

**STUDI KELAYAKAN USAHA LAPAK BESI TUA  
DI KECAMATAN WAY SEPUTIH**

**(Skripsi)**

**Oleh:**

**M. SAIDINA AMIN**

**1416051063**



**FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK  
UNIVERSITAS LAMPUNG  
BANDAR LAMPUNG  
2021**

## **ABSTRAK**

### **STUDI KELAYAKAN USAHA LAPAK BESI TUA DI KECAMATAN WAY SEPUTIH**

**Oleh**

**M. SAIDINA AMIN**

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui kelayakan usaha lapak besi tua di kecamatan way seputih kabupaten lampung tengah ditinjau dari aspek hukum, aspek pasar, aspek pemasaran, aspek teknik, aspek teknologi, aspek lingkungan dan aspek finansial. Jenis penelitian yaitu penelitian studi kasus dengan pendekatan deskriptif. Hasil penelitian menunjukkan bahwa ditinjau dari aspek hukum usaha lapak besi tua tidak layak di jalankan karena belum memiliki syarat perizinan. Ditinjau dari aspek pasar dan pemasaran, usaha lapak besi tua di kecamatan besi tua dinyatakan sangat layak untuk dijalankan karena semua aspek pasar dan pemasaran dapat di penuhi dan sesuai kriteria. Ditinjau dari aspek teknis dan teknologi, usaha lapak besi tua di kecamatan way seputih dinyatakan layak untuk dijalankan. Ditinjau dari aspek lingkungan hidup, usaha lapak besi tua di way seputih dinyatakan sangat layak untuk dijalankan, hal ini dikarenakan usaha lapak besi tidak menimbulkan dampak kerusakan lingkungan.

**Kata Kunci : Kelayakan Usaha, Besi Tua, Peluang Bisnis**

**ABSTRACT****FEASIBILITY STUDY OF OLD IRON FOOD BUSINESS  
IN WAY SEPUTIH DISTRICT**

**By  
M. SAIDINA AMIN**

This study aims to determine the feasibility of scrap metal lapak business in Way Seputih sub-district, Lampung district, in terms of legal aspects, market aspects, marketing aspects, technical aspects, technological aspects, environmental aspects and financial aspects. The type of research is case study research with a descriptive approach. The results showed that from a legal aspect the scrap metal stall business was not feasible to run because it did not have licensing requirements. Judging from the market and marketing aspects, the scrap metal shop business in the scrap metal sub-district is declared very feasible to run because all market and marketing aspects can be fulfilled and according to the criteria. Judging from the technical and technological aspects, the scrap metal shop business in the Way Seputih sub-district was declared feasible to run. Judging from the environmental aspect, the scrap metal shop business in Way Seputih is declared very feasible to run, this is because the iron stall business does not cause environmental damage.

**Key words: Feasibility, Scrap Iron, Business Opportunities.**

**STUDI KELAYAKAN USAHA LAPAK BESI TUA  
DI KECAMATAN WAY SEPUTIH**

**Oleh**

**M. SAIDINA AMIN**

**Skripsi**

**Sebagai Salah Satu Syarat untuk Mencapai Gelar  
SARJANA Administrasi Bisnis**

**Pada**

**Jurusan Administrasi Bisnis  
Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Lampung**



**FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK  
UNIVERSITAS LAMPUNG  
BANDAR LAMPUNG  
2021**

Judul Skripsi : **STUDI KELAYAKAN USAHA LAPAK BESI TUA  
DI KECAMATAN WAY SEPUTIH**

Nama Mahasiswa : **M. Saidina Amin**

No. Pokok Mahasiswa : 1416051063

Jurusan : Ilmu Administrasi Bisnis

Fakultas : Ilmu Sosial dan Ilmu Politik



**Suprihatin Ali, S.Sos., M.Sc.**  
NIP 19740918 200112 1 001

**Prasetya Nugeraha, S.A.B., M.Si.**  
NIP 19890718 201912 1 001

2. Ketua Jurusan Ilmu Administrasi Bisnis

**Suprihatin Ali, S.Sos., M.Sc.**  
NIP 19740918 200112 1 001

**MENGESAHKAN**

**1. Tim Pengujian**

**Ketua : Suprihatin Ali, S.Sos., M.Sc.**

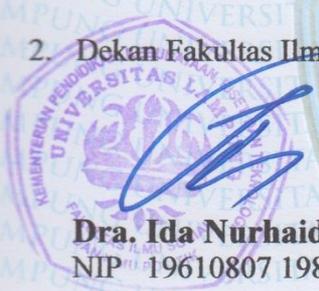
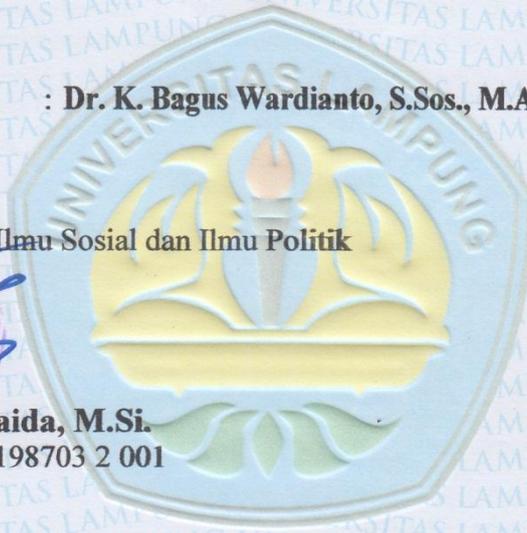
**Sekretaris : Prasetya Nugeraha, S.A.B., M.Si.**

**Penguji Utama : Dr. K. Bagus Wardianto, S.Sos., M.A.B.**

**2. Dekan Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik**

**Dra. Ida Nurhaida, M.Si.**  
**NIP 19610807 198703 2 001**

**Tanggal Lulus Ujian Skripsi : 05 Oktober 2021**



*Suprihatin Ali*  
.....  
*Prasetya Nugeraha*  
.....  
*Dr. K. Bagus Wardianto*  
.....

## PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Dengan ini saya menyatakan bahwa:

1. Karya tulis saya, Skripsi ini, adalah asli dan belum pernah diajukan untuk mendapatkan gelar akademik (Sarjana), baik di Universitas Lampung maupun perguruan tinggi lainnya.
2. Karya tulis ini murni gagasan, rumusan, dan penelitian saya sendiri tanpa bantuan pihak lain, kecuali arahan dari Komisi Pembimbing.
3. Dalam karya tulis ini tidak terdapat karya atau pendapat yang telah di tulis atau dipublikasikan orang lain, kecuali secara tertulis dengan jelas dicantumkan sebagai acuan dalam naskah dengan disebutkan nama pengarang dan dicantumkan dalam daftar pustaka.
4. Pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya dan apabila di kemudian hari terdapat penyimpangan dan ketidakbenaran dalam pernyataan ini, maka saya bersedia menerima sanksi akademik berupa pencabutan gelar yang telah diperoleh karena karya tulis ini, serta sanksi lainnya sesuai dengan norma yang berlaku di perguruan tinggi.

Bandar Lampung, 07 Desember 2021  
Yang membuat pernyataan,



M.Saidina Amin  
NPM 1416051063

## **RIWAYAT HIDUP**



Penulis dilahirkan di Suko Binangun pada tanggal 26 September 1995, penulis merupakan anak kedua dari tiga bersaudara dari pasangan Bapak Ahmad Wahyudi dan Ibu Lilik Tiana.

Penulis menyelesaikan pendidikan dirmal di SDN 1 Suko Binangun yang diselesaikan pada tahun 2007. Pada tahun 2007 penulis melanjutkan pendidikan di SMP Negeri 1 Way Seputih yang diselesaikan pada tahun 2010. Pada tahun 2010 penulis melanjutkan pendidikan di MA Darussalam Kecamatan Seputih Banyak yang diselesaikan pada tahun 2013. Pada tahun 2013 penulis terdaftar sebagai mahasiswa Jurusan Ilmu Administrasi Bisnis FISIP Universitas Lampung melalui jalur SBMPTN.

Pada bulan Januari 2017, penulis melaksanakan Kuliah Kerja Nyata (KKN) di Desa Rajawali Kecamatan Bandar Surabaya Kabupaten Lampung Tengah.

## **PERSEMBAHAN**

Bismillahirrohmanirrohim

Segala puji bagi Allah SWT, Tuhan yang telah memberikan kesempatan sehingga dapat kuselesaikan sebuah karya ilmiah ini dan kepada junjungan kita Nabi Muhammad SAW yang selalu kita harapkan syafaatnya di hari akhir kelak.

Skripsi ini saya persembahkan untuk:

Bapak dan Ibuku Tercinta

Dan Keluargaku

Terimakasih untuk semua dukungan baik moril maupun materil, kasih sayang dan segala doa untukku.

Untuk keluarga besarku, sahabat-sahabat dan juga teman-teman seperjuangan yang selalu memberikan dukungan dan motivasi serta menemaniku dalam suka maupunduka dalam mencapai keberhasilanku.

Para pendidik dan almamater tercinta...

## **MOTTO**

**Sepi Ing Pamrih, Rame Ing Gawe**

***Artinya : Tidak Mengharapkan Pujian, Namun Tetap Sungguh-Sungguh  
dalam Bekerja***

**Banter Tanpo Mblancang, Duwur Tanpo Ngungkuli**

***Artinya : Cepat Tanpa Mendahului, Tinggi Tanpa Melebihi***

## DAFTAR ISI

### I. PENDAHULUAN

1.1	Latar Belakang Masalah .....	1
1.2	Rumusan Masalah .....	6
1.3	Tujuan Penelitian .....	6
1.4	Manfaat Penelitian .....	6

### II. TINJAUAN PUSTAKA

2.1	Studi Kelayakan Usaha.....	8
2.2	Tujuan Studi Kelayakan .....	10
2.3	Tahapan Studi Kelayakan Bisnis .....	12
2.4	Aspek-Aspek Studi Kelayakan Usaha .....	13
2.5	Penelitian yang Relevan .....	27
2.6	Kerangka Berfikir .....	29

### III. METODE PENELITIAN

3.1	Jenis Penelitian .....	31
3.2	Tempat dan Waktu Penelitian .....	31
3.3	Subjek dan Objek Penelitian.....	31
3.4	Teknik dan Instrumen Pengumpulan Data .....	31
3.5	Definisi Oprasional Dan Instrument Penelitian.....	32

### IV. HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1	Gambaran Umum Objek Penelitian.....	38
4.1.1	Gambaran umum lapak besi tua di kecamatan way seputih.....	38
4.1.2	Lokasi Lapak Besi Tua .....	39
4.2	Proses Oprasional Lapak Besi .....	40

4.2.1 Proses pengumpulan bahan baku.....	40
4.2.2 Sumber Bahan Baku Besi Tua .....	40
4.2.3 Aliran Distribusi .....	40
4.2.4 Produk Yang Di Hasilkan .....	41
4.3. Analisis Data .....	41
4.4. Pembahasan Hasil Penelitian .....	49
4.5. Keterbatasan Penelitian .....	56

## **V. KESIMPULAN DAN SARAN**

5.1. Kesimpulan .....	57
5.2. Saran .....	57

## **DAFTAR PUSTAKA**

## DAFTAR TABEL

<b>Tabel</b>	<b>Halaman</b>
1. Skor Kelayakan Aspek hukum.....	33
2. Skor Kelayakan Aspek Pasar dan Pemasaran .....	34
3. Skor Kelayakan Aspek Teknis dan Teknologi.....	35
4. Skor Kelayakan Lingkungan Hidup.....	36
5. Skor Kelayakan Aspek Finansial .....	36
6. Aspek Hukum dilihat dari sisi usaha lapak besi tua sebagai perusahaan perorangan.....	42
7. Aspek Pasar dan Pemasaran Lapak Besi Tua .....	43
8. Aspek Teknis dan Teknologi Usaha Lapak Besi Tua .....	44
9. Aspek Lingkungan Hidup .....	45
10. Modal Investasi Awal Lapak Besi Tua .....	47
11. Penyusutan Aset Lapak Besi Tua.....	47
12. Biaya Operasional Lapak Besi Tua selama 1 periode pengiriman .....	47
13. Perhitungan npv,irr,nimr .....	48

## DAFTAR LAMPIRAN

<b>Lampiran</b>	<b>Halaman</b>
14. Instrumen pengumpulan data .....	61
1) Identitas Pemilik .....	61
2) Pendirian Usaha .....	61
3) Penilaian Kelayakan Usaha .....	61
15. Hasil Wawancara .....	64
1) Identitas Pemilik .....	64
2) Pendirian Usaha .....	64
3) Penilaian Kelayakan Usaha .....	65
16. Gambar Peralatan .....	69
1) Gambar 1 Kendaraan .....	69
2) Gambar 2 timbangan .....	70
3) Gambar 3 Besi Tua .....	71
4) Gambar 5 Nota Bukti Penerimaan Bahan Baku .....	72
5) Gambar 6 Jenis Besi Tua Cor .....	72
6) Gambar 7 Bongkar Muat Besi Tua .....	73
7) Gambar 8 Jenis Besi Tua Kabin .....	74
8) Gambar 9 Proses Pemotongan Besi Tua .....	74
9) Gambar 10 PT San Xiong Steel Indonesia .....	75
10) Gambar 11 Tempat Penampungan Besi Tua .....	76
11) Gambar 12 Tungku Peleburan Besi PT San Xiong Steel .....	77
12) Gambar 13 Besi Tua Jenis Premi 1 .....	78
13) Gambar 14 Besi Tua Jenis Premi 2 .....	78
14) Gambar 15 Lapak Besi Tua .....	79
15) Gambar 16 Peneliti dan Narasumber .....	80

## **I. PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang Masalah**

Seiring perkembangan zaman semakin banyak kebutuhan yang diperlukan manusia untuk bisa terus eksis, kehidupan manusia yang terus berkembang akan selalu diikuti dengan pemenuhan segala kebutuhannya. Mulai dari tempat tinggal (rumah), sandang (pakaian), dan pangan (makanan). Ketiga kebutuhan pokok tersebut akan selalu dipenuhi manusia dalam rangka agar terus bisa beraktifitas selain ketiga kebutuhan pokok yang harus dipenuhi tersebut, manusia juga mempunyai kebutuhan sekunder yang dapat terpenuhi jika kebutuhan primer telah terpenuhi. Kebutuhan sekunder tersebut sebenarnya tidak harus dipenuhi, tetapi manusia selalu berusaha untuk dapat memenuhi kebutuhan sekunder tersebut dengan segala cara. Manusia selalu merasa perlu untuk memenuhi segala kebutuhan sekunder tersebut. Bila sudah punya rumah, selanjutnya pasti merasa perlu interior beserta perabotannya. Jika semuanya telah terpenuhi, maka manusia berkeinginan untuk menambah perabotan yang lebih bagus lagi dan seterusnya.

Semakin majunya teknologi tentu saja hal itu diikuti dengan semakin banyaknya kebutuhan yang diperlukan manusia untuk menjalankan aktifitas sehari-harinya. Sudah tentu manusia akan membeli barang-barang (peralatan) yang diperlukan untuk kehidupan sehari-harinya seperti, peralatan memasak, membeli koran, pakainnya, dan material logam yang digunakan untuk jaga-jaga. Dan tentu itu semuanya akan menjadi sebuah barang itu akan menjadi sebuah

barang bekas bila tak terpakai lagi. Melihat fenomena yang ada, para perilaku wirausaha mencoba untuk membuat peluang usaha yang dikembangkan. Seperti contoh “Pelapak Besi Tua yang ada di Kecamatan Way Seputih”.

Way seputih merupakan salah satu kecamatan yang berada di kabupaten lampung tengah, kecamatan Way Seputih merupakan hasil pemekaran dari kecamatan seputih banyak pada tahun 2001. Nama Way Seputih berasal dari salah satu nama sungai yang berada di Provinsi Lampung, di Kecamatan Way Seputih sebagian besar masyarakat bermata pencaharian sebagai petani dan komoditas terbesarnya adalah tanaman singkong, padi, karet, dengan begitu banyak berdiri pabrik pengolahan komoditas tersebut tersebut seperti pabrik pengolahan singkong menjadi tepung.

Namun seiring perkembangan zaman muncul fenomena penjual besi tua, dimana bisnis besi tua yang merupakan turunan dari industri seperti perusahaan peleburan besi yang mengolah besi tua menjadi besi bangunan dll. Besi tua merupakan komoditas yang memiliki pasar tersendiri, permintaan rutin akan komoditi ini membuat banyak orang tergiur untuk menekuninya. Menurut data Kementerian Perindustrian, tahun 2015 produksi baja nasional 7 juta ton. Jika bahan baku dua kali lipat dari produksi, maka diprediksi kebutuhan bahan baku besi tua mencapai 14 juta ton. Sedangkan Berdasarkan data organisasi untuk pembangunan dan ekonomi (OECD) pada 2013, total kebutuhan baja di Indonesia mencapai 12,69 juta ton. Sedangkan 8,19 juta ton di antaranya berasal dari impor dengan nilai 14,9 miliar dolar AS. Saat ini, 70% dari kebutuhan itu masih dipenuhi dengan impor. Artinya, 30% kebutuhan besi tua dipenuhi dari dalam negeri atau angkanya 4 juta ton per tahun. Merujuk harga Steel Indonesia.com dimana besi tua Grade A sampai Grade C rata-rata Rp 4.500 per kg, maka estimasi kapitalisasi bisnis besi tua nasional mencapai Rp 18 triliun setahun atau sekitar Rp 1,5 triliun per bulan atau Rp 50 miliar per hari.

Bisnis besi tua merupakan bisnis menarik dan menguntungkan,

sekali transaksinya bisa mencapai puluhan juta bahkan ratusan juta untuk skala kecil, jika skala besar bisa mencapai milyaran rupiah. Awalnya narasumber hanya sekedar coba-coba menjual besi karena di PT seperti SGC (Sugar Group Companies) banyak sekali limbah besi seperti bekas spare part mobil dan besi-besi bekas pabrik namun ternyata bisa menjadi penghubung (makelar) atau langsung sebagai penyuplai. Namun setelah mengetahui seluk beluk bisnis besi tua ini dan memiliki banyak jaringan pertemanan, barulah narasumber ini bersemangat untuk serius membangun bisnisnya.

Dan kita tahu bahwa Kecamatan way seputih juga berada tidak jauh dengan beberapa perusahaan besar seperti GMP Gunung Madu Platations, GGP Great Giant Penapple. Semua perusahaan itu menghasilkan limbah bukan hanya limbah hasil produksi tetapi juga menghasilkan limbah berupa logam bekas mesin, peralatan pabrik dan kendaraan oprasional pabrik. Dan kecamatan way seputih juga banyak masyarakat yang memiliki kendaraan niaga sebagai kendaraan pengangkut singkong dan tebu dan semua kendaraan itu pasti juga menghasilkan limbah logam atau besi tua dari sperpart yang di ganti. Di Kecamatan Way Seputih dan sekitar juga banyak pengepul kecil barang bekas dan mereka menjual kembali barang bekasnya seperti besi tua ini ke lapak lain yang lebih besar contohnya ke pelapak bapak Ahmad Wahyudi (narasumber). Ada pelapak besar selain yang ada di Kecamatan Way Seputih yaitu dari kabupaten Lampung Timur.

Secara garis besar persaingan yang ada di Kecamatan Way Seputih itu sendiri dapat dikatakan belum banyak pesaingnya (rendah persaingan), adapun pesaing yang berbisnis tentang besi tua yang paling terdekat berada di Kecamatan Seputih Banyak namun peapak ini tidak terfokus pada bisnis Besi Tua. Jadi dapat dikatakan bisnis yang dibangun narasumber untuk saat ini baik untuk dijalankan.

Keberhasilan suatu pengembangan usaha bisnis akan berpengaruh pada besarnya laba yang didapat. Aspek finansial merupakan salah satu faktor penting dalam suatu proyek bisnis.

Perkiraan aliran kas yang tepat akan memperlancar usaha bisnis yang dijalankan agar mampu bersaing atau bahkan berkembang. Penganalisaan aspek finansial yang tepat akan menghasilkan manfaat bagi pihak manajemen perusahaan dalam upayanya menjalankan usaha bisnis perusahaan, atau sebaliknya dapat melihat bahwa investasi yang ditanamkan dapat memberikan keuntungan. Setiap perusahaan dalam menjalankan usaha bisnisnya, tidak akan lepas dari berbagai kendala, baik itu dari dalam pembelanjaan produksi, pemasaran maupun personalia.

Dalam menghadapi persaingan ini narasumber biasanya dapat mengambil kebijaksanaan yang tepat serta mampu memanfaatkan peluang-peluang secara jeli guna mempertahankan usaha bisnisnya.

Secara garis besar keberhasilan suatu proyek bisnis akan dipengaruhi oleh ketajaman analisis aspek finansial studi kelayakan. Perkiraan aliran kas yang terlalu tinggi akan berpengaruh terhadap dana yang diinvestasikan berlebihan sehingga bisnis yang bersangkutan kurang efisien, sebaliknya perkiraan aliran kas yang terlalu kecil juga akan mengganggu operasional sehingga bisnis yang bersangkutan akan berdaya tahan lemah dalam bersaing.

Dalam analisa aspek finansial akan diperoleh manfaat tentang penilaian kelayakan investasi suatu proyek bisnis. Sedangkan investasi dalam didefinisikan sebagai pengikat sumber-sumber dalam jangka panjang untuk menghasilkan laba, di masa datang (Mulyadi, 1994). Sebelum menjalankan suatu usaha bisnis perlu diadakan suatu studi yang bertujuan untuk meminimkan resiko yang akan didapat dalam menjalankan usaha bisnisnya. Studi kelayakan bisnis yaitu suatu pengkajian secara menyeluruh dan teliti terhadap rencana penanaman modal dan menilai apakah rencana investasi tersebut memenuhi syarat untuk dilaksanakan atau tidak, atas pertimbangan kelayakan finansial. Hasil suatu penilaian investasi akan dijadikan tolak ukur apakah investasi yang telah ditanamkan selama ini layak atau tidak layak untuk dijalankan. Apabila dari hasil

perhitungan diketahui bahwa investasi sudah tidak layak untuk dijalankan maka diperlukan suatu jalan keluar agar usaha penanaman investasi ini tetap layak untuk dijalankan dari segi finansial. Tetapi apabila dari hasil penelitian kriteria investasi diketahui bahwa investasi yang telah ditanamkan layak untuk tetap dijalankan maka dibutuhkan saran-saran untuk mempertahankan usaha bisnis yang dijalankan. Keberadaan kriteria penilaian investasi ini dapat dijadikan sebagai alat analisa bagi perusahaan dalam menentukan langkah-langkah apa yang diperlukan dan penting bagi perusahaan.

Pada kesempatan ini, penulis mencoba meneliti pada bidang bisnis jual besi tua. Banyak orang beranggapan bahwa bisnis ini merupakan bisnis yang tidak layak untuk dijalankan, akan tetapi apakah dari segi finansial bisnis ini tidak layak untuk dijalankan? Sedangkan penulis melihat banyak usaha bisnis jual beli besi tua berkembang cukup pesat. Sekarang hampir di setiap daerah berdiri usaha tersebut. Untuk membuktikan layak tidaknya bisnis jual beli besi tua dilihat dari segi finansial, penulis melakukan studi kelayakan bisnis terhadap Unit Dagang Maharani di Sragen.

Di Provinsi Lampung juga terdapat perusahaan daur ulang besi yaitu PT. San Xiong Steel Indonesia dengan permintaan bahan baku besi tua yang sangat besar setiap harinya dan satu satunya yang berada di pulau sumatera sebagai perusahaan peleburan besi sampai saat ini. Dengan besarnya permintaan besi tua dan cukup melimpahnya pasokan besi tua di kecamatan way seputih dan sekitarnya. penulis mengambil judul **“Studi Kelayakan Usaha Lapak Besi Tua di Kecamatan Way Seputih”**.

## **1.2. Rumusan Masalah**

Berdasarkan dari latar belakang masalah yang di uraikan diatas, maka dapat dirumuskan masalah sebagai berikut :

Bagaimana kelayakan usaha lapak besi tua di kecamatan way seputih ditinjau dari aspek hokum, aspek pasar dan pemasaran, aspek teknik dan teknologi, aspek lingkungan dan aspek finansial?

## **1.3. Tujuan Penelitian**

Berdasarkan rumusan masalah, maka tujuan dari penelitian inisebagai berikut:

“Untuk mengetahui kelayakan usaha lapak besi tua di kecamatan way seputih ditinjau dari aspek hukum, aspek pasar dan pemasaran, aspek teknik dan teknologi, aspek lingkungan dan aspek finansia”l.

## **1.4. Manfaat Penelitian**

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat sebagai berikut:

### **1. Manfaat Teoritis**

Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat menambah pemahaman tentang arti dan pentingnya studi kelayakan bisnis serta menjadi referensi untuk penelitian selanjutnya.

### **2. Manfaat Praktis**

#### **a. Bagi Pengusaha Lapak Besi Tua**

Hasil penelitian ini diharapkan dapat digunakan sebagai bahan pertimbangan atau masukan terkait dengan usaha lapak besi tua dan menambah keyakinan untuk melanjutkan, melakukan perbaikan, atau menghentikan usaha.

b. Bagi Peneliti

Hasil penelitian ini dapat menjadi sarana penerapan teori studi kelayakan bisnis yang diperoleh selama kuliah, mengetahui tentang kondisi nyata perusahaan dan pentingnya melakukan analisis kelayakan bisnis.

## **II. TINJAUAN PUSTAKA**

### **2.1. Studi Kelayakan Usaha**

Ada beberapa definisi dari pengertian Studi Kelayakan Bisnis menurut beberapa ahli. berikut ini definisi dari pengertian studi kelayakan bisnis, yaitu kegiatan untuk menilai sejauh mana manfaat yang dapat diperoleh dalam melaksanakan suatu kegiatan usaha atau proyek. Maksud dari sejauh mana manfaat yang dapat diperoleh disini adalah pada akhir-akhir ini telah banyak dikenal oleh masyarakat, terutama masyarakat yang bergerak dalam bidang dunia usaha. Berbagai macam peluang dan kesempatan yang ada dalam kegiatan dunia usaha, telah menuntut perlu adanya penilaian sejauh mana kegiatan atau kesempatan tersebut dapat memberikan manfaat bila diusahakan. Dengan demikian studi kelayakan yang juga sering disebut dengan feasibility study merupakan bahan pertimbangan dalam mengambil suatu keputusan, apakah menerima atau menolak dari suatu gagasan usaha atau proyek yang direncanakan. Pengertian layak dalam penilaian ini adalah kemungkinan dari gagasan usaha atau proyek yang akan dilaksanakan memberikan manfaat, baik dalam arti manfaat finansial maupun dalam arti manfaat sosial. Layaknya suatu gagasan usaha atau proyek dalam arti manfaat sosial tidak selalu menggambarkan layak dalam arti manfaat finansial, hal ini tergantung dari segi penilaian yang dilakukan (Ibrahim, 2003).

Menurut Khasmir dan Jakfar (2012:7),” Studi kelayakan usaha atau bisnis adalah suatu aktivitas yang mendalami tentang sebuah usaha atau

bisnis yang akan dijalankan, dalam rangka memutuskan layak atau tidak usaha tersebut diaplikasikan.

Menurut Umar H (2007:5), “Studi kelayakan bisnis merupakan penelitian suatu rencana bisnis yang tidak hanya menganalisis layak atau tidaknya sebuah bisnis yang akan dijalankan, namun juga mengatur aktivitas operasional secara berkesinambungan dalam rangka pencapaian tujuan serta keuntungan yang maksimal.

Menurut Rangkuti (2012), studi kelayakan bisnis dan investasi adalah analisis kelayakan tentang dapat tidaknya suatu proyek dilaksanakan. Dimana proyek yang dianalisis berupa proyek bisnis atau proyek investasi dengan tujuan separuh bisnis dan separuh sosial, seperti proyek investasi pembangunan jalan tol, kawasan industri, terminal, serta berbagai proyek investasi lainnya.

Menurut Ibrahim (2003), studi kelayakan bisnis adalah kegiatan untuk menilai sejauh mana manfaat yang dapat diperoleh dalam melaksanakan suatu kegiatan usaha atau proyek. Studi kelayakan bisnis adalah penelitian tentang dapat tidaknya suatu bisnis. Keberhasilan ditafsirkan sebagai manfaat ekonomis.

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

Menurut Jumingan (2011), Studi kelayakan bisnis adalah penelitian tentang dapat tidaknya suatu proyek dilaksanakan berhasil. Istilahnya proyek mempunyai arti suatu pendirian usaha baru atau pengenalan suatu

(barang atau jasa) yang baru ke dalam suatu produk mix yang sudah ada selama ini.

Menurut Sunyoto (2014), studi kelayakan bisnis merupakan penelitian terhadap rencana bisnis yang tidak hanya menganalisis layak atau tidaknya bisnis dibangun, tetapi juga saat dioperasionalkan secara rutin dalam rangka pencapaian keuntungan yang maksimal untuk waktu yang tidak ditentukan.

Berdasarkan pengertian dari para ahli diatas, dapat disimpulkan bahwa Studi kelayakan usaha atau bisnis merupakan sebuah pertimbangan awal yang harus dilakukan sebelum menjalankan usaha atau bisnis dan mengetahui *positioning* dalam bisnis tersebut, dan untuk mengontrol aktivitas operasional agar mendapatkan profit yang maksimal.

## **2.2. Tujuan Studi Kelayakan Bisnis**

Menurut Kasmir dan Jakfar (2012: 12), studi kelayakan bisnis dilakukan agar proyek yang dijalankan tidak sia-sia. Dengan kata lain, proyek yang dijalankan tidak membuang waktu, tenaga, dan pikiran secara percuma serta menimbulkan masalah di masa yang akan datang. Terdapat lima tujuan penyusunan studi kelayakan bisnis suatu proyek sebelum dijalankan (Kasmir dan Jakfar, 2012: 13), yaitu:

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

5. Memudahkan pengendalian sehingga jika terjadi penyimpangan akan mudah terdeteksi dan segera dilakukan perbaikan.

Jumingan (2009: 7) menyatakan tujuan studi kelayakan bisnis berdasarkan pihak-pihak yang berkepentingan dengan studi kelayakan bisnis, yaitu:

#### **1). pihak investor**

Studi kelayakan bisnis bertujuan menyediakan informasi bagi investor yang meliputi aspek-aspek yang dinilai secara komprehensif dan detail sehingga dapat dijadikan dasar untuk membuat keputusan investasi yang lebih objektif.

#### **2). Analisis studi kelayakan**

Studi kelayakan terdiri dari langkah-langkah sistematis yang berguna bagi analisis kelayakan bisnis untuk menunjang tugas-tugasnya dalam melakukan penilaian suatu usaha baru, pengembangan usaha atau menilai kembali usaha yang sudah ada.

#### **3). Masyarakat**

Hasil studi kelayakan bisnis merupakan peluang untuk meningkatkan kesejahteraan dan perekonomian rakyat, baik yang terlibat langsung maupun yang muncul karena adanya nilai tambah dari adanya usaha atau proyek tersebut.

#### **4) Pemerintah**

Dari sudut pandang mikro, hasil studi kelayakan dapat memberikan informasi mengenai penyerapan tenaga kerja dan adanya pajak yang akan diterima baik pajak pertambahan nilai, pajak penghasilan, maupun retribusi. Dari sudut pandang makro, pemerintah berharap keberhasilan studi kelayakan dapat mempercepat pertumbuhan ekonomi daerah maupun nasional sehingga tercapai pertumbuhan pendapatan perkapita.

### **2.3. Tahapan Studi Kelayakan Bisnis**

Tahapan dalam melakukan studi kelayakan bisnis perlu dilakukan dengan benar agar tujuan yang ditetapkan tercapai. Tahapan dalam studi kelayakan bisnis dilakukan untuk mempermudah pelaksanaan studi kelayakan dan keakuratan penilaian. Menurut Suliyanto (2010: 7-8), secara umum studi kelayakan bisnis meliputi langkah-langkah sebagai berikut:

#### **1) Penemuan ide bisnis**

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

#### **2) Melakukan studi pendahuluan**

Studi pendahuluan dilakukan untuk memperoleh gambaran umum peluang bisnis dari ide bisnis yang akan dijalankan, termasuk prospek dan kendala yang dapat muncul. Peluang usaha lapak besi tua di kecamatan way seputih cukup besar ditandai dengan besarnya permintaan besi tua sedangkan kendala yang dihadapi adalah kurangnya modal untuk mengembangkan usaha.

#### **3) Membuat desain studi kelayakan**

Desain studi kelayakan meliputi penentuan aspek-aspek yang diteliti, responden, teknik pengumpulan data, penyusunan kuesioner, alat analisis data sampai dengan penentuan desain laporan akhir. Aspek-aspek yang dianalisis dalam penelitian ini adalah aspek finansial, aspek hukum, aspek pasar dan pemasaran, aspek teknik dan teknologi, serta aspek lingkungan hidup. Responden dalam penelitian ini adalah pemilik dan pekerja lapak besi tua di kecamatan way seputih dilakukan dengan teknik wawancara dan teknik dokumentasi.

#### **4) Pengumpulan data**

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

#### **5) Analisis dan interpretasi data**

Analisis data dilakukan dalam rangka menentukan kriteria kelayakan dari suatu aspek. Kelayakan bisnis ditentukan dengan kriteria yang telah ada (Kasmir dan Jakfar, 2012: 19).

#### **6) Menarik kesimpulan dan rekomendasi**

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

#### **7) Penyusunan laporan studi kelayakan bisnis**

Format maupun desain laporan akhir harus disesuaikan dengan pihak-pihak yang akan menggunakan studi kelayakan bisnis. Dalam penelitian ini, analisis kelayakan usaha lapak besi tua hanya dilakukan sampai pada tahap menarik kesimpulan dan rekomendasi yang didasarkan pada hasil analisis sampel penelitian.

### **2.4. Aspek-Aspek Studi Kelayakan Bisnis**

Menurut Suliyanto (2010: 9), untuk memperoleh kesimpulan yang kuat mengenai dijalankan atau tidaknya sebuah ide bisnis, aspek-aspek yang perlu dilakukan studi kelayakan meliputi aspek hukum, aspek lingkungan, aspek pasar dan pemasaran, aspek teknis dan teknologi, aspek manajemen dan sumber daya manusia, dan aspek finansial. Kasmir dan Jakfar (2012) menambahkan aspek ekonomi dan sosial dalam penilaian kelayakan bisnis. Aspek-aspek penilaian bisnis tersebut dijelaskan sebagai berikut:

### 1) Aspek Hukum

Aspek hukum berkaitan dengan legalitas perusahaan yang mencakup bentuk badan usaha dan perizinan yang harus dipenuhi oleh perusahaan. Analisis aspek hukum dilakukan untuk mengetahui kemampuan pelaku bisnis dalam memenuhi ketentuan hukum dan perizinan yang diperlukan dalam menjalankan bisnis di wilayah tertentu (Suliyanto, 2010: 9). Ketentuan hukum untuk setiap jenis usaha berbeda-beda, tergantung pada kompleksitas bisnis tersebut. Kelengkapan keabsahan dokumen sangat penting sebagai dasar hukum apabila terjadi masalah di kemudian hari (Kasmir dan Jakfar, 2012: 16).

Izin yang perlu dianalisis adalah izin pendirian usaha, pengurusan izin usaha, dan izin lokasi. Untuk izin pendirian usaha harus ditentukan bentuk badan usahanya agar diketahui peraturan yang harus dipenuhi untuk pendirian bentuk usaha tersebut. Izin usaha dan lokasi usaha sebagai berikut (Suliyanto, 2010):

- a) Pengurusan Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP) NPWP merupakan nomor yang diberikan kepada wajib pajak sebagai sarana dalam administrasi perpajakan. Bagi wajib pajak orang pribadi, dokumen yang diperlukan untuk pengurusan NPWP hanya fotokopi KTP yang berlaku atau Kartu Keluarga. Sedangkan untuk wajib pajak badan hukum, dokumen yang diperlukan antara lain: (1) fotokopi akta pendirian perusahaan, (2) fotokopi KTP pengurus, (3) surat keterangan kegiatan usaha dari lurah, dan (4) surat Tanda Daftar Perusahaan (TDP).
- b) Pengurusan izin prinsip  
Izin prinsip adalah izin yang harus dimiliki oleh seseorang atau badan hukum untuk dapat menjalankan usaha tertentu. Dokumen yang diperlukan yaitu: (1) surat permohonan ditujukan kepada bupati, (2) proposal perencanaan penanaman modal, (3) fotokopi akta pendirian perusahaan, (4) fotokopi

NPWP, (5) fotokopi KTP, (6) gambar lokasi, dan surat kuasa dari perusahaan jika yang mengajukan bukan direksi.

c) Pengurusan izin lokasi

Izin lokasi merupakan izin perusahaan untuk memperoleh tanah yang digunakan untuk usaha/ penanaman modal sekaligus sebagai izin pemindahan hak dan penggunaan tanah tersebut. dokumen yang diperlukan, yaitu: (1) proposal perencanaan penanaman modal, (2) denah lokasi tempat usaha, (3) fotokopi akta pendirian perusahaan, (4) fotokopi NPWP, (5) fotokopi KTP penanggung jawab/ pimpinan perusahaan, (6) surat pernyataan kesanggupan membayar ganti rugi, dan (7) sertifikasi yang dimiliki.

d) Izin mendirikan bangunan(IMB)

IMB adalah izin yang harus dimiliki oleh orang pribadi atau badan yang melakukan kegiatan mendirikan, mengubah,atau merobohkan bangunan. Dokumen yang diperlukan untuk memperoleh IMB, yaitu: (1) fotokopi KTP, (2) fotokopi surat keterangan tanah yang sah, (3) fotokopi pembayaran PBB tahun terakhir, (4) surat keterangan kelengkapan lainnya, (5) gambar rencana bangunan berskala, (6) perhitungan kontruksi dan instalasi, dan (7) permohonan lialisasi lurah dan camat.

e) Izin gangguan/HO

Izin gangguan adalah pemberian izin tempat usaha kepada orang pribadi atau badan yang menimbulkan gangguan dan atau kerugian atau bahaya. Pada umumnya, persyaratan yang diperlukan untuk mengurus izin gangguan, yaitu: (1) fotokopi IMB, (2) fotokopi KTP dan NPWP perusahaan, (3) fotokopi akta pendirian usaha/ perubahan, (4) fotokopi tanda lunas PBB tahun terakhir, (5) fotokopi sertifikat tanah atau bukti perolehan tanah, (6) gambar denah lokasi, (7) persetujuan tetangga atau masyarakat yang berdekatan, (8) SPPL atau

UKL/UPL, dan (9) berita acara pemeriksaan kecamatan. Surat Ijin Usaha Perdagangan(SIUP)

Untuk perusahaan yang melaksanakan kegiatan perdagangan wajib memperoleh SIUP yang diterbitkan berdasarkan domisili perusahaan dan berlaku di seluruh wilayah Republik Indonesia.dokumen yang diperlukan adalah: (1) fotokopi KTP pemilik/ pengurus/ penanggung jawab, (2) asliketerangan tempat usaha dari lurah-mengetahui camat, (3) akta pendirian usaha/ perubahan, (4) asli dan fotokopi pengesahan Menteri Kehakiman (khusus PT), (5) fotokopi izin gangguan/ HO,(6) surat keterangan kelengkapan lainnya, (7) fotokopi NPWP, (8) susunan pengurus (khusus koperasi), dan (9) pas foto pemilik/ pengurus/ penanggung jawab.

f) Tanda Daftar Perusahaan (TDP)

TDP merupakan surat tanda pengesahan yang diberikan kepada perusahaan yang telah melakukanpendaftaran perusahaannya. Syarat untuk memperoleh TDP yaitu: (1) fotokopi KTP pemilik/ pengurus/ penanggung jawab, (2) asli keterangan tempat usaha dari lurah-mengetahui camat, (3) akta pendirian usaha/ perubahan, (4) asli dan fotokopi pengesahan Menteri Kehakiman (khusus PT), (5) fotokopi izin gangguan/ HO, (6) fotokopi izinizin yang dimiliki, (7) fotokopi NPWP, dan (8) susunan pengurus (khusus koperasi).

g) Izin Usaha Industri (IUI)

IUI harus dimiliki oleh usaha industri dengan nilai investasi perusahaan di atas Rp. 200.000.000 (tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha). Dokumen yang diperlukan untuk memperoleh IUI adalah: (1) fotokopi persetujuan prinsip (industri), (2) fotokopi KTP, (3) fotokopi akta pendirian/perubahan, (4) fotokopi izin gangguan/ HO, (5) fotokopi NPWP, dan (6) dokumen AMDAL/UKL dan UPL/SPPL.

i) Izin Usaha Perluasan (IUP)

Untuk melakukan penambahan kapasitas produksi melebihi kapasitas produksi yang telah diizinkan maka pelaku bisnis harus memiliki IUP. Dokumen yang diperlukan yaitu: (1) fotokopi KTP, (2) fotokopi akta pendirian/ perubahan, (3) fotokopi izin gangguan/ HO, (4) fotokopi NPWP, dan (5) dokumen AMDAL/UKL danUPL/SPPL.

j) Izin reklame

Izin reklame merupakan izin untuk melakukan kegiatan-kegiatan (pemasangan dan atau peragaan) reklame di tempat umum. Dokumen yang diperlukan yaitu: (1) rekomendasi dari dinas teknis, (2) memiliki tanda lunas sewa tana/ izin penggunaan tanah, (3) Surat Pemberitahuan Pajak Daerah (SPTPD), (4) rekomendasi tempat pemasangan reklame, (5) fotokopi IMB bila perlu, (6) fotokopi NPWP bila ada, dan (7) surat pernyataan kesanggupan pembongkaran reklame yang telah habis masa berlakunya.

k) Izin usaha jasa kontruksi (IJUK)

SIJUK dikeluarkan oleh pemerintah daerah kepada badan usaha atau perorangan yang berkaitan dengan layanan jasa pelaksanaan kontruksi, layanan jasa perencanaan dan pengawasanpekerjaan kontruksi. Dokumen yang diperlukan yaitu: (1) fotokopi Surat Badan Usaha (SBU), (2) akta pendirian/ perubahan, (3) fotokopi NPWP, (4) fotokopi TDP, (5) surat keterangan domisili perusahaan, (6) pas foto pemilik/ pengurus/ penanggung jawab, (7) SIJUK lama bagi yang memiliki, (8) surat izin tempat usaha yang dilakukan pemda setempat, (9) surat rekomendasi dari kadin setempat, (10) surat tanda rekanan dari pemda setempat,(11)SIUP setempat,(12)surat tanda terbit an(13) sertifikat/ akta tanah. Untuk perusahaan perseorangan, tidak terdapat peraturan perundangan pendiriannya, hanya diperlukan

izin permohonan dari kantor perizinan setempat, sedangkan badan usaha yang lain memerlukan izin yang lebih banyak.

## **2) Aspek Lingkungan**

Keberadaan bisnis dapat berpengaruh terhadap lingkungan, baik lingkungan masyarakat maupun lingkungan ekologi (Suliyanto, 2010: 42). Perubahan kehidupan dan ekonomi masyarakat karena keberadaan bisnis dapat berupa semakin ramainya lokasi di sekitar lokasi bisnis, perubahan gaya hidup, penyerapan tenaga kerja, peningkatan kesejahteraan masyarakat, bahkan tergusurnya bisnis yang sudah ada sebelumnya. Pengaruh keberadaan bisnis terhadap lingkungan ekologi dapat berupa timbulnya polusi udara, tanah, air, dan suara. Dengan melakukan analisis aspek lingkungan, maka akan diketahui pengaruh atau dampak yang ditimbulkan dari bisnis yang dijalankan dan penanganan yang dilakukan (Kasmir dan Jakfar, 2012: 212). Menurut Iban Sofyan (2003: 95), kesalahan dalam penilaian aspek lingkungan akan berdampak negatif di kemudian hari, seperti terjadinya protes dari masyarakat, permintaan uang ganti rugi, dan tuntutan penghentian usaha. Oleh karena itu, analisis lingkungan perlu dilakukan untuk mengetahui dampak yang ditimbulkan perusahaan terhadap lingkungan sosial, lingkungan ekonomi, dan lingkungan fisik.

## **3) Aspek Pasar dan Pemasaran**

Analisis aspek pasar dan pemasaran sangat penting sebelum memulai bisnis karena sumber pendapatan utama perusahaan berasal dari penjualan produk yang dihasilkan. Aspek pasar berkaitan dengan kondisi pasar atau konsumen yang menjadi sasaran penjualan produk untuk menentukan apakah terdapat permintaan atau kemungkinan penjualan terhadap produk yang dihasilkan. Aspek pemasaran berkaitan dengan aktivitas yang dilakukan perusahaan untuk menciptakan, meningkatkan dan mempertahankan penjualan produk. Aspek pasar dan pemasaran dianalisis untuk mengetahui seberapa besar potensi pasar untuk produk yang ditawarkan dan *market share*

yang dikuasai pesaing (Kasmir dan Jakfar, 2012: 40). Dalam aspek ini juga di rumuskan strategi pemasaran yang akan dijalankan dengan melakukan riset pasar atau mengumpulkan data dari berbagai sumber. Kegiatan bisnis diharapkan dapat berjalan dengan baik dan produk mendapatkan tempat di pasar sehingga menghasilkan penjualan dan keuntungan.

Menurut Suliyanto (2010: 83) dalam aspek pasar dan pemasaran terdapat bauran pemasaran yang membantu menganalisis 4P, yaitu produk (*product*), harga (*price*), promosi (*promotion*), dan tempat/distribusi (*place*).

1. Produk(*product*), Produk adalah sesuatu yang bisa ditawarkan ke pasar untuk mendapatkan perhatian, pembelian, pemakaian, atau konsumsi yang dapat memenuhi keinginan atau kebutuhan yang dapat berupa barang dan jasa. Barang konsumsi dibagi menjadi tiga golongan sebagai berikut (Suliyanto, 2010:83-84):

- 1) Barang konvenien, yaitu barang yang mudah pemakaiannya, tersedia di banyak tempat, dan ada setiap waktu. Contoh: sabun dan pasta gigi.
- 2) Barang *shopping*, yaitu barang yang proses membeinya harus mencari terlebih dahulu dan memerlukan pertimbangan matang terkait kualitas, harga, kemasan, dan sebagainya. Contoh: pakaian, sepatu, dan peralatanelektronik.
- 3) Barang spesial, yaitu barang yang mempunyai ciri khas sehingga hanya tersedia ditempat-tempat tertentu. Contoh: barang-barangantik.Barang industri juga dibagi menjadi beberapa golongan, antara lain sebagai berikut (Suliyanto, 2010: 84-85):
  - Bahan baku, yaitu barang yang digunakan untuk membuat barang lainnya. Contoh: gandum untuk membuat terigu, kelapa untuk membuat minyakkelapa.
  - Barang setengah jadi, yaitu bahan yang sudah masuk proses produksi tetapi masih perlu diproses lebih lanjut

untuk menjadi barang akhir. Contoh: terigu untuk membuat roti.

- Perlengkapan operasi, yaitu barang-barang yang digunakan untuk membantu kelancaran proses produksi maupun kegiatan lain dalam perusahaan. Contoh: pelumas mesin, alat tulis.
- Instalasi, yaitu alat produksi utama yang ada dalam perusahaan untuk jangka waktu lama. Contoh: mesin cetak pada perusahaan percetakan.
- Peralatan ekstra, yaitu alat-alat untuk membantu kinerja peralatan instalasi. Contoh: sekop dan gerobak dorong pada pabrik penggilingan padi.

## 2. Harga (*Price*)

Ada beberapa pendekatan yang digunakan untuk menetapkan harga, yaitu (Suliyanto, 2010: 87-89):

### a. *Cost Based Pricing*

$$\text{Harga per Unit} = \frac{\text{Harga Total}}{\text{Jumlah Unit}}$$

Metode ini didasarkan pada biaya yang dikeluarkan untuk menghasilkan produk tersebut yang dibagi lagi menjadi: *Cost Plus Pricing*, yaitu metode penetapan harga jual berdasarkan biaya total per unit ditambah margin keuntungan yang diharapkan yang dapat dirumuskan sebagai berikut:

2. *Mark-up Pricing*, yaitu metode yang diterapkan pada produk yang dibeli untuk langsung dijual kembali kepada pihak lain tanpa memerlukan pengolahan lebih lanjut.

Rumusnya adalah:

$$\text{Harga Jual} = \text{Harga Beli} + \text{Mark Up}$$

*Break Event Analysis*, yaitu penentuan harga jual dengan menghitung BEP terlebih dahulu, kemudian membuat target laba yang dikehendaki.

*i. Value Based Pricing*

Metode ini merupakan metode penentuan harga dengan menggunakan satu persepsi nilai dari pembeli.

*ii. Competition Based Pricing*

Penentuan harga dengan metode ini didasarkan pada pertimbangan harga yang ditetapkan. Terdapat dua cara penentuan harga dengan metode ini, yaitu:

1. *Going Rate Pricing*, yaitu perusahaan mendasarkan harganya pada harga pesaing dan kurang memperhatikan biaya dan permintaannya. Dengan demikian perusahaan dapat mengenakan harga yang sama, lebih tinggi, ataupun lebih rendah dari harga pesaing.
2. *Scaled Bid Pricing*, yaitu perusahaan menetapkan pesaing dan bukan berdasarkan hubungan yang kaku atas biaya atau permintaan perusahaan.
3. Promosi (*Promotion*), Menurut Kotler (1997) dalam Sulisyanto (2010: 90), promosi adalah semua aktivitas yang dilakukan perusahaan untuk mengomunikasikan dan mempromosikan produk pada target pasar. Untuk mengomunikasikan produk perlu dilakukan strategi bauran promosi (*promotion mix*) sebagai berikut (Husein Umar, 2005:73- 74 dan Suliyanto, 2010: 90):

1) *Advertising* (Periklanan), yaitu komunikasi nonindividu menggunakan berbagai media seperti brosur, iklan melalui televisi, radio, dan media sosial lainnya.

2) *Personal Selling*, yaitu kegiatan penjualan dengan tenaga penjual (wiraniaga) yang memperkenalkan produk agar masyarakat terbujuk untuk membeli produk tersebut.

3) *Public Relation*, yaitu kegiatan periklanan yang tidak dilakukan secara langsung oleh perusahaan, melainkan oleh pihaklain.

4) *Sales Promotion*, yaitu kegiatan periklanan selain yang telah disebutkan yang dapat dilakukan melalui pameran, demonstrasi, danlain-lain.

4. Tempat atau Distribusi(*Place*), Sebagian besar produsen menggunakan perantara pemasaran dalam proses pengenalan atau pemasaran produk dengan membangun saluran distribusi (Husein Umar, 2005: 72). Distribusi adalah semua kegiatan yang dilakukan perusahaan dengan tujuan membuat produk dapat dengan mudah diperoleh oleh konsumen pada waktu dan tempat yang tepat, sedangkan saluran distribusi adalah jalur atau saluran untuk menyalurkan produk agar sampai ke tangan konsumen akhir (Suliyanto, 2010:91).

#### **4) Aspek Teknis danTeknologi**

Aspek teknis berkaitan dengan standar pelaksanaan aktivitas usaha dan hal-hal yang mendukung pelaksanaan aktivitas usaha seperti lokasi usaha, ketersediaan bahan baku dan bahan tambahan, tenaga kerja, dan kedekatan dengan pasar atau konsumen. Aspek teknologi berkaitan dengan teknologi atau serangkaian peralatan yang digunakan untuk mendukung aktivitas usaha. Dalam aspek teknis dan teknologi yang akan dianalisis adalah mengenai lokasi usaha, baik kantor pusat, cabang, pabrik, maupun gudang dengan mempertimbangkan kedekatan dengan pasar, penyedia bahan baku, tenaga kerja, dan menilai proses produksi (Jumingan, 2009: 303). Selain itu juga ditentukan tentang penggunaan teknologi, apakah padat karya atau padat modal. Teknologi yang tepat memungkinkan perusahaan menghasilkan produk dengan kualitas yang baik dalam waktu yang cepat dan biaya yang lebih murah. Dengan analisis aspek teknis dan teknologi akan diketahui kesiapan perusahaan

menjalankan usaha berdasarkan ketepatan lokasi, aktivitas operasi, dan kesiagaan mesin-mesin yang akan digunakan (Kasmir dan Jakfar, 2012:150).

#### **5) Aspek Manajemen dan Sumber Daya Manusia**

Aspek manajemen berkaitan dengan pengelola usaha dan struktur organisasi atau menekankan pada proses dan tahap-tahap yang harus dilakukan pada proses pembangunan bisnis yang meliputi perencanaan dan penjadwalan proyek, analisis jabatan, deskripsi jabatan, dan spesifikasi pekerjaan (Suliyanto, 2010: 158). Suatu bisnis akan berjalan dengan lancar apabila dikelola oleh orang-orang yang profesional dengan pembagian tugas dan tanggung jawab yang jelas. Aspek sumber daya manusia menekankan pada ketersediaan dan kesiapan tenaga kerja yang meliputi proyeksi kebutuhan tenaga kerja dan rekrutmen karyawan (Suliyanto, 2010: 158). Dengan melakukan analisis pada aspek manajemen dan SDM akan diketahui struktur organisasi, deskripsi dan pembagian tugas, kebutuhan tenaga kerja dan kesesuaian kemampuan tenaga kerja dengan kebutuhan perusahaan serta proses perlakuan perusahaan terhadap tenaga kerja yang meliputi rekrutmen, seleksi, orientasi, kompensasi sampai dengan pemberhentian atau pemutusan hubungan kerja (Husein Umar, 2005: 158).

#### **6) Aspek Finansial**

Aspek finansial dianalisis untuk mengetahui jumlah biaya yang akan dikeluarkan dan pendapatan yang akan diterima serta menentukan proporsi pemenuhan sumber dana, yaitu melalui pinjaman, modal sendiri, atau investor. Terdapat tiga kegiatan utama dalam penilaian aspek finansial, yaitu membuat rekap penerimaan, membuat rekap biaya, dan menguji aliran kas masuk yang dihasilkan berdasarkan kriteria kelayakan yang ada (Iban Sofyan, 2003: 105). Metode penilaian yang digunakan sebagai berikut:

a) *Payback Period* (PP)

*Payback Period* (PP) merupakan metode untuk menghitung lamanya waktu atau periode yang diperlukan dalam pengembalian uang telah diinvestasikan dari aliran Kas masuk (*proceed*) tahunan yang dihasilkan oleh proyek investasi tersebut. Rumus yang digunakan untuk menghitung PP dengan *proceed* tahunan sama dari tahun ke tahun adalah sebagai berikut:

$$\text{Payback Period} = \frac{\text{Investasi Kas Bersih}}{\text{Aliran Kas Masuk Bersih Tahunan}}$$

Dimana :

At = aliran kas masuk bersih pada

Periode Tk = discount rate yang digunakan

N = periode terakhir dimana aliran kas diharapkan

Kriteria kelayakan penerimaan investasi menggunakan metode NPV adalah suatu investasi dinyatakan layak apabila NPV lebih besar dari nol atau bernilai positif.

c) *Profitability Index* (PI)

Menurut Kasmir dan Jakfar (2012: 108), *Profitability index* (PI) atau *benefit and cost ratio* (B/ C rasio) adalah rasio aktivitas dari jumlah nilai sekarang penerimaan bersih dengan nilai sekarang pengeluaran investasi selama umur investasi. Rumus untuk menghitung PI sebagai berikut:

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

Kriteria kelayakan penerimaan investasi menggunakan metode PI adalah suatu investasi dinyatakan layak apabila PI lebih besar dari satu.

d) *Internal Rate of Return (IRR)*

*Internal Rate of Return (IRR)* merupakan metode untuk menghitung tingkat bunga yang dapat menyamakan antara *present value* dari semua aliran kas masuk dengan aliran kas keluar dari suatu investasi proyek (Suliyanto, 2010: 208). Pada dasarnya, IRR harus dicari dengan cara *trial and error*. Rumus yang digunakan untuk menghitung IRR sebagai berikut:

$$0 = \sum_{t=0}^n \frac{\text{cash flow}}{(1+r)^t}$$

Kriteria kelayakan penerimaan investasi menggunakan metode IRR adalah suatu investasi dinyatakan layak apabila IRR lebih besar dari tingkat keuntungan yang dikehendaki.

e) *Average Rate of Return (ARR)*

*Average Rate of Return (ARR)* adalah metode yang digunakan untuk mengukur tingkat keuntungan yang diperoleh dari suatu investasi. Tingkat keuntungan yang digunakan adalah laba setelah pajak dibandingkan dengan total atau rata-rata investasi. Rumus untuk menghitung ARR sebagai berikut (Suliyanto: 2010, 214):

1) ARR atas dasar *initial investment*

$$ARR = \frac{\text{Laba setelah Pajak}}{\text{Investasi Awal}} \times 100\%$$

2) ARR atas dasar *average investment*

$$ARR = \frac{\text{Laba setelah Pajak}}{\text{Rata - rata Investasi}} \times 100\%$$

Kriteria kelayakan penerimaan investasi menggunakan metode ARR adalah suatu investasi dinyatakan layak apabila ARR lebih besar dari *minimum accounting rate of return* yang dikehendaki.

## 7) Aspek Ekonomi dan Sosial

Aspek ekonomi dan sosial menilai dampak adanya bisnis terhadap masyarakat (Kasmir dan Jakfar, 2012: 200). Pada aspek ekonomi dianalisis dampak suatu usaha terhadap peluang peningkatan pendapatan masyarakat baik yang bekerja di perusahaan maupun masyarakat sekitar perusahaan. Pada aspek social berkaitan dengan tersedianya sarana dan prasarana seperti jalan, jembatan, penerangan, tempat ibadah dan lain-lain. Jadi, dengan analisis aspek ekonomi dan sosial akan diketahui dampak yang ditimbulkan oleh usaha terhadap kehidupan masyarakat. Dalam penelitian ini, analisis kelayakan usaha meliputi aspek finansial dan aspek nonfinansial. Aspek finansial dianalisis menggunakan metode *Payback Period (PP)*, *Net Present Value (NPV)*, *Profitability Index (PI)*, *Internal Rate of Return (IRR)*, dan *Average Rate of Return (ARR)*. Aspek nonfinansial tidak mencakup seluruh aspek karena objek penelitian merupakan usaha perorangan yang masih sederhana sehingga untuk beberapa aspek nonfinansial belum perlu untuk dilakukan analisis. Oleh karena itu, aspek nonfinansial yang dianalisis hanya meliputi aspek hukum, aspek pasar dan pemasaran, aspek teknis dan teknologi, serta aspek lingkungan hidup.

## 2.5. Penelitian yang Relevan

1. Analisis Kelayakan Usaha Mie Mentah Jagung (Studi Kasus: Usaha Mi Mentah Bapak Sukimin di Kelurahan Tegal Lega, Kota Bogor, Jawa Barat) oleh Mega Ari Suryani (2011)

Hasil penelitian Mega menunjukkan bahwa usaha pembuatan mi mentah dilihat dari aspek pasar, aspek teknis, serta aspek sosial dan lingkungan layak untuk diusahakan. Sedangkan dilihat dari aspek manajemen dan aspek hukum, usaha tersebut belum layak untuk dijalankan karena belum memiliki pembukuan serta pencatatan yang jelas atas transaksi bisnis yang dilakukan dan belum memiliki perizinan dari pihak manapun. Dilihat dari aspek finansial, usaha perorangan mi mentah tersebut layak untuk dilaksanakan dengan hasil nilai NPV sebesar Rp 1.011.003.777, IRR sebesar 38%, *Net B/C* sebesar 3,96 dan PP selama 3 tahun 11 bulan.

Persamaan penelitian ini dengan penelitian Mega Ari adalah analisis dilakukan pada dua aspek, yaitu aspek finansial dan nonfinansial. Akan tetapi penilaian untuk aspek finansial pada penelitian Mega Ari terdiri dari NPV, *net B/C*, dan PP sedangkan pada penelitian ini terdiri dari PP, NPV, PI, IRR, dan ARR. Aspek non finansial pada penelitian Mega Ari terdiri dari aspek pasar, aspek teknis, aspek sosial dan lingkungan, aspek manajemen, dan aspek hukum sedangkan pada penelitian ini terdiri dari aspek hukum, aspek pasar dan pemasaran, aspek teknis dan teknologi, dan aspek lingkungan hidup. Perbedaan penelitian Mega Ari dengan penelitian ini adalah penelitian Mega Ari melakukan perbandingan usaha mi mentah jagung dengan mi mentah terigu sedangkan penelitian ini hanya menganalisis satu usaha, yaitu usaha lapak besi tua

2. Analisis Kelayakan Pengembangan Usaha Pengolahan Gula Merah Tebu pada UD Julu Atia Kecamatan Polong bangkeng Selatan, Kabupaten Takalar oleh Rida Akzar (2012).

Hasil penelitian Rida Akzar menunjukkan bahwa pengembangan usaha pengolahan gula merah tebu UD Julu Atia layak untuk dijalankan berdasarkan hasil kelayakan dari aspek finansial maupun nonfinansial.

Analisis kelayakan dari aspek finansial dengan periode usaha 10 tahun dan tingkat suku bunga 11,67% menghasilkan keuntungan Rp. 371.948.158. *gross B/C* 1,063, *net B/C* 3,44, *IRR* 42,37%, *profitability ratio* 3,32, dan *payback period* selama 3 tahun 1 bulan 14 hari.

Persamaan penelitian ini dengan penelitian yang dilakukan oleh Rida Akzar adalah analisis dilakukan pada dua aspek, yaitu aspek finansial dan nonfinansial. Kriteria yang digunakan pada aspek finansial yaitu *payback period*, *profitability ratio/index* dan NPV. Sedangkan pada penelitian ini aspek finansial dianalisis dengan metode *payback period*, NPV, *profitability index*, IRR, dan ARR. Pada penelitian Rida kriteria IRR tidak digunakan karena penilaian terhadap kriteria yang lain sudah cukup untuk menganalisis aspek finansial, sedangkan pada penelitian ini IRR tetap digunakan untuk memperkuat mengetahui apakah usaha gula semut mampu memberikan tingkat bunga yang lebih tinggi daripada tingkat bunga yang diinginkan. Perbedaan penelitian ini dengan penelitian Rida Azkar terletak pada obyek penelitian dan aspek nonfinansial. Pada penelitian Rida, aspek nonfinansial yang dianalisis terdiri dari aspek pasar, aspek manajemen dan hukum, aspek ekonomi dan sosial, aspek teknis dan aspek teknologi sedangkan penelitian ini difokuskan pada aspek hukum, pasar dan pemasaran, aspek teknis dan teknologi, serta aspek lingkungan hidup.

## 2.6. Kerangka Berfikir

Besi tua merupakan limbah dari berbagai kegiatan baik dari kegiatan industri maupun kegiatan ekonomi masyarakat. Dewasa ini permintaan bahan baku besi tua dari perusahaan peleburan besi yang berada di wilayah Lampung sangat besar sehingga menciptakan peluang usaha sebagai penyuplai bahan baku besi tua untuk perusahaan peleburan tersebut.

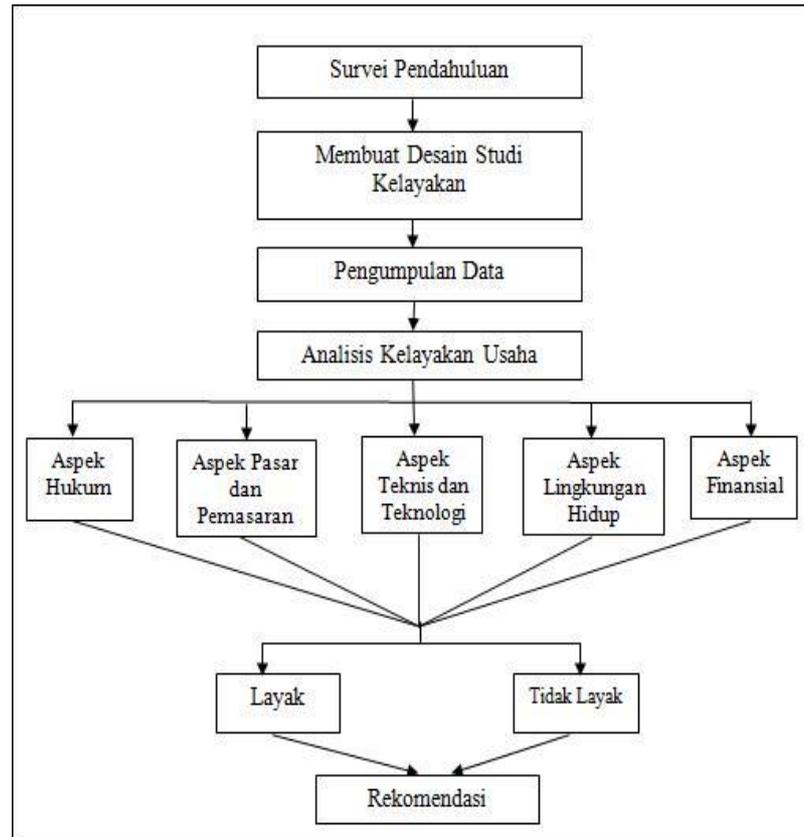
Meskipun peluang usaha lapak besi tua di kecamatan Way Seputih sangat baik jika di tinjau dari beberapa aspek kelayakan karena banyaknya permintaan dan tersedianya bahan baku besi tua dari berbagai sumber, tetapi studi kelayakan usaha tetap di perlukan untuk memberi keyakinan baik dari aspek nonfinansial maupun finansial. Terdapat 4 aspek nonfinansial yang dianalisis, yaitu:

1. Aspek hukum untuk mengetahui kemampuan pengusaha dalam memenuhi ketentuan hukum atau perizinan yang diperlukan terkait usaha yang dijalankan.
2. Aspek pasar dan pemasaran untuk mengetahui pangsa pasar, permintaan, serta ketersediaan bahan baku.
3. Aspek teknis dan teknologi untuk mengetahui standar teknis dan pelaksanaan aktivitas usaha serta ketepatan teknologi yang digunakan.
4. Aspek lingkungan hidup untuk mengetahui dampak yang ditimbulkan aktivitas usaha terhadap lingkungan dan penanganan yang dilakukan.

Sedangkan aspek finansial bertujuan untuk mengetahui besarnya modal yang diperlukan, sumber modal diperoleh, dan tingkat pengembalian investasi yang dikeluarkan yang dianalisis menggunakan metode sebagai berikut:

1. *Payback Period* (PP) adalah metode untuk mengetahui jangka waktu pengembalian investasi yang ditanamkan dalam usaha.

2. *Net Present Value* (NPV) adalah metode untuk mengetahui apakah kas bersih yang dihasilkan selama jangka waktu yang diinginkan mampu menutupi investasi yang ditanamkan dalam usaha. *Internal Rate of Return* (IRR) adalah metode untuk mengetahui apakah usaha mampu memberikan tingkat keuntungan lebih tinggi dibandingkan modal usaha.



**Gambar 1. Kerangka berfikir**

### **III. METODE PENELITIAN**

#### **3.1 Jenis Penelitian**

Jenis penelitian ini termasuk penelitian studi kasus dengan pendekatan deskriptif. Penelitian ini bertujuan untuk menjelaskan aspek-aspek yang relevan dengan yang diamati dan membantu peneliti untuk menjelaskan karakteristik subjek yang diteliti, mengkaji berbagai aspek dalam fenomena tertentu, dan menawarkan ide masalah untuk pengujian atau penelitian selanjutnya (Nur Indriantoro dan Bambang Supomo, 1999: 88).

#### **3.2. Tempat dan Waktu Penelitian**

Penelitian ini dilakukan di lapak besi tua yang berada di kecamatan way seputih kabupaten lampung tengah pada 20 agustus sampai 1september, 2020

#### **3.3. Subjek dan Objek Penelitian**

Subjek yang diteliti dalam penelitian ini adalah lapak besi tua di kecamatan way seputih dan Objek penelitian ini adalah kelayakan usaha lapak besi tua ditinjau dari aspek nonfinansial dan financial yang meliputi aspek hukum, aspekpasar dan pemasaran, aspek teknis dan teknologi, serta aspek lingkunganhidup dan aspek financial.

#### **3.4. Teknik dan Instrumen Pengumpulan Data**

Jenis data dalam penelitian ini adalah data primer dan data sekunder. Metode pengumpulan data primer dilakukan dengan teknik wawancara. Sedangkan data sekunder diperoleh dari dokumen-dokumen

perusahaan yang diperlukan dalam penelitian dan internet. Metode pengumpulan data dapat dijelaskan sebagai berikut:

#### 1. Wawancara

Wawancara merupakan teknik pengumpulan data dengan mengajukan pertanyaan secara lisan kepada subjek penelitian. Sebelum melakukan wawancara, peneliti menyusun daftar pertanyaan terlebih dahulu. Wawancara dilakukan untuk mendapatkan data secara langsung dari subjek penelitian, yaitu dari pemilik lapak besi tua dan warga sekitar. Teknik wawancara dilakukan untuk memperoleh data mengenai seluruh aspek yang diteliti yang kemudian didukung dengan teknik dokumentasi.

### **3.5. Definisi Operasional Dan Instrument Penelitian**

Definisi operasional menyatakan bagaimana operasi atau kegiatan yang harus dilakukan untuk memperoleh data atau indikator yang menunjukkan konsep yang dimaksud. Definisi inilah yang diperlukan dalam penelitian karena definisi ini konsep atau konstruk yang diteliti dengan gejala empirik (Sarlito, 2004: 28).

Instrumen Penelitian, pengumpulan data sebuah penelitian yang dilakukan dengan berbagai metode metode penelitian seperti observasi, wawancara, studi pustaka dan dokumentasi, memerlukan alat bantu sebagai instrument. Instrument yang dimaksud yaitu kamera, telepon genggam untuk merekam, pensil, buku. Kamera digunakan ketika penulis melakukan observasi untuk merekam suatu data atau peristiwa dalam bentuk foto dan video. Perekam suara digunakan untuk merekam suara ketika melakukan pengumpulan data dari metode wawancara. Sedangkan pensil dan buku digunakan untuk menuliskan data yang diperoleh dari narasumber sesuai pertanyaan yang diajukan.

Pengolahan data dalam penelitian ini dilakukan secara kualitatif dan kuantitatif. Pengolahan data kualitatif digunakan untuk menganalisis

aspek-aspek nonfinansial yang meliputi aspek hukum, aspek pasar dan pemasaran, aspek teknis dan teknologi, serta aspek lingkungan hidup. Sedangkan pengolahan data kuantitatif dilakukan untuk menganalisis aspek financial dengan menghitung *payback period* (PP), *net present value* (NPV), *internal rate of return* (IRR).

### 1. Aspek Hukum

Dalam aspek hukum akan dianalisis kemampuan pelaku usaha dalam memenuhi ketentuan hukum dan perizinan yang diperlukan dalam menjalankan bisnis di wilayah tertentu. Kelengkapan dokumen terkait dengan aspek hukum sangat diperlukan sebagai dasar hukum apabila terjadi masalah di kemudian hari. Berikut ini kriteria penilaian kelayakan usaha yang digunakan dalam analisis aspek hukum

- a). Memiliki izin gangguan (HO).
- b). Memiliki Tanda Daftar Industri (TDI).
- c). Memiliki Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP).
- d). Memiliki Tanda Daftar Perusahaan (TDP)

Tabel 1. Skor Kelayakan Aspek Hukum

No.	Skor	Jumlah Kriteria yang Dipenuhi
1.	5	4
2.	4	3
3.	3	2
4.	2	1
5.	1	0

### 2. Aspek Pasar dan Pemasaran

Aspek pasar merupakan salah satu aspek bisnis yang penting dikaji kelayakannya terlebih dahulu sebelum memutuskan untuk memulai atau mengembangkan suatu usaha. Dengan adanya analisis aspek pasar dan pemasaran akan diketahui bauran pemasaran yang terdiri dari produk, harga, promosi, dan distribusi. Berikut ini kriteria penilaian

kelayakan usaha yang digunakan dalam aspek pasar dan pemasaran (Suliyanto, 2010, Husein Umar, 2005 dan Caecilia Alfa Widyastuti dan Th. Eko Setyowati, 2009):

- a. Tersedianya pangsa pasar
- b. Harga jual stabil
- c. Saluran distribusi sudah tepat

Tabel 2. Skor Kelayakan Aspek Pasar dan Pemasaran

No.	Skor	Jumlah Kriteria yang Dipenuhi
1.	4	3
2.	3	2
3.	2	1
4.	1	0

### 3. Aspek Teknis dan Teknologi

Dalam aspek ini, kelayakan usaha lapak besi tua dinilai berdasarkan lokasi lapak terhadap akses bahan baku, pasar yang dituju, transportasi yang tersedia, dan teknologi yang digunakan untuk menjaga dan meningkatkan produktivitas perusahaan. Berikut ini kriteria penilaian kelayakan usaha yang digunakan dalam aspek teknis dan teknologi (Suliyanto, 2010 dan Caecilia Alfa Widyastuti dan Th. Eko Setyowati, 2009)

- a. Bahan baku diperoleh dengan mudah.
- b. Tersedianya alat transportasi sebagai kendaraan penga
- c. Tenaga kerja yang dimiliki sesuai dengan kebutuhan lapak.
- d. Karyawan menggunakan alat keselamatan kerja yang memenuhi standar, yaitu penutup kepala, masker dan sarung tangan
- e. Tempat penyimpanan atau penampungan bahan baku cukup
- f. Peralatan pendukung oprasional lapak yang di butuhkan telah tersedia.

Tabel 3. Skor Kelayakan Aspek Teknis dan Teknologi

No.	Skor	Jumlah Kriteria yang Dipenuhi
1.	7	6
2.	6	5
3.	5	4
4.	4	3
5.	3	2
6.	2	1
7.	1	0

#### 4. Aspek Lingkungan Hidup

Suatu bisnis mengalami penolakan untuk tetap beroperasi dan harus dihentikan karena menimbulkan dampak merugikan atau merusak lingkungan. Dampak merugikan diakibatkan oleh limbah yang dihasilkan dari kegiatan usaha tersebut. Oleh karena itu, perlu dilakukan analisis dampak usaha terhadap lingkungan hidup. Suatu usaha dapat dikatakan layak dilihat dari aspek lingkungan hidup apabila usaha tersebut tidak menghasilkan limbah yang berdampak negatif terhadap lingkungan (Husnan dan Muhammad, 2000 dalam Yully, 2010: 43). Berikut ini kriteria penilaian kelayakan usaha yang digunakan dalam aspek lingkungan hidup (Suliyanto, 2010 dan Caecilia Alfa Widyastuti dan Th. Eko Setyowati, 2009):

- a. Tidak menghasilkan limbah yang mengakibatkan ketidaksuburan tanah.
- b. Tidak menghasilkan limbah yang mengakibatkan perubahan warna, rasa dan bau air.
- c. Tidak menghasilkan limbah yang mengakibatkan polusi udara.
- d. Menghasilkan limbah yang mengakibatkan polusi suara ketika proses bongkar muat besi tua.

Tabel 4. Skor Kelayakan Aspek Lingkungan Hidup

No.	Skor	Jumlah Kriteria yang Dipenuhi
1.	5	4
2.	4	3
3.	3	2
4.	2	1
5.	1	0

### 5. Aspek Finansial

Aspek finansial dianalisis untuk mengetahui jumlah modal yang diperlukan, sumber modal, dan kelayakan usaha keuntungan yang dihasilkan. Aspek finansial dianalisis menggunakan 3 metode sebagai berikut:

1. *Payback Period* (PP) adalah metode untuk mengetahui jangka waktu pengembalian investasi yang ditanamkan dalam usaha.
2. *Net Present Value* (NPV) adalah metode untuk mengetahui apakah kas bersih yang dihasilkan selama jangka waktu yang diinginkan mampu menutupi investasi yang ditanamkan dalam usaha.
3. *Internal Rate of Return* (IRR) adalah metode untuk mengetahui apakah usaha mampu memberikan tingkat keuntungan lebih tinggi dibandingkan.

Tabel 5. Skor Kelayakan Aspek finansial

No.	Skor	Jumlah Kriteria yang Dipenuhi
1.	4	3
2.	3	2
3.	2	1
4.	1	0

Setelah setiap aspek dinilai berdasarkan tabel skor yang telah dibuat, selanjutnya ditentukan klasifikasi menjadi 5 kategori sebagai berikut (Arikunto, 2009: 35):

81	100 %	= Sangat baik/ sangat layak
61	80 % →	= Baik/layak
41	60 % →	= Cukup baik/ cukup layak <sup>2</sup>
21	40 % →	= Kurang baik/ kurang layak
< 21%		= Tidak baik/ tidak layak.

Rumus presentase hasil sebagai berikut :

$$\text{Hasil} = \frac{\text{Skor yang diperoleh}}{\text{Skor maksimal}} \times 100$$

## **V. KESIMPULAN DAN SARAN**

### **5.1. Kesimpulan**

Setelah melakukan analisis kelayakan usaha lapak besi tua di kecamatan way seputih, maka kesimpulan yang diperoleh adalah sebagai berikut:

1. Ditinjau dari aspek hukum usaha lapak besi tua tidak layak di jalankan, karena belum memiliki syarat perizinan yang di perlukan.
2. Ditinjau dari aspek pasar dan pemasaran, usaha lapak besi tua di kecamatan besi tua dinyatakan sangat layak untuk dijalankan. Karena semua aspek pasar dan pemasaran dapat di penuhi dan sesuai kriteria.
3. Ditinjau dari aspek teknis dan teknologi, usaha lapak besi tua di kecamatan way seputih dinyatakan layak untuk dijalankan.
4. Ditinjau dari aspek lingkungan hidup, usaha lapak besi tua di way seputih dinyatakan sangat layak untuk dijalankan. Usaha lapak besi tidak menimbulkan dampak kerusakan lingkungan.

### **5.2. Saran**

Berdasarkan hasil penelitian, peneliti memberikan saran sebagai berikut:

1. Berkaitan dengan aspek hukum, yang dapat dilakukan yaitu:
  - 1) Segera mengurus surat perizinan yang di perlukan sehingga dapat menghindari terjadinya masalah pada waktu akan datang.

2. Berkaitan dengan perbaikan dan peningkatan aspek teknis dan teknologi, yang dapat dilakukan yaitu:
  - 1) Menghimbau para pekerja untuk menggunakan alat perlindungan diri untuk meminimalisir dari resiko kecelakaan kerja.
  - 2) Menyiapkan alat perlindungan yang di perlukan pekerja.

## DAFTAR PUSTAKA

- Adi, Ankafia. 2013. “*Analisis Kelayakan Usaha Industri Rumah TanggaBawang Goreng di Kabupaten Kuningan, Jawa Barat*”. Jurnal vol. 1 no. 4 Institut Pertanian Bogor.
- Cooper, Donald R. dan Schindler, Pamela S..(2006). *Metode Riset Bisnis*. (Alih Bahasa: Budijanto). Jakarta: PT Media Global Edukasi.
- Husein, Umar. (2005). *Studi Kelayakan Bisnis*. Jakarta: Gramedia PustakaUtama.
- Iban Sofyan. 2003. *Studi Kelayakan Bisnis*. Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Indriantoro, N., dan Supomo, B. (1999). *Metodologi Penelitian Bisnis*.Yogyakarta: BPFE-Yogyakarta.
- Jumingan. (2009). *Studi Kelayakan Bisnis*. Jakarta: PT Bumi Aksara.
- Kasmir dan Jakfar.(2012). *Studi Kelayakan Bisnis*. Jakarta: Kencan Prenada Media Group.
- Rida,Akzar. (2012). “*Analisis Kelayakan Pengembangan UsahaPengolahan Gula Merah Tebu UD Julu Atia*”.Jurnal .InstitutPertanian Bogor.
- Rusnandari, Retno Cahyani. (2013). “*Pendekatan One Village OneProduct (OVOP) untuk meningkatkan kreativitas UMKM danKesejahteraan Masyarakat*”.Journal & Proceeding Vol 3, No. 1.Universitas Jenderal Sudirman.
- Sugiyono. (2008). *Metode Penelitian Bisnis*. Bandung: CV. Alfabeta.
- Suharsimi, Arikunto. (1998). *Prosedur Penelitian suatu PendekatanPraktik*.Jakarta: RinekaCipta.
- Suliyanto. (2010). *Studi Kelayakan Bisnis*. Yogyakarta: CV. ANDIOFFSET.

Tulus, T.H. Tambunan. (2002). *Usaha Kecil dan Menengah di Indonesia*. Jakarta: Salemba Empat.

### Website

Ahmad, Hisyam As'ari. (2013). "*Peran UKM terhadap Pertumbuhan Ekonomi Indonesia*". Diambil dari : [hisyamjayuz.blogspot.com/2013/05/peran-ukm-terhadap-pertumbuhan-ekonomi.html](http://hisyamjayuz.blogspot.com/2013/05/peran-ukm-terhadap-pertumbuhan-ekonomi.html), pada tanggal 23 Desember 2014.

Akhmad, Rizqul Karim. "*Analisis Kelayakan Usaha*". Diambil dari: [http://www.academia.edu/2714019/ANALISIS\\_USAHA\\_UKM](http://www.academia.edu/2714019/ANALISIS_USAHA_UKM), pada tanggal 29 Januari 2015.

Depkop. 2012. Perkembangan data usaha mikro kecil menengah dan usahabesar tahun 2011-2012. Diambil dari: [http://www.depkop.go.id/phocadownload/data\\_umkm/sandingan\\_data\\_umkm\\_2011-2012.pdf](http://www.depkop.go.id/phocadownload/data_umkm/sandingan_data_umkm_2011-2012.pdf), pada 10 Januari 2015.