang akan direncanakan. Terdapat dua cara dalam hal pemasaran yaitu:

a. Pemasaran Langsung

Merupakan komunikasi langsung dengan pelanggan individu yang diarahkan secara seksama baik untuk memperoleh tanggapan segera maupun membina hubungan pelanggan yang berlangsung lama.

b. Pemasaran Tidak Langsung

Merupakan strategi untuk mempromosikan suatu produk atau jasa yang ditujukan untuk menyentuh pikiran dan konsumen secara tidak langsung. Wujud penjualan tidak langsung dapat ditemui dalam bentuk iklan, humas, tanggung jawab sosial, dan pemasaran interaktif via internet secara tidak langsung.

Potensi permintaan merupakan permintaan terhadap barang atau jasa yang disertai daya beli tetapi konsumen masih mempertimbangkan transaksinya. Terdapat beberapa faktor yang mempengaruhi permintaan yaitu harga, perubahan harga, daya beli masyarakat, populasi, dan selera konsumen.

Estimasi penjualan atau permintaan merupakan ramalan atau prediksi mengenai seberapa banyak unit dan nilai uang yang berasal dari kegiatan penjualan pada suatu usaha dimasa yang akan datang. Estimasi ini juga memiliki fungsi yaitu

sebagai rencana atau gambaran mengenai angka-angka yang dapat diraih dalam periode tertentu.

2. Aspek Produksi

Dalam aspek ini, akan ditentukan sistem produksi maupun sumber-sumberdaya yang perlu diinvestasikan seperti bahan dasar maupun bahan penunjanglainnya. Disamping itu aspek produksi juga mengedepankan target produksi yang hendak dicapai dalam kurun masa produksi. Target ini memiliki faktor-faktor dasar yang harus dapat dilaksanakan agar berjalan sesuai yang direncanakan. Adapun faktor-faktor itu meliputi:

- a. Sumber Daya Alam
- b. Sumber Daya Manusia
- c. Modal
- d. Faktor Produksi Kewirausahaan Atau Entrepreneurship

Keputusan yang diambil oleh sebuah organisasi mengenai produk yang di tawarkan mempunyai dampak penting terhadap kinerja usaha. Sebagian keputusan bisnis mempunyai dampak yang cukup luas, misalnya pilihan mengenai produk baru dan pengembangan-pengembangan produk.

3. Aspek Manajemen

Aspek manajemen dan organisasi merupakan aspek yang membahas mengenai manajemen dan pengorganisasian dalam rangka melaksanakan proyek tertentu. Aspek manajemen dalam studi kelayakan bisnis juga menyangkut fungsi-fungsi manajemen secara umum atau makro, yang meliputi fungsi perencanaan, pengorganisasian, pengarahan dan pengawasan.

4. Aspek Keuangan

Penelitian dalam aspek ini dilakukan untuk menilai biaya-biaya apa saja yang akan dihitung dan seberapa besar biaya-biaya yang akan dikeluarkan. Kemudian juga meneliti seberapa besar pendapatan yang akan diterima jika proyek atau usaha akan dilaksanakan. Investasi yang dilakukan dalam berbagai bidang bisnis (usaha) sudah barang tentu memerlukan sejumlah modal (uang), disamping keahlian lainnya. Modal yang digunakan untuk membiayai suatu bisnis, mulai dari biaya prainvestasi, biaya investasi dalam aktiva tetap, hingga modal kerja. Tujuannya adalah untuk menilai apakah investasi ini layak atau tidak untuk dikembangkan. Sehingga diharapkan dari hasil penelitian ini bisa dijadikan bahan pertimbangan dan evaluasi perusahaan.

D. Hipotesis

Menurut PPKI (2000 : 12) “Hipotesis merupakan jawaban sementara terhadap masalah penelitian yang secara teoritis dianggap paling mungkin dan paling tinggi tingkat kebenarannya”. Sehubungan dengan permasalahan penelitian iniyaitu mengenai analisis kelayakan pengembangan usaha usaha jamur tiramdi Desa Ceringin, Kecamatan Way Ratai. Terdapat 4 Aspek yang menjadi bahan penilaian apakah usaha tersebut layak atau tidak untuk dikembangkan:

1. Aspek Pemasaran
2. Aspek Produksi
3. Aspek Manajemen
4. Aspek Keuangan

III. METODE PENELITIAN

A. Jenis dan Metode Penelitian

Jenis data yang dibutuhkan untuk mendukung penelitian ini adalah data kuantitatif dan data kualitatif. Data kuantitatif adalah data yang diukur dengan suatu alat ukur tertentu, yang diperlukan untuk keperluan analisis secara kuantitatif yang berbentuk angka-angka seperti biaya modal usaha dan pendapatan atau keuntungan. Sedangkan data kualitatif adalah jenis data yang tidak berbentuk angka-angka (data yang berbentuk kata, kalimat, skema dan gambar) tetapi berupa penjelasan yang berhubungan dengan objek penelitian. Berdasarkan sumbernya, data yang dikumpulkan dalam penelitian ini adalah data primer dan data sekunder.

- a. Data primer merupakan data yang dikumpulkan langsung dari lapangan melalui metode survei. Data primer diperoleh langsung dari sumber pertama (responden) yang telah ditentukan.
- b. Data sekunder adalah data yang dikumpulkan dari sumber tidak langsung (sumber kedua), umumnya diperoleh melalui badan/dinas/instansi yang bergerak dalam proses pengumpulan data baik instansi pemerintah maupun swasta, misalnya jumlah pengusaha jamur tiram Desa Ceringin, Kecamatan Way Ratai, Pesawaran. Data sekunder dalam penelitian ini bersumber dari Badan Pusat Statistik, dinas terkait.

B. Teknik Pengumpulan Data

Adapun teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

- a. Studi pustaka, yaitu pengumpulan data dengan cara mempelajari literatur-literature, buku-buku, koran, peraturan perundangan dan lain-lain yang menyangkut kajian penelitian.
- b. Studi lapangan, yaitu pengumpulan data dengan menggunakan metode survei, yaitu pengumpulan data melalui pengamatan langsung dan mencatat informasi-informasi dari petani jamur tiram yang menjadi responden penelitian.

C. Teknik Sampling

Tahap I, yaitu penentuan sampel wilayah.

Teknik untuk menentukan desa menggunakan metode *purposive sampling* (sampel dengan pertimbangan). Adapun sebagai syarat pertimbangan dalam menentukan desa sampel adalah sebagai berikut:

- a. Merupakan desa usaha jamur tiram.
- b. Kecamatan tersebut sudah lama menjadi kecamatan definitif

Tahap II, yaitu penentuan desa sampel.

Penentuan besarnya sampel menggunakan metode *purposive sampling* (sample dengan pertimbangan). Metode ini merupakan teknik pengambilan sampel secara sengaja, maksudnya adalah peneliti menentukan sendiri sampel yang diambil karena ada pertimbangan tertentu. Syarat dalam menentukan desa sampel adalah sebagai berikut :

- a. Merupakan desa usaha jamur tiram.
- b. Desa tersebut sudah lama menjadi desa definitif

Tahap III, yaitu menentukan sampel perusahaan.

Penentuan sampel perusahaan dengan menggunakan survei yaitu dengan sengaja menentukan atau memilih usaha tersebut sebagai sampel dalam penelitian. Sampel dalam penelitian ini adalah suatu usaha jamur tiram yang terletak di Desa Ceringin, Kecamatan Way Ratai, Pesawaran. Dalam usaha sampel ini terdapat enam responden yang di jadikan sampel.

D. Analisis Data

Metode kuantitatif yang digunakan dalam riset ini bersifat studi kasus. Tujuan Studi ini adalah untuk memberikan gambaran secara detil tentang sifat-sifat dan karakter yang khas dari suatu kasus, sehingga dapat digunakan sebagai kontrol ilustrasi dalam perumusan masalah, penggunaan statistik dalam menganalisis data serta cara-cara perumusan generalisasi dan kesimpulan (Nasir dalam Rifani, 2015). Selanjutnya untuk menganalisis data penelitian yaitu dengan analisis kelayakan finansial. Analisis yang dilakukan untuk menentukan kelayakan suatu proyek atau usaha. Untuk menentukan kelayakan suatu proyek atau usaha dalam analisis finansial digunakan kriteria atau alat ukur yang disebut dengan kriteria investasi. Untuk menganalisis kelayakan suatu proyek atau usaha dalam analisis finansial yang terlebih dahulu membuat laporan laba rugi baik komparatif maupun perperiode.

Tabel 6. Rancangan Laporan Rugi Laba Usaha Jamur Tiram Per Periode (Per Tiga Bulan Dalam satu tahun) Di Lokasi Penelitian Tahun 2016

I. Penerimaan	
a. Produksi	:Kg
b. Harga	: Rp.....
c. Penerimaan	: Rp.....
II. Biaya	
2.1 Biaya Tetap (Penyusutan)	: Rp.....
2.2 Biaya Variabel (Modal Kerja)	
a. Baglog	: Rp.....
b. Jerami	: Rp.....
c. Kapas	: Rp.....
d. Dedak	: Rp.....
e. Sekam	: Rp.....
f. Kapur	: Rp.....
g. Kayu Bakar	: Rp.....
h. Bibit	: Rp.....
i. Obat-obatan	: Rp.....
j. Biaya Transport	: Rp.....
k. Biaya Lain-lain	: Rp.....
Biaya Total	:(Rp.....)
III. Keuntungan Sebelum Kewajiban	: Rp.....
Biaya Bunga	:(Rp.....)
IV. Keuntungan Setelah Kewajiban	: Rp.....
Pajak	:(Rp.....)
V. Keuntungan Setelah Pajak	: Rp.....

Sumber : Lampiran

Metode - Metode Analisis:

1. Analisis Kelayakan Proyek Tanpa Diskonto

Analisis ini diawali dengan melihat laporan laba/rugi perperiode. Analisis ini terdiri dari tiga jenis perhitungan investasi yaitu :

a. *Benefit Cost Ratio* (B/C Ratio)

Adalah ukuran perbandingan antara pendapatan (*Benefit* =B) dengan total biaya produksi (*Cost* = C). Dalam batasan besaran nilai B/C dapat diketahui apakah suatu usaha menguntungkan atau tidak.

Rumus

$$B/C \text{ ratio} = \frac{PW \text{ Benefit}}{PW \text{ Cost}}$$

Sumber : Gittinger (1986:90)

Keterangan :

PW Benefit = *Present Worth Benefit* (Kemanfaatan yang dinilai dengan harga sekarang/pasar)

PW Cost = *Present Worth Cost* (Biaya yang dinilai dengan harga sekarang)

Jika B/C ratio > 1 , usaha layak dilaksanakan

Jika B/C ratio < 1 , usaha tidak layak atau merugi

b. *Break Even Point*

Adalah suatu analisis untuk menentukan dan mencari jumlah barang atau jasa yang harus dijual kepada konsumen pada harga tertentu untuk menutupi biaya-biaya yang timbul serta mendapatkan keuntungan.

Rumus

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

Sumber : Bambang Riyanto (2011:364)

Keterangan:

Fixed Cost = Biaya tetap yang nilainya cenderung stabil tanpa dipengaruhi unit yang diproduksi

Price (P) = Harga jual per unit

Variabel Cost = Biaya variable yang besar nilainya tergantung pada banyak sedikitnya jumlah barang yang diproduksi.

c. *Return On Investment (ROI)*

Menurut Munawir (1995:89) ROI (*Return On Investment*) adalah salah satu bentuk dari rasio profitabilitas yang dimaksudkan dapat mengukur kemampuan perusahaan dengan keseluruhan dana yang ditanamkan dalam aktiva yang digunakan untuk operasinya perusahaan untuk menghasilkan keuntungan.

Besarnya ROI dipengaruhi oleh dua faktor :

1. Tingkat perputaran aktiva yang digunakan untuk operasi perusahaan.
2. Profit margin, yaitu besarnya keuntungan operasi yang dinyatakan dalam prosentasi dan jumlah penjualan bersih. *Profit margin* ini mengukur tingkat keuntungan yang dapat dicapai oleh perusahaan dihubungkan dengan penjualannya.

Rumus

$$\text{ROI} = \frac{\text{EAT}}{\text{Investasi}} \times 100\%$$

Sumber : Munawir (1995:89)

Keterangan :

EAT = *Earning After Tax* = Pendapatan bersih setelah pajak

Investasi = modal yang di investasikan

2. Analisis Kelayakan Proyek Berdiskonto

Analisis ini didahului dengan laporan rugi/laba komparatif yang di gambarkan dibawah ini.

Tabel 7. Rancangan Laporan Rugi Laba Komparatif Selama Empat Periode (Per Tiga bulan)

No	Uraian	1	2	3	4
I	Penjualan Hasil				
	1. Produksi
	2. Harga Jual
	Penerimaan
II	Biaya Investasi				
	1. Investasi Tetap				
	a. Kumbang
	b. Alat Pressur
	Jumlah Investasi Tetap
	2. Investasi Variabel				
	a. Baglog
	b. Serbuk Kayu
	c. Pemeliharaan
	d. Upah
	e. kapur
	f. Plastik
	g. Cincin Paralon
	h. Bibit Jamur Florida
	i. Obat-obatan kimia
	Total Biaya Investasi

III	Pendapatan sebelum Kewajiban				
	a. Biaya Bunga
IV	Pajak
	Pendapatan setelah				
V.	pajak

a. *Net Present Value* (NPV)

Dengan rumus nya sebagai berikut :

$$NPV = \sum_{I=1}^n \frac{NB}{(1+i)^n}$$

Sumber : Kasmir (2003:157)

Keterangan :

NB = Net Benefit = Benefit - Cost

i = *Discount Factor*

n = Waktu

Keputusan :

Jika NPV > 0 maka usaha layak untuk dilakukan

Jika NPV < 0 maka usaha tidak layak untuk dilakukan

b. *Net Benefit Cost Ratio* (Net B/C)

Dengan rumus sebagai berikut :

$$NET\ B/C = \frac{NPV\ (+)}{NPV\ (-)}$$

Sumber : Ibrahim (2003:152)

Keterangan :

NPV (+) = *Net Benefit* yang telah di *discount* positif(+)

NPV (-) = *Net Benefit* yang telah di *discount* negatif(-)

Keputusan :

Jika $Net\ B/C > 1$ maka usaha layak untuk dilakukan

Jika $Net\ B/C < 1$ maka usaha tidak layak untuk dilakukan.

c. Gross Benefit Cost (Gross B/C)

Gross B/C adalah perbandingan antara benefit kotor yang telah didiskonto dengan cost secara keseluruhan yang telah disikonto.

Rumus

$$Gross\ B/C = \frac{\sum_{t=1}^n B(1+r)^{-t}}{\sum_{t=1}^n C_i(1+r)^{-t}}$$

Sumber : Kasmir (2003:163)

Keterangan :

Jika $Gross\ B/C > 1$ (satu) berarti proyek (usaha) layak dikerjakan

Jika $Gross\ B/C < 1$ (satu) berarti proyek tidak layak dikerjakan

$Gross\ B/C = 1$ (satu) berarti proyek dalam keadaan BEP

d. Internal Rate Of Return (IRR)

Internal Rate Of Return (IRR) adalah metode perhitungan investasi dengan menghitung tingkat bunga yang menyamakan nilai sekarang investasi dengan nilai sekarang dari penerimaan-penerimaan kas bersih dimasa datang.

Dengan rumus sebagai berikut :

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

Sumber : Halim (2003:140)

Keterangan :

i_1 = Tingkat bunga terendah yang memberikan nilai NPV positif

i_2 = Tingkat bunga terendah yang memberikan nilai NPV negatif

NPV_1 = Nilai pada tingkat bunga terendah dengan NPV positif

NPV_2 = Nilai pada tingkat bunga terendah dengan NPV negatif

Keputusan :

Jika $IRR > \text{Tingkat Bunga}$ maka usaha layak untuk dilakukan

Jika $IRR < \text{Tingkat Bunga}$ maka usaha tidak layak untuk dilakukan.

e. Payback Period

Payback Period merupakan jangka waktu/lamanya investasi dari suatu proyek berdasarkan keuntungan yang diperoleh tiap-tiap tahun. *Payback Period* hanya untuk mengetahui jangka waktu kembalinya investasi tanpa memperhatikan besarnya benefit atau keuntungan dari suatu proyek/usaha.

Dengan rumus sebagai berikut :

$$PBP = T_p^{-1} + \frac{\text{Sisa Hutang}}{\text{Net Benefit Setelah Hutang}} \times 12 \text{ Bulan}$$

Sumber : Kasmir dan Jakfar (2003:101)

Keterangan :

$PBP = \textit{Payback Period}$

$T_{p-1} = \textit{Tahun sebelum terdapat PBP}$

Keputusan :

Jika $PBP < \textit{Lama investasi}$ maka usaha layak dilakukan

Jika $PBP > \textit{Lama investasi}$ maka usaha tidak layak dilakukan

V. SIMPULAN DAN SARAN

A. Simpulan

Berdasarkan hasil pembahasan pada bab sebelumnya, maka dapat disimpulkan bahwa usaha tersebut layak dikembangkan karena pertimbangan sebagai berikut :

1. B/C Ratio (*Benefit Cost Ratio*) untuk usaha jamur tiram di Desa Ceringin Kecamatan Way Ratai senilai 1,49 berarti lebih dari 0, sehingga dalam hal ini pendapatan lebih besar daripada biaya dapat juga berarti usaha ini menguntungkan dan layak untuk dikembangkan.
2. BEP (*Break Even Point*) dalam hal ini menunjukkan posisi impas dalam dimana jumlah unit produksi yaitu 7555 unit yang berarti nilai tersebut merupakan jumlah yang harus dicapai untuk menutupi seluruh operasional biaya. Besar kecil nya nilai BEP di pengaruhi oleh kapasitas produksi
3. ROI (*Return On Investment*) adalah bentuk dari ratio profitabilitas yang dimaksudkan untuk mengukur kemampuan perusahaan dengan keseluruhan dana yang ditanamkan dalam ak tiva yang digunakan untuk operasinya perusahaan untuk menghasilkan keuntungan. Nilai Rationya berjumlah 17,13 persen yang menunjukkan berapa persen diperoleh laba bersih bila diukur dari modal pemilik. Dalam hal ini semua usaha menguntungkan karena memiliki nilai persen lebih dari 0 sehingga semua usaha layak untuk dikembangkan.

4. NPV (*Net Present Value*) untuk usaha jamur tiram di Desa Ceringin Kecamatan Way Ratai senilai Rp. 39.155.237, 28 yang memiliki nilai lebih besar dari 0, sehingga usaha jamur tiram ini layak untuk dikembangkan karena menguntungkan.
5. Net B/C (*Net Benefit Cost Ratio*) pada usaha jamur tiram di Desa Ceringin ini berjumlah nilai lebih besar 2,12 yang lebih besar dari 1, hal ini berarti proyek tersebut memang layak untuk dikembangkan.
6. Gross B/C (*Gross Benefit Cost Ratio*) pada usaha ini menunjukkan perbandingan pendapatan kotor dengan biaya secara keseluruhan yang didiskonto. Dalam hal ini usaha jamur tiram di Desa Ceringin memiliki nilai 2,26, Nilai tersebut lebih besar dari 1 sehingga usaha ini menguntungkan dan layak untuk dikembangkan.
7. IRR (*Internal Rate of Return*) pada usaha jamur tiram di Desa Ceringin Kecamatan Way Ratai 41,72 persens. Secara keseluruhan lebih besar bila dibandingkan dengan tingkat suku bunga bank yang berlaku saat penelitian yaitu sebesar 20 persen, maka usaha ini layak untuk dikembangkan karena nilai IRR lebih besar dari tingkat suku bunga yang berlaku.
8. *Payback Periods* pada usaha jamur tiram di Desa Ceringin Kecamatan Way Ratai bernilai 10 masa panen plus 28 hari. Berdasarkan nilai tersebut dapat diartikan bahwa nilai tersebut lebih rendah dari nilai umur usaha yaitu 10 tahun, maka pengembangan usaha ini layak untuk dijalankan.

9. Berdasarkan analisis kelayakan baik secara diskonto maupaun tanpa diskonto didapat nilai yang menjukkan proyek ini layak untuk dikembangkan oleh para pelaku usaha secara finansial. Selain Aspek finansial terdapat juga aspek yang terdiri dari Aspek Pemasaran, Aspek Produksi, dan Aspek Manajemen yang secara keseluruhan layak untuk dikembangkan.

B. Saran

1. Usaha jamur tiram merupakan usaha yang memerlukan keterampilan, disiplin dan mau terus belajar dari kesalahan dalam mengelola jamur agar dapat tumbuh secara optimal, oleh sebab itu perlu lebih belajar lagi dari sesama pengusaha jamur yang telah berhasil bagaimana menghasilkan jamur secara optimal tersebut.
2. Bagi pemerintah setempat untuk lebih memperhatikan ukm mandiri seperti ini, seperti mengadakan pelatihan budidaya jamur dengan baik dan benar serta mendampingi pelaku usaha dalam mempermudah akses baik untuk dapat menjangkau pasar yang lebih luas.

DAFTAR PUSTAKA

- Arikunto, Suharsimi. 2002. *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*. Edisi Revisi V. PT. Rineka Cipta. Jakarta.
- Gunawan, Andri. 2010. *Analisis Terhadap Kelayakan Usaha Budidaya Jamur Tiram*. Bandar Lampung
- Husein. 2005. *Studi Kelayakan Bisnis, Manajemen, Metode dan Kasus*. PT. Gramedia Pustaka Utama. Jakarta
- Husnan, S dan Suwarsono 1994. *Studi Kelayakan Proyek*. Edisi Revisi 1. UPP AMP YKPN. Yogyakarta.
- Ibrahim, Yacob. 2003. *Studi Kelayakan Bisnis*. Edisi Revisi Rineka Cipta. Jakarta.
- Ichsan, Moch, H. Kusnadi dan M. Syaifi. 2003. *Studi Kelayakan Proyek Bisnis*. Universitas Brawijaya. Malang.
- Johan, Suwinto. 2011. *Studi Kelayakan Pengembang Bisnis*. Graha Ilmu Yogyakarta.
- Kasmir dan Jakfar. 2003. *Studi Kelayakan Bisnis*. Kencana. Jakarta
- Komarudin. 1996. *Dasar-dasar Manajemen Investasi*. Rineka. Jakarta
- Martoyo, Susilo. 1996. *Manajemen Sumber Daya Manusi*. Edisi Ketiga. Yogyakarta
- Nitisemito, Alex S. dan M. Umar Burhan. 2009. *Wawasan Studi Kelayakan dan Evaluasi Proyek*. Edisi Revisi. Cetakan Kedua. Bumi Aksara. Jakarta.
- Purnama Sari, Nina. 2008. *Analisis Faktor-faktor yang Mempengaruhi Usahatani Jamur tiram Putih (Studi Kasus Kelompok Tani “Kaliwung Kalimancur” Desa Tugu Utara, Kecamatan Cisarua, Kabupaten Bogor)*. Bogor
- Sholehah, Arifatus. 2015. *Analisis Pemasaran dan Strategi Pengembangan Jamur Tiram (Pleurotus Ostreatus) di Kecamatan Silo Kabupaten Jember*. Jawa Timur

- Sugiyono. 2008. Metode Penelitian Bisnis. Alfabeta. Bandung.
- Suratman. 2001. Studi Kelayakan Proyek. J&J Learning. Yogyakarta.
- Suratman, Ken. 2008. Ilmu Usaha Tani. Penebar Swadaya. Jakarta.
- Sutojo, Siswanto. 2002. Studi Kelayakan Proyek Teori dan Praktek. PT. Pustaka Binaman Pressindo. Jakarta.
- Warsono. 2002. Manajemen Keuangan Perusahaan. Jilid Satu, Edisi Ketiga. Bayu Media. Jakarta