

**STUDI KOMPARATIF KELAYAKAN USAHA INDUSTRI JASA
PENGGILINGAN PADI MENETAP DAN PENGGILINGAN PADI
KELILING DI KABUPATEN LAMPUNG TIMUR**

(Skripsi)

Oleh

BERLIANA AYU RAMADANI

1611021022



**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS LAMPUNG
BANDAR LAMPUNG
2023**

ABSTRAK

STUDI KOMPARATIF KELAYAKAN USAHA INDUSTRI JASA PENGGILINGAN PADI MENETAP DAN PENGGILINGAN PADI KELILING DI KABUPATEN LAMPUNG TIMUR

Oleh

BERLIANA AYU RAMADANI

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui kelayakan usaha industri jasa penggilingan padi menetap dan penggilingan padi keliling di Kabupaten Lampung Timur. Penelitian ini melihat dari aspek keuangan dan menilai usaha mana yang lebih layak untuk dijalankan dengan menggunakan metode *mutually exclusive projects*. Pada aspek finansial, penelitian ini menggunakan dua metode pendekatan yaitu analisis kelayakan usaha tanpa diskonto dengan menggunakan alat analisis *Break Event Point* (BEP), *Return on Investment* (ROI), *Benefit and Cost Ratio* (B/C Ratio) dan analisis kelayakan usaha berdiskonto menggunakan alat analisis *Net Present Value* (NPV), *Net Benefit Cost Ratio* (Net B/C), *Internal Rate of Return* (IRR), *Gross Benefit Cost Ratio* (Gross B/C), *Payback Period* (PP). Hasil aspek finansial menunjukkan bahwa usaha industri jasa penggilingan padi menetap dan penggilingan padi keliling di Kabupaten Lampung Timur layak untuk dikembangkan. Hasil *mutually exclusive projects* menunjukkan bahwa usaha jasa penggilingan padi menetap lebih layak untuk dijalankan dibandingkan penggilingan padi keliling.

Kata Kunci: Evaluasi Proyek, Kelayakan Usaha, *Mutually Exclusive Projects*, Penggilingan Padi.

ABSTRACT

COMPARATIVE STUDY OF THE FEASIBILITY OF PERMANENT AND MOBILE RICE MILLING INDUSTRIES IN EAST LAMPUNG REGENCY

By

BERLIANA AYU RAMADANI

This study aims to determine the feasibility of a permanent rice milling industry and mobile rice milling in East Lampung Regency. This study looks at the financial aspect and assesses which business is more feasible to run using the mutually exclusive projects method. In terms of financial aspects, this study uses two approaches, namely business feasibility analysis without discount using Break Even Point (BEP) analysis tool, Return on Investment (ROI), Benefit and Cost Ratio (B/C Ratio) and discounted business feasibility analysis using analysis tools Net Present Value (NPV), Net Benefit Cost Ratio (Net B/C), Internal Rate of Return (IRR), Gross Benefit Cost Ratio (Gross B/C), Payback Period (PP). The results from the financial aspect show that the permanent rice mill industry and mobile rice mills in East Lampung Regency are feasible to develop. The results of mutually exclusive projects show that permanent rice milling is more feasible to run than mobile rice milling.

Keywords: Feasibility, Mutually Exclusive Projects, Project Evaluation, Rice Mill.

**STUDI KOMPARATIF KELAYAKAN USAHA INDUSTRI JASA
PENGGIKILAN PADI KELILING DAN PENGGIKILAN PADI
MENETAP DI KABUPATEN LAMPUNG TIMUR**

Oleh

BERLIANA AYU RAMADANI

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
2023**

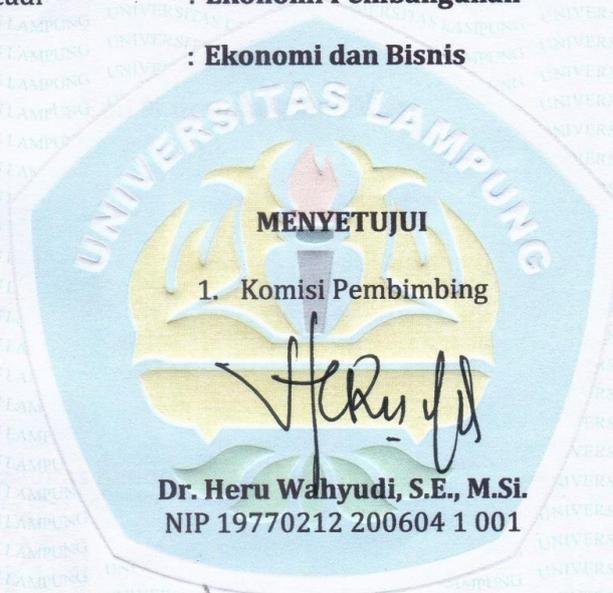
**Judul Skripsi : STUDI KOMPARATIF KELAYAKAN USAHA INDUSTRI
JASA PONGGILINGAN PADI MENETAP DAN
PONGGILINGAN PADI KELILING DI KABUPATEN
LAMPUNG TIMUR**

Nama Mahasiswa : Berliana Ayu Ramadani

Nomor Induk Mahasiswa : 1611021022

Program Studi : Ekonomi Pembangunan

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis



1. Komisi Pembimbing

Dr. Heru Wahyudi, S.E., M.Si.
NIP 19770212 200604 1 001

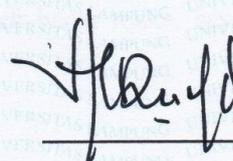
2. Ketua Jurusan Ekonomi Pembangunan

Dr. Neli Aida, S.E., M.Si.
NIP 19631215 198903 2 002

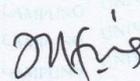
MENGESAHKAN

1. Tim Penguji

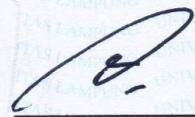
Ketua : Dr. Heru Wahyudi, S.E., M.Si.



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



Penguji II : Dr. Asih Murwiati, S.E., M.E.



2. Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis



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

Tanggal Lulus Ujian Skripsi : 31 Mei 2023

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, 31 Mei 2023

Penulis



BERLIANA AYU RAMADANI

RIWAYAT HIDUP

Penulis bernama Berliana Ayu Ramadani lahir pada tanggal 06 Januari 1999 di Bandar Lampung, Provinsi Lampung. Penulis lahir sebagai putri pertama dari tiga bersaudara pasangan Bapak Eko Suberi dan Ibu Cucu.

Penulis memulai pendidikan di Taman Kanak-Kanak (TK) Melati Puspa diselesaikan pada tahun 2004. Kemudian penulis melanjutkan pendidikan di Sekolah Dasar Negeri (SDN) 50 Palembang yang diselesaikan pada tahun 2010. Penulis melanjutkan pendidikan di Sekolah Menengah Pertama Negeri (SMPN) 4 Tangerang dan lulus pada tahun 2013. Selanjutnya penulis melanjutkan pendidikan di Sekolah Menengah Atas Negeri (SMAN) 2 Bandar Lampung dan lulus pada tahun 2016.

Pada tahun 2016, penulis diterima di perguruan tinggi negeri Universitas Lampung melalui jalur undangan (SNMPTN) pada Jurusan Ilmu Ekonomi Studi Pembangunan, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Lampung. Adapun kegiatan organisasi yang pernah diikuti Himpunan Mahasiswa Ekonomi Pembangunan (HIMEPA) sebagai staf Biro Dana dan Usaha periode 2017/2018. Pada tahun 2018, penulis mengikuti kegiatan Kuliah Kunjungan Lapangan (KKL) di beberapa institusi yaitu Bank Indonesia (BI), Museum Bank Indonesia, Kementerian Keuangan Republik Indonesia (Kemenkeu) bersama dengan mahasiswa Ekonomi Pembangunan angkatan 2016.

Pada Tahun 2019, penulis mengikuti kegiatan Kuliah Kerja Nyata (KKN) di Desa Way Wakak, Kecamatan Abung Barat, Kabupaten Lampung Utara selama 40 hari pada bulan Januari – Maret 2019.

PERSEMBAHAN

Dengan segala puji dan syukur kehadiran Allah SWT dan Nabi Besar Muhammad SAW, serta berkat limpahan rahmat dan karunia-Nya penulis dapat menyelesaikan karya tulis ini. Penulis persembahkan karya terbaikku ini dengan segala ketulusan dan kerendahan hati kepada:

Kedua orang tuaku tercinta, terhormat, tersayang, sebagai panutan dalam hidup, yaitu Bapak Eko Suberi dan Ibu Cucu terima kasih telah membesarkan dan membimbing dengan penuh curahan cinta, kasih sayang, selalu memotivasi dan memberi dukungan moril maupun materi, selalu mendoakan kesuksesan Berliana, serta segala bentuk pengorbanan dan semua hal yang telah diberikan kepada Berliana yang tidak akan pernah bisa terbalas, semoga Allah selalu melindungi kalian.

Terima kasih adik – adikku tersayang Almh. Mutiara Amalia dan Muhammad Rizky yang selalu memberi dukungan, semangat, dan kehangatan di dalam kehidupan Berliana, serta keluarga besar yang selalu mendukung dan mendo'akan.

Dosen-dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Jurusan Ekonomi Pembangunan dan sahabat-sahabat seperjuangan yang senantiasa membantu, memberikan motivasi dan semangat dalam pengerjaan karya tulis ini. Serta Almamater tercinta Jurusan Ekonomi Pembangunan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Lampung.

MOTTO

“Apapun yang menjadi takdirmu, akan mencari jalannya menemukanmu”

(Ali bin Abi Thalib)

“Karena sesungguhnya bersama kesulitan akan ada kemudahan”

(QS. Al Insyirah: 5)

SANWACANA

Bismillahirrohmanirohim. Alhamdulillahirobbil'alamin, Puji syukur kehadiran Allah SWT karna berkat limpahan rahmat-Nya penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “Studi Komparatif Kelayakan Usaha Industri Jasa Penggilingan Padi Menetap dan Penggilingan Padi Keliling di Kabupaten Lampung Timur” yang merupakan salah satu syarat dalam memperoleh gelar Sarjana Ekonomi di Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Lampung.

Penulis menyadari bahwa dalam penyelesaian skripsi ini tidak akan berjalan dengan baik tanpa adanya dukungan dari berbagai pihak. Untuk itu penulis dengan segala kerendahan hati penulis mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Bapak Prof. Dr. Nairobi, S.E., M.Si. selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Lampung.
2. Ibu Dr. Neli Aida, S.E., M.Si. selaku Ketua Jurusan Ekonomi Pembangunan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Lampung.
3. Bapak Dr. Heru Wahyudi, S.E., M.Si. selaku Sekretaris Jurusan Ekonomi Pembangunan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Lampung dan Dosen Pembimbing skripsi yang telah meluangkan waktu untuk membimbing sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini.
4. Bapak Muhiddin Sirat, S.E., M.P. selaku Dosen Pembimbing skripsi yang telah meluangkan waktu untuk membimbing dengan penuh kesabaran serta, memberikan arahan, ilmu dan saran kepada penulis hingga skripsi ini terselesaikan.
5. Ibu Emi Maimunah, S.E., M.Si. selaku Dosen penguji I, atas masukan, arahan, dan nasihat yang telah diberikan untuk penyempurnaan skripsi ini.
6. Ibu Asih Murwiati S.E., M.E. selaku Dosen penguji II, atas masukan, arahan, dan nasihat yang telah diberikan untuk penyempurnaan skripsi ini.

7. Ibu Dr. Marselina, S. E., M.P.M. selaku Dosen Pembimbing Akademik yang telah memberi motivasi, nasihat, ilmu, dan memberi bimbingan dari awal perkuliahan hingga menyelesaikan skripsi kepada penulis.
8. Bapak dan Ibu Dosen Program Studi Ekonomi Pembangunan: Prof. SSP. Pandjaitan, Pak Ambya, Pak Imam, Pak Yoke, Ibu Lies, Ibu Irma, Pak Yudha, Alm. Pak Saimul, Ibu Ukhty, Ibu Tiara, Ibu Ratih, Pak Moneyzar, Ibu Ida, Pak Toto, Pak Wayan, Pak Husaini, serta seluruh Bapak Ibu dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis yang telah memberikan ilmu dan pelajaran yang sangat bermanfaat selama menuntut ilmu di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Lampung.
9. Ibu Yati, Ibu Mimi, dan seluruh staf dan pegawai Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Lampung atas seluruh bantuan yang selama ini diberikan kepada penulis.
10. Kedua orang tuaku tercinta, Bapak Eko Suberi dan Ibu Cucu yang telah merawat, membimbing, mendidik, menyayangi, mendoakan, memotivasi, dan mendukung secara moral maupun materil sehingga penulis dapat menyelesaikan studi ini.
11. Adikku tersayang Almh. Mutiara Amalia dan Muhammad Rizky, yang selalu mendukung, mendoakan, dan memberikan motivasi kepada penulis.
12. Sahabat-sahabatku tersayang: Widiya Cubing, S.E. Rachma Zakya. M. S., S.Pd. dan Nurul Fajriah, S.AKT. yang selalu menemani, mendukung, menghibur, menyemangati serta selalu siap membantu dan mendengarkan keluh kesah penulis.
13. Sahabat-sahabatku tersayang: Arif, Alma, Dimas, Jani, Nabilah, Ridho, Selfyria, Seva, Stefanus, dan Udin. Terima Kasih atas canda tawa, pengalaman serta dukungan selama proses perkuliahan kepada penulis.
14. Sahabat-sahabatku tersayang Dania, Fatya, Jihan serta sepupuku tersayang Rena. Terima kasih telah menemani dan selalu memberikan dukungan kepada penulis.
15. Keluarga Jurusan Ekonomi Pembangunan 2016: Desi, Diah, Riski, Anis, Kartika, Nada, Faul, Ratu dan yang lain yang tidak bisa saya sebutkan satu persatu. Terima kasih atas kekompakkan dan kekeluargaannya.

16. Keluarga kuliah kerja nyata (KKN), Ayu, Bang Udin, Isna, Bang Yuda, Sil dan Vata. Terima kasih sudah memberikan pengalaman dan dukungan kepada penulis.
17. Rekan-rekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis yang tidak bisa penulis sebutkan satu persatu, terima kasih pengalaman dan bantuannya selama perkuliahan.
18. Semua pihak yang telah membantu dalam penyusunan skripsi ini dari awal hingga skripsi ini selesai.

Semoga Allah SWT dengan Ridho-Nya membalas segala kebaikan dengan pahala yang berlipat ganda. Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari kesempurnaan, akan tetapi penulis berharap semoga karya ini dapat berguna dan bermanfaat bagi penulis dan para pembaca lainnya. Aamiin ya robbal alamin.

Bandar Lampung, 31 Mei 2023

Berliana Ayu Ramadani
NPM. 1611021022

DAFTAR ISI

Halaman

DAFTAR ISI	ii
DAFTAR GAMBAR	iv
DAFTAR TABEL	v
I. PENDAHULUAN.	
A. Latar Belakang.....	1
B. Rumusan Masalah.....	9
C. Tujuan Penelitian	9
D. Manfaat Penelitian.....	10
II. KAJIAN PUSTAKA, KERANGKA PEMIKIRAN, DAN HIPOTESIS	
A. Kajian Pustaka	11
B. Tinjauan Empiris	34
C. Kerangka Pemikiran	35
D. Hipotesis.....	37
III. METODE PENELITIAN	
A. Ruang Lingkup Penelitian.....	38
B. Waktu dan Lokasi Penelitian.....	38
C. Definisi Operasional	38
D. Data Penelitian.....	39
E. Metode Analisis Data	46
IV. HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	
A. Lokasi Penelitian	58
B. Profil Responden Penelitian.....	59
D. Implikasi Hasil Penelitian	82
V. SIMPULAN DAN SARAN.	
A. Simpulan	85
B. Saran	85

DAFTAR PUSTAKA
LAMPIRAN

DAFTAR GAMBAR

Gambar	Halaman
1. Skema Aspek-Aspek Penilaian Studi Kelayakan Bisnis.....	25
2. Kerangka Pemikiran.....	36

DAFTAR TABEL

Tabel	Halaman
1. Luas panen, Produksi, dan Produktivitas Padi di Provinsi Lampung tahun (2018-2020)	2
2. Luas Panen, Produksi, dan Produktivitas Padi Menurut Kabupaten/Kota di Provinsi Lampung Tahun 2020	3
3. Luas panen dan Produksi Padi di Kabupaten Lampung Timur tahun (2016-2020).....	4
4. Luas panen, Produksi, dan Produktivitas Padi Menurut Kecamatan di Kabupaten Lampung Timur Tahun 2020	5
5. Jumlah Industri Penggilingan Padi Menetap dan Penggilingan Padi Keliling di Kabupaten Lampung Timur Tahun 2020	6
6. Tinjauan Empiris	34
7. Daftar Nama Perusahaan Penggilingan Padi Menetap di Kec. Batanghari	43
8. Daftar Nama Perusahaan Penggilingan Padi Keliling di Kec. Batanghari	44
9. Penentuan Sampel Penelitian	45
10. Responden Penelitian	45
11. Rancangan Laporan Laba Rugi Industri Jasa Penggilingan Padi Menetap dan Penggilingan Padi Keliling per periode (per 3 bulan).....	48
12. Rancangan Laporan Laba Rugi Komparatif Selama 10 Periode (per 3 bulan).....	51
13. Data Penduduk Berdasarkan Mata Pencaharian	59
14. Profil Responden.....	59
15. Produk dan Sistem Penjualan.....	60
16. Penjualan Beras Perusahaan Penggilingan Padi Menetap dan Penggilingan Padi Keliling selama 1 Musim Panen (3 Bulan)	61
17. Biaya Variabel Rata-Rata Perusahaan Responden Usaha Penggilingan Padi Menetap di Kabupaten Lampung Timur (Dalam Rupiah)	63

18. Biaya Variabel Rata-Rata Perusahaan Responden Usaha Penggilingan Padi Keliling di Kabupaten Lampung Timur (Dalam Rupiah).....	64
19. Biaya Modal Tetap Rata-Rata Perusahaan Responden Usaha Penggilingan Padi Menetap dan Penggilingan Padi Keliling	65
20. Laporan Laba Rugi Rata-Rata Perusahaan Sampel Usaha Penggilingan Padi Menetap.....	72
21. Laporan Laba Rugi Rata-Rata Perusahaan Sampel Usaha Penggilingan Padi Keliling	73
22. Hasil Perhitungan Kelayakan Usaha Tanpa Diskonto Usaha Penggilingan Padi Menetap dan Keliling.....	74
23. Hasil Perhitungan Analisis Berdiskonto Usaha Penggilingan Padi Menetap dan Penggilingan Padi Keliling	77
24. Hasil Perhitungan <i>Mutually Exclusive Projects</i>	80

I. PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Pertanian merupakan sektor pendukung bagi masyarakat yang berperan penting dalam pertumbuhan perekonomian nasional. Hal ini disebabkan sebagian besar wilayah penduduk Indonesia bermata-pencapaian sebagai petani. Sektor pertanian memberikan kontribusi besar terhadap PDB, penyerapan lapangan pekerjaan, ketersediaan swasembada pangan, dan meningkatkan nilai devisa negara. Menurut data dari Badan Pusat Statistik pada tahun 2020, sektor pertanian memberikan kontribusi kepada PDB sebesar 13,70% dengan pertumbuhan 1,75%. Pertumbuhan sektor pertanian dipicu oleh beberapa faktor, salah satunya sub-sektor tanaman pangan. Menurut data BPS, tanaman pangan tumbuh signifikan sebesar 10,32%. Sub-sektor tanaman pangan menjadi komoditas yang paling diandalkan bagi pertumbuhan ekonomi (BPS, 2020). Adapun tanaman pangan yang harus ditingkatkan produksi dan produktivitasnya adalah padi.

Padi merupakan tanaman pangan utama di Indonesia karena sebagian besar penduduk Indonesia mengkonsumsi beras sebagai makanan pokok. Selain digunakan untuk kebutuhan makanan pokok, padi juga dijual untuk mencukupi kebutuhan masyarakat. Produksi, pengolahan dan distribusi padi merupakan salah satu sumber pendapatan dan tenaga kerja besar dalam perekonomian Indonesia. Padi yang dijual biasanya melalui pedagang pengumpul dan pedagang besar yang khusus membeli padi yang pada akhirnya dijual ke pabrik atau kilang padi. Setelah itu padi diolah menjadi beras, biasanya pihak pengelola padi menjual sebagian

berasnya kepada masyarakat setempat dan dipasarkan ke daerah-daerah lain. (Prakoso, 2006).

Indonesia memiliki beberapa sentral produksi padi yang tersebar di berbagai wilayah. Salah satu wilayah yang berkontribusi cukup besar pada sektor pertanian adalah Provinsi Lampung. Provinsi Lampung merupakan salah satu sentra produksi pangan yang berhasil memanfaatkan lahan kering maupun lahan basah guna menunjang kebutuhan produksi pangan nasional. Berikut perkembangan Luas Panen, Produksi dan Produktivitas Padi di Provinsi Lampung dalam 3 tahun terakhir pada tabel 1.

Tabel 1. Luas panen, Produksi, dan Produktivitas Padi di Provinsi Lampung tahun (2018-2020)

Tahun	Luas Panen (Ha)	Produksi (Ton)	Produktivitas (ku/ha)
2018	511.940,93	2.488.641,91	48,61
2019	464.103,42	2.164.089,33	46,63
2020	545.149,05	2.650.289,64	48,62

Sumber: Badan Pusat Statistik, 2020

Pada Tabel 1 memperlihatkan bahwa produktivitas padi di Provinsi Lampung. Adapun pada table 1.1 luas panen, produksi dan produktivitas padi yang dimaksud merupakan padi sawah dan padi ladang di Provinsi Lampung pada tahun 2018-2020. Pada tahun 2019 terjadi penurunan di angka 46,63 dengan luas panen 464.103,42 dan produksi sebesar 2.164.089,33. Pada tahun 2020 terjadi peningkatan produktivitas sebesar 48,62 dengan luas panen sebesar 545.149,05 hektar dan produksi sebesar 2.650.289,64 ton. Peningkatan produksi padi di Provinsi Lampung tersebut tidak terlepas dari penyediaan sarana produksi oleh pemerintah seperti pembangunan dan perbaikan saluran irigasi yang berguna untuk mengairi sawah petani dan peningkatan penggunaan benih padi dengan varietas

unggul yang bertujuan untuk mengembangkan komoditas padi dan meningkatkan produksi maupun produktivitas padi.

Tabel 2. Luas Panen, Produksi, dan Produktivitas Padi Menurut Kabupaten/Kota di Provinsi Lampung Tahun 2020

Wilayah	Luas Panen (Ha)	Produksi (Ton)	Produktivitas
Lampung Barat	13.401	57.093	42,61
Tanggamus	26.905	148.159	55,06
Lampung Selatan	54.762	311.669	56,91
Lampung Timur	94.847	459.301	48,43
Lampung Tengah	113.891	599.111	52,60
Lampung Utara	17.133	75.752	42,46
Way Kanan	17.767	78.825	44,37
Tulang Bawang	55.882	215.987	38,66
Pesawaran	22.068	113.207	51,30
Pringsewu	23.041	130.867	56,80
Mesuji	78.479	325.509	41,48
Tulang Bawang Barat	6.361	30.361	47,73
Pesisir Barat	12.808	60.274	47,05
Bandar Lampung	523	2.507	47,93
Metro	7.280	41.669	57,24
Provinsi Lampung	545.149	2.650.290	48,62

Sumber: Badan Pusat Statistik, 2020

Tabel 2 merupakan tabel yang menunjukkan luas panen, produksi, dan produktivitas padi pada seluruh kabupaten dan kota di Provinsi Lampung pada tahun 2020. Tabel 1.2 menunjukkan bahwa Lampung Timur merupakan wilayah terbesar kedua di Provinsi Lampung dengan luas panen sebesar 94.847 hektar dan produksi padi sebesar 459.301 ton. Secara administratif, Kabupaten Lampung Timur sebelah utara berbatasan dengan Kecamatan Rumbia, Seputih Surabaya dan Seputih Banyak Kabupaten Lampung Tengah, serta Kecamatan Menggala Kabupaten Tulang Bawang. Sebelah Timur berbatasan dengan Laut Jawa (wilayah laut Provinsi Banten dan DKI Jakarta). Sebelah Selatan berbatasan dengan Kecamatan Tanjung Bintang, Ketibung, Palas dan Sidomulyo Kabupaten Lampung Selatan. Sebelah Barat berbatasan dengan Kecamatan Bantul dan Metro Raya Kota

Metro, serta Kecamatan Seputih Raman Kabupaten Lampung Tengah. Sehingga Lampung Timur memiliki akses pasar yang mudah dijangkau.

Tabel 3. Luas panen dan Produksi Padi di Kabupaten Lampung Timur tahun (2016-2020)

Tahun	Luas Panen (Ha)	Produksi (Ton)
2016	131.124	710.794
2017	128.658	700.227
2018	131.913	700.878
2019	129.887	669.412
2020	120.180	633.196

Sumber: Badan Pusat Statistik, 2020

Pada Tabel 3 memperlihatkan luas panen dan produksi padi 5 tahun terakhir, produksi padi tertinggi terlihat di tahun 2016 sebesar 710.794 ton. Pada tahun 2017 produksi padi mengalami penurunan sebesar 10.567 ton. Kemudian dari tahun 2018 sampai dengan 2020 terjadi penurunan yang cukup signifikan. Luas panen dan produksi terendah berada di tahun 2020 dengan luas panen 120.180 hektar dan produksi 633.196 ton.

Kecamatan Batanghari merupakan salah satu kecamatan di Kabupaten Lampung Timur yang dipilih penulis sebagai daerah penelitian, dengan pertimbangan bahwa daerah ini merupakan salah satu sentra komoditas padi. Luas panen, produksi, dan produktivitas padi menurut kecamatan di Kabupaten Lampung Timur dapat dilihat pada Tabel 4.

Tabel 4. Luas panen, Produksi, dan Produktivitas Padi Menurut Kecamatan di Kabupaten Lampung Timur Tahun 2020

Kecamatan	Luas Panen (Ha)	Produksi (ton)	Produktivitas
Metro Kibang	378	1.921	50,82
Batanghari	7.008	41.008	58,52
Sekampung	6.903	35.616	51,60
Marga tiga	4.122	18.223	44,21
Sekampung Udik	4.439	23.555	53,06
Jabung	12.063	64.742	53,67
Pasir Sakti	7.505	41.729	55,60
Waway Karya	6.619	33.593	50,75
Marga Sekampung	144	759	52,78
Labuhan Maringgai	6.556	36.496	55,67
Mataram Baru	2.758	13.087	47,45
Bandar Sribhawono	4.799	24.658	51,39
Melinting	2.655	13.420	50,54
Gunung Pelindung	2.667	14.116	52,94
Way Jepara	7.452	35.051	47,04
Braja Selebah	4.488	23.431	52,21
Labuhan Ratu	3.353	16.156	48,19
Sukadana	5.888	30.174	51,25
Bumi Agung	1.927	10.151	52,67
Batanghari Nuban	4.692	24.167	51,51
Pekalongan	6.910	37.789	54,69
Raman Utara	8.735	49.105	56,22
Purbolinggo	4.303	23.925	55,60
Way Bungur	3.818	20.322	53,23
Lampung Timur	120.180	633.196	52,81

Sumber: Badan Pusat Statistik, 2020

Pada Tabel 4 dapat dilihat bahwa Kecamatan Batanghari menempati urutan pertama pada tingkat produktivitas yaitu sebesar 58.52 dengan luas panen sebesar 7.008 hektar dan produksi sebesar 41.008. Hal ini menunjukkan bahwa masyarakat Kecamatan Batanghari memiliki potensi yang besar untuk mengembangkan produksi padi. Produksi padi membutuhkan penanganan pasca- panen yang tepat agar hasil produksi dapat diolah secara maksimal.

Tabel 5. Jumlah Industri Penggilingan Padi Menetap dan Penggilingan Padi Keliling di Kabupaten Lampung Timur Tahun 2020

Kecamatan	Penggilingan Padi Menetap	Penggilingan Padi Keliling
Metro Kibang	5	17
Batanghari	30	40
Sekampung	55	6
Marga tiga	30	15
Sekampung Udik	80	0
Jabung	53	0
Pasir Sakti	47	0
Waway Karya	69	0
Marga Sekampung	8	0
Labuhan Maringgai	59	0
Mataram Baru	40	0
Bandar Sribhawono	22	0
Melinting	17	0
Gunung Pelindung	28	0
Way Jepara	70	0
Braja Selebah	53	1
Labuhan Ratu	42	3
Sukadana	33	17
Bumi Agung	18	5
Batanghari Nuban	14	1
Pekalongan	58	4
Raman Utara	60	5
Purbolinggo	53	5
Way Bungur	41	2
Lampung Timur	985	121

Sumber: Badan Pusat Statistik, 2020

Pada Tabel 5 menunjukkan jumlah penggilingan padi menetap dan penggilingan padi keliling pada masing-masing kecamatan di Kabupaten Lampung Timur pada tahun 2020. Kecamatan Batanghari merupakan kecamatan dengan jumlah penggilingan padi menetap dan penggilingan padi keliling yang hampir seimbang atau merata dengan jumlah 30 dan 40 perusahaan, sehingga dengan alasan ini peneliti menjadikan Kecamatan Batanghari sebagai objek penelitian pada penelitian ini.

Menurut Suprayono dan Setyono (2003), penanganan pasca-panen adalah tindakan yang dilakukan atau disiapkan pada tahap pasca-panen agar hasil pertanian, khususnya tanaman pangan (padi) siap dan aman digunakan oleh konsumen atau diolah lebih lanjut oleh industri. Penanganan pasca-panen meliputi semua kegiatan perlakuan dan pengolahan langsung terhadap hasil pertanian yang karena sifatnya harus segera ditangani agar hasil pertanian mempunyai daya simpan dan daya guna yang tinggi. Penggilingan gabah menjadi beras merupakan salah satu rangkaian utama penanganan pasca-panen. Teknologi penggilingan sangat menentukan kuantitas dan kualitas beras yang dihasilkan. Perbandingan antara beras giling dan kehilangan hasil serta mutu beras hasil penggilingan tergantung pada tingkat kematangan biji saat dipanen (Suprayono & Setyono, 2003).

Penggilingan padi merupakan pusat pertemuan antara produksi, pasca-panen, pengolahan dan pemasaran gabah dan beras sehingga merupakan mata rantai penting dalam suplai beras nasional yang dituntut untuk dapat memberikan kontribusi dalam penyediaan beras, baik dari segi kuantitas maupun kualitas untuk mendukung ketahanan pangan nasional. Pembangunan pertanian berwawasan industri mulai berkembang pesat, menciptakan industri baru di sektor pertanian yaitu industri penggilingan padi keliling. Pada awalnya industri di Indonesia hanya terdapat 1 penggilingan padi yaitu penggilingan padi menetap. Penggilingan padi keliling merupakan bentuk dari adanya perubahan sosial yang dulunya hanya menetap di rumah, para pelanggan datang bila ingin menggunakan jasa penggilingan padi tersebut, kini seiring perubahan zaman dan kemajuan teknologi alat penggilingan padi pun dapat dipindah-pindahkan tempatnya sesuai dengan lokasi pelanggan yang ingin menikmati jasa penggilingan. Jasa penggilingan padi

tercipta karena adanya inisiatif dari masyarakat agar memudahkan para petani untuk mengolah hasil pertaniannya. Pengguna jasa penggilingan padi keliling ini adalah masyarakat lapisan menengah ke bawah yang ingin menekan biaya pengeluaran produksi sehingga dapat memenuhi kebutuhan yang lain. (Susiloningsih, 2012).

Munculnya penggilingan padi keliling mulai menggeser fungsi dari penggilingan padi menetap, hal ini dikarenakan banyak dari petani lebih memilih menggiling padi kepada penggilingan padi keliling dibandingkan ke penggilingan padi menetap. Adanya penggilingan padi keliling memudahkan petani untuk menggiling padi, petani tidak perlu lagi bersusah payah mengangkut padinya ke penggilingan. Akan tetapi, penggilingan padi keliling memiliki masalah lain yaitu hasil yang diperoleh terkadang tidak sesuai, padi yang dihasilkan banyak yang pecah sehingga ketika dijual harga bisa turun akibat kualitas yang rendah. Penggilingan padi menetap memiliki izin usaha, sedangkan penggilingan padi keliling tidak memiliki izin usaha. Baik industri penggilingan padi menetap maupun industri penggilingan padi keliling memiliki kekurangan dan kelebihan.

Berdasarkan alasan di atas maka peneliti akan meneliti dan membandingkan kelayakan usaha industri penggilingan padi menetap dan industri penggilingan padi keliling. Penulis akan melakukan penelitian yang berjudul **“Studi Komparatif Kelayakan Usaha Industri Jasa Penggilingan Padi Menetap dan Penggilingan Padi Keliling di Kabupaten Lampung Timur”**.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang di atas, maka rumusan masalah dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Apakah industri jasa penggilingan padi menetap dan penggilingan padi keliling di Kabupaten Lampung Timur dilihat dari aspek finansial layak untuk dikembangkan?
2. Usaha manakah yang lebih layak untuk dikembangkan antara industri jasa penggilingan padi menetap dan penggilingan padi keliling di Kabupaten Lampung Timur dengan menggunakan *mutually exclusive projects*?

C. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah tersebut, maka tujuan penelitian ini adalah,

1. Mengetahui dan menganalisa kelayakan usaha industri jasa penggilingan padi menetap dan penggilingan padi keliling di Kabupaten Lampung Timur berdasarkan segi aspek finansial layak untuk dikembangkan.
2. Mengetahui dan menganalisa industri mana yang lebih layak untuk dikembangkan antara industri jasa penggilingan padi menetap dan penggilingan padi keliling di Kabupaten Lampung Timur dengan menggunakan *mutually exclusive projects*.

D. Manfaat Penelitian

Adapun manfaat yang diharapkan dari penelitian ini adalah

1. Bagi Penulis sebagai, salah satu syarat kelulusan Strata 1 (S1) di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Lampung.
2. Bagi Pembuat kebijakan, diharapkan penelitian ini dapat menjadi bahan masukan dan informasi bagi pemerintah guna mendukung sistem penggilingan padi.
3. Bagi masyarakat luas, penelitian ini diharapkan dapat menjadi referensi dalam melakukan penelitian sejenis.

II. KAJIAN PUSTAKA, KERANGKA PEMIKIRAN, DAN HIPOTESIS

A. Kajian Pustaka

1. Pengertian Industri

Industri merupakan kumpulan perusahaan-perusahaan yang menghasilkan barang-barang homogen, atau barang-barang yang mempunyai sifat saling mengganti yang sangat erat. Namun demikian, dari sisi pembentukan pendapatan secara makro, industri diartikan sebagai kegiatan ekonomi yang menciptakan nilai tambah (Hasibuan, 2008). Menurut Undang-undang No. 5 Tahun 1984 tentang Perindustrian, yang menyebutkan bahwa industri adalah kegiatan ekonomi yang mengolah bahan mentah, bahan baku, barang setengah jadi, dan atau barang jadi menjadi barang dengan nilai yang lebih tinggi untuk penggunaannya, termasuk kegiatan rancangan dan perekayasa industri. Pengertian industri juga meliputi semua perusahaan yang mempunyai kegiatan tertentu dalam mengubah secara mekanik atau secara kimia bahan-bahan organis sehingga menjadi hasil baru. Industri juga berarti gabungan dari beberapa perusahaan yang memproduksi dan memasarkan produk yang sama dalam wilayah tertentu, di mana barang yang dihasilkan relatif sama dan mempunyai fungsi yang sama di mata konsumen (Sukirno, 2013).

2. Klasifikasi Industri

Berdasarkan Surat Keputusan Menteri Perindustrian Indonesia No.19/M/I/1986, industri dibedakan menjadi :

- a) Industri kimia dasar: misalnya industri semen, obat-obatan, kertas, pupuk, dsb.
- b) Industri mesin dan logam dasar: misalnya industri pesawat terbang, kendaraan bermotor, tekstil, dll.
- c) Industri kecil: industri roti, kompor minyak, makanan ringan, es, minyak goreng curah, dll.
- d) Aneka industri: industri pakaian, industri makanan, dan minuman, dan lain-lain.

Jenis industri berdasarkan modal :

- a) Industri padat modal, yaitu industri yang dibangun dengan modal yang jumlahnya besar untuk kegiatan operasional maupun pembangunannya.
- b) Industri padat karya, yaitu industri yang lebih dititikberatkan pada sejumlah besar tenaga kerja atau pekerja dalam pembangunan serta pengoperasiannya.

Jenis industri berdasarkan jumlah tenaga kerja:

- a) Industri rumah tangga, adalah industri yang jumlah karyawan/tenaga kerja berjumlah antara 1-4 orang.
- b) Industri kecil, adalah industri yang jumlah karyawan/tenaga kerja berjumlah antara 5-19 orang.
- c) Industri sedang atau industri menengah, adalah industri yang jumlah karyawan/tenaga kerja berjumlah antara 20-99 orang.

- d) Industri besar, adalah industri yang jumlah karyawan/tenaga kerja berjumlah antara 100 orang atau lebih.

3. Pengertian Perusahaan

Ilmu ekonomi industri adalah ilmu ekonomi yang mempelajari mengenai perilaku-perilaku perusahaan industri. Perilaku perusahaan berhubungan erat dengan tujuan-tujuan perusahaan dan dengan demikian setiap keputusan bisnis yang diambil oleh produsen industri tentu akan sejalan dengan tujuan-tujuan ekonomi yang telah ditentukan atau ditetapkan sebelumnya oleh perusahaan. Teori ekonomi mikro menyebutkan bahwa setiap perusahaan dalam dunia bisnis adalah bertujuan memaksimalkan keuntungan. Menurut Stigler dalam Teguh (2013), setiap perusahaan berorientasi kepada keuntungan pada dasarnya selalu berusaha memaksimalkan keuntungan.

4. Tujuan Perusahaan

Menurut Arsyad & Kusuma (2014), tujuan perusahaan menjadi salah satu aspek yang penting dalam teori perusahaan. Dalam hal ini, tujuan menciptakan suatu kerangka terstruktur terkait aktifitas perusahaan yang akan menjadi acuan bagi perusahaan untuk mencapai efisiensi serta menentukan kebijakan-kebijakan yang akan diambil dalam rangka mencapai *output* yang diharapkan. Di samping itu, tujuan perusahaan juga menjadi ukuran bagi perusahaan dalam menentukan tingkat keberhasilan dari aktifitasnya. Oleh karena itu, tujuan perusahaan harus jelas sehingga mampu menyediakan acuan bagi *stakeholders* perusahaan dalam menjalankan fungsinya masing-masing maupun dalam menilai kinerja perusahaan.

5. Pendekatan Struktur Pasar, Perilaku, dan Kinerja

a. Struktur Pasar

Pengertian struktur pasar pada hakekatnya berarti penggolongan produsen kepada beberapa bentuk pasar berdasarkan ciri-cirinya seperti jenis barang yang dihasilkan, banyaknya perusahaan dalam industri, mudah atau tidaknya keluar atau masuk dalam industri dan peranan iklan dalam kegiatan industri. Dalam analisis ekonomi, struktur pasar dapat dibedakan dalam empat jenis, yaitu:

1) Pasar Persaingan Sempurna

Persaingan sempurna merupakan struktur yang paling ideal, karena dianggap sistem pasar ini adalah struktur pasar yang akan menjamin terwujudnya kegiatan produksi barang atau jasa yang sangat efisien. Pasar persaingan murni dapat didefinisikan sebagai struktur pasar atau industri dimana terdapat banyak penjual dan pembeli, dan setiap penjual dan pembeli tidak dapat mempengaruhi harga, karena selain banyak, juga dalam skala usaha yang sama. Sehingga informasi pasar mudah untuk didapatkan bagi pembeli. Ciri-ciri pasar persaingan murni menurut Sukirno (2013) adalah:

- Perusahaan adalah pengambilan harga (*price taker*).

Pengambilan harga atau *price taker* berarti suatu perusahaan secara individual yang ada dipasar tidak dapat menentukan atau mengubah harga pasar.

- Setiap perusahaan mudah keluar masuk ke dalam pasar.

Ketika perusahaan mengalami kerugian dan ingin meninggalkan industri tersebut, langkah ini dengan mudah dapat dilakukan. Demikian halnya apabila

ada produsen yang ingin melakukan kegiatan di industri, maka produsen tersebut dapat dengan mudah masuk ke industri tersebut.

- Menghasilkan barang yang homogen.

Barang yang dihasilkan perusahaan tidak mudah untuk dibeda-bedakan. Barang yang dihasilkan suatu perusahaan dengan perusahaan lainnya dapat saling menggantikan. Barang seperti itu dinamakan barang *identical* atau *homogenous*.

- Terdapat banyak perusahaan di pasar.

Banyaknya perusahaan di dalam pasar inilah yang menyebabkan perusahaan tidak mempunyai kekuasaan untuk merubah atau menentukan harga. Sifat ini meliputi dua aspek, yaitu jumlah perusahaan yang sangat banyak di dalam pasar dan masing-masing perusahaan memproduksi jenis barang dalam jumlah relatif yang kecil juga dibanding dengan jumlah produksi industri secara keseluruhan. Sehingga pembeli memiliki kekuasaan penuh untuk memilih barang dengan harga yang di inginkan.

- Pembeli dan penjual memiliki pengetahuan sempurna mengenai pasar.

Dalam pasar persaingan murni juga dimisalkan bahwa pembeli dan penjual dalam jumlah yang sangat banyak. Namun demikian dimisalkan pula bahwa masing-masing pembeli dan penjual tersebut mempunyai pengetahuan yang sempurna akan keadaan yaitu kualitas, kuantitas dan harga di dalam pasar.

2) Pasar Oligopoli

Pasar oligopoli adalah pasar yang terdiri dari hanya beberapa produsen saja. Bahkan ada kalanya pasar tersebut hanya berisi dua perusahaan saja dan pasar ini disebut pasar duopoli. Tetapi umumnya pasar oligopoli hanya terdiri dari beberapa

perusahaan saja. Biasanya struktur dari industri dalam pasar oligopoli adalah terdapat beberapa perusahaan raksasa yang menguasai sebagian besar pasar, katakanlah 70% sampai 80% dari total produksi dan nilai penjualan selain itu juga terdapat beberapa perusahaan kecil dalam pasar. Beberapa perusahaan golongan pertama (yang menguasai pasar) sangat saling mempengaruhi satu sama lain, karena keputusan dan tindakan oleh salah satu darinya sangat mempengaruhi perusahaan-perusahaan lainnya.

Sifat ini menyebabkan setiap perusahaan harus mengambil keputusan dengan hati-hati dalam menentukan perubahan harga, membuat rancangan, merubah teknik produksi, dan sebagainya. Sifat saling mempengaruhi ini merupakan sifat khusus dari perusahaan dalam pasar oligopoli. Ciri-ciri pasar oligopoli menurut Sukirno (2002) adalah:

- Menghasilkan barang standar atau tidak standar. Perusahaan dalam pasar persaingan oligopoli ada kalanya menghasilkan barang yang standar (*standardized product*) seperti dalam industri semen dan terkadang ada juga yang menghasilkan barang yang tidak standar (*differentiated product*). Contoh dari pasar oligopoli ini dapat dilihat dari industri kendaraan bermotor, telepon seluler dan lainnya.
- Kekuasaan menentukan harga, ada kalanya lemah dan ada kalanya tangguh. Dari dua kemungkinan ini yang akan terwujud sangat erat kaitannya dengan bentuk kerjasama dari perusahaan – perusahaan dalam pasar oligopoli. Tanpa adanya kerjasama maka dapat terjadi “perang harga” di mana perusahaan saling berlomba-lomba menurunkan harga produk dengan tujuan mematikan usaha perusahaan lain yang bertindak sebagai pesaing dengan adanya kerjasama dapat

terwujud suatu kesepakatan mengenai harga sehingga harga akan stabil pada tingkat yang mereka kehendaki. Dalam hal ini kekuatan mereka hampir sama dengan kekuatan dalam pasar monopoli.

- Pada umumnya perusahaan oligopoli perlu melakukan kegiatan promosi iklan secara terus menerus sangat diperlukan oleh pasar oligopoli yang menghasilkan produk yang berbeda corak. Pengeluaran untuk iklan biasanya sangat besar untuk perusahaan-perusahaan seperti itu. Kegiatan iklan tersebut bertujuan untuk 2 hal yaitu pertama, untuk memperoleh konsumen baru, sehingga pada akhirnya konsumen produknya akan bertambah. Kedua, untuk mempertahankan konsumen lama agar tidak berpaling ke produsen lain. Perusahaan yang menghasilkan barang standar hanya mengeluarkan iklan untuk memelihara hubungan baik dengan masyarakat.

Ada dua jenis oligopoli yaitu oligopoli penuh dan oligopoli parsial. Oligopoli penuh adalah dimana hanya ada sedikit perusahaan dalam pasar yang bergerak dalam industri tertentu. Oligopoli parsial adalah terdapat banyak perusahaan yang tetap berada dalam pasar meskipun oligopoli masih tetap terjadi. Menurut Arsad (2010), pasar oligopoli memiliki kriteria diantaranya:

- Di pasar ada sedikit penjual, tindakan seorang penjual akan berpengaruh terhadap penjual lain.
- Produk-produk dapat distandarisasikan (oligopoli murni dan homogen).
- Ada informasi yang sempurna dan kuantitas.
- Ada beberapa halangan untuk memasuki pasar.

Mempelajari perilaku oligopoli sangatlah sulit karena ada suatu ciri yang disebut *indeterminate*, menyebabkan tidak ada model yang umum untuk membahas teori perilaku individu oligopoli. Banyak disusun teori-teori khusus yang mungkin berlaku untuk industri tertentu, sedangkan untuk industri lain tidak berlaku. Model-model perilaku industri oligopoli yang dikenal antara lain kepemimpinan harga (*price leadership*), kartel, harga ongkos rata-rata, harga batas dan modal Sylos Labini (Hasibuan, 2008).

3) Pasar Persaingan Monopolistik

Pasar persaingan monopolistik merupakan suatu pasar di mana terdapat banyak produsen yang menghasilkan barang yang berbeda corak (*differentiated product*). Maka dalam pasar ini terdapat unsur persaingan dan monopoli. Ciri-ciri pasar persaingan monopolistik menurut Sukirno (2013) sebagai berikut:

1. Terdapat banyak penjual
2. Diferensiasi produk (barang dapat dibedakan)
3. Perusahaan memiliki sedikit kekuasaan dalam mempengaruhi harga
4. Mudah untuk masuk ke pasar

Menurut Hasibuan (2008) bentuk pasar dapat dikatakan persaingan pasar sempurna (*perfectly competitive*), apabila banyak penjual dan pembeli serta produknya homogen. Apabila ada satu penjual di dalam pasar maka dinamakan pasar monopoli. Namun, bila sedikit perusahaan besar menyuplai barang di pasar maka dikatakan pasar oligopoli. Pasar oligopoli ada dua macam jika produknya berbeda dikatakan oligopoli berbeda (*differentiated oligopoly*), sedangkan bila produknya homogen dapat dikatakan oligopoli murni (*pure oligopoly*).

4) Pasar Persaingan Monopoli

Monopoli adalah suatu bentuk pasar di mana hanya terdapat satu perusahaan di dalamnya, dengan produk yang dihasilkan tidak memiliki pengganti (substitusi) yang dekat. Biasanya keuntungannya melebihi normal, dan ini diperoleh karena terdapat hambatan yang sangat tangguh kepada perusahaan-perusahaan lain untuk memasuki industri tersebut. Ciri-ciri dari perusahaan monopoli menurut Sukirno (2013) adalah:

- Pasar monopoli adalah industri satu perusahaan.

Jika dilihat dari definisi monopoli itu sendiri, sudah jelas bahwa hanya ada satu perusahaan saja yang dihasilkan tidak dapat dibeli dari tempat lain.

- Tidak mempunyai barang pengganti yang mirip.

Barang yang dihasilkan oleh perusahaan monopoli tidak dapat digantikan oleh barang lain yang ada di dalam pasar. Barang tersebut merupakan satu-satunya jenis barang dan tidak terdapat barang yang mirip (substitusi dekat).

- Tidak terdapat kemungkinan untuk masuk ke dalam industri.

Sifat ini merupakan sebab utama yang menyebabkan perusahaan mempunyai kekuasaan monopoli. Tanpa sifat ini pasar monopoli tidak akan nyata, karena tanpa adanya halangan tersebut pada akhirnya akan terdapat beberapa perusahaan dalam industri.

- Dapat menguasai penentuan harga.

Perusahaan monopoli dapat menjadi penentu harga pada tingkat harga yang dikehendaknya, karena dapat melakukan pengendalian terhadap jumlah produksi dan jumlah barang yang ditawarkan, sehingga harga dapat dikontrol

dengan mudah oleh perusahaan monopoli dan konsumen cenderung mengikuti penetapan harga yang ada.

- Promosi iklan kurang diperlukan.

Terdapat tiga faktor yang menyebabkan monopoli dapat terwujud, pertama, perusahaan tersebut mempunyai suatu sumber daya tertentu yang unik dan tidak dimiliki perusahaan lain. Kedua, perusahaan dapat menikmati skala ekonomis dalam kegiatan yang dilakukannya. Dan ketiga, pemerintah melalui undang-undang memberikan hak monopoli pada perusahaan tertentu.

b. Perilaku

Perilaku merupakan pola perilaku yang diikuti oleh perusahaan-perusahaan yang ada di pasar untuk menyesuaikan diri dengan kondisi pasar dalam rangka mencapai tujuan perusahaan masing-masing. Perilaku perusahaan tercermin dari berbagai strategi dan kebijakan yang diterapkan oleh pengambil keputusan dalam perusahaan untuk menghadapi persaingan. Elemen perilaku mencakup penentuan harga, jenis, kualitas produk yang diproduksi, penentuan standar proses dan kualitas produk, strategi periklanan, penelitian dan pengembangan serta berbagai bentuk praktik persaingan maupun kerja sama (kolusi) yang ada dalam industri. Elemen perilaku mengacu pada perilaku perusahaan dalam merespon kondisi persaingan dalam industri (Arsyad & Kusuma, 2014).

1) Strategi Harga

Strategi harga merupakan kemampuan suatu perusahaan untuk menentukan harga produknya yang sangat ditentukan oleh karakteristik struktural industri yang melingkupi perusahaan tersebut. Dalam pasar monopoli, penetapan harga di atas

biaya marjinal sangat dimungkinkan (sebaliknya tidak dimungkinkan pada pasar persaingan sempurna). Sementara itu, dalam pasar persaingan monopolistik dan pasar persaingan oligopolistik kompetisi harga secara terang-terangan cenderung tidak akan efektif. Bahkan pada pasar oligopoli dapat memicu perang harga yang sifatnya negatif bagi seluruh perusahaan yang melakukan perang harga (Arsyad & Kusuma, 2014).

2) Strategi Produk

Strategi produk dapat diartikan sebagai kemampuan produsen untuk menciptakan perbedaan, baik secara fisik maupun non fisik, antara produk produsen tersebut dan produk substitusinya sehingga konsumen tidak lagi menganggap kedua jenis produk tersebut identik atau mendekati sama. Strategi produk dapat dikelompokkan menjadi strategi produk horizontal dan strategi produk vertikal. Strategi produk vertikal mengacu pada adanya perbedaan kualitas secara keseluruhan antara suatu produk dengan produk lainnya (misalnya produk susu dengan kandungan lemak rendah dengan produk susu biasa). Sementara itu strategi horizontal mengacu pada adanya perbedaan sejumlah karakteristik antara suatu produk dengan produk lainnya, namun kualitas produk-produk tersebut secara keseluruhan hampir sama (Arsyad & Kusuma, 2014).

3) Strategi Promosi

Menurut Kotler (2015), promosi yaitu suatu kegiatan perusahaan untuk mengkomunikasikan produknya pada pasar sasarnya. Pengertian promosi ini memperlihatkan bahwa peranan promosi sangat penting untuk mempengaruhi konsumen dalam meningkatkan volume pembeliannya terhadap produk yang

ditawarkan perusahaan. Tujuan utama promosi adalah memperkenalkan apa manfaat dan kelebihan produk. Faktor-faktor yang mempengaruhi promosi yang dilakukan perusahaan antara lain adalah besarnya dana yang tersedia untuk melakukan promosi, sifat pasar, jenis produk dan tahap-tahap siklus hidup produk.

Cara-cara promosi yang dilakukan adalah periklanan, *personal selling*, promosi penjualan, publisitas dan hubungan masyarakat. Aktivitas promosi dapat dilakukan melalui berbagai cara, seperti pengiriman brosur (*direct-mail*), dan promosi melalui toko (*in-store promotion*) seperti diskon *buy one get one free*. Promosi berdasarkan sifatnya dapat dikelompokkan menjadi dua jenis yaitu promosi yang bersifat informatif dan promosi yang bersifat persuasif (Arsyad & Kusuma, 2014).

4) Strategi Kerjasama

Strategi kerjasama didefinisikan oleh Arsyad & Kusuma (2014) merupakan aktivitas kerjasama antara perusahaan yang dilakukan sebagai sarana untuk menghindari ketidakpastian dalam bisnis (terutama apabila perusahaan berada dalam struktur pasar oligopoli dimana terdapat hubungan saling ketergantungan antara produsen dalam proses pengambilan keputusan). Terkait dengan hal ini, strategi kerjasama antara perusahaan dapat mengurangi sejumlah resiko bisnis, terutama resiko yang muncul akibat persaingan dalam industri. Kerjasama lebih merupakan suatu cara untuk meredam tekanan persaingan dan menciptakan lingkungan operasional yang *managable* melalui aktifitas yang seragam dari suatu strategi untuk memaksimalkan *profit* perusahaan-perusahaan yang terlibat di dalam kerjasama.

6. Studi Kelayakan Bisnis/Usaha

Studi kelayakan bisnis adalah suatu kegiatan yang mempelajari secara mendalam tentang suatu kegiatan usaha atau bisnis yang akan dijalankan, dalam rangka menentukan layak atau tidak usaha tersebut dijalankan. Ukuran kelayakan masing-masing jenis usaha sangat berbeda, akan tetapi aspek-aspek yang digunakan untuk layak atau tidaknya adalah sama sekalipun bidang usahanya berbeda. Penilaian masing-masing aspek nantinya harus dinilai secara keseluruhan, bukannya berdiri sendiri-sendiri. Studi kelayakan bisnis sangat penting bagi perusahaan yang akan berdiri walaupun tingkatan kerumitan dalam studi kelayakan bisnis ini relative (Umar, 2005).

Menurut (Umar, 2005:10) 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 Kasmir dan Jakfar (2012:12), bahwa terdapat lima tujuan mengapa sebelum suatu usaha atau proyek dijalankan perlu dilakukan studi kelayakan, yaitu:

- Menghindari Resiko Kerugian

Untuk mengatasi resiko kerugian dimasa yang akan datang, karena dimasa yang akan datang ada semacam kondisi ketidakpastian. 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.

- Memudahkan Perencanaan

Jika kita sudah dapat meramalkan apa yang terjadi dimasa yang akan datang, maka akan mempermudah kita dalam melakukan perencanaan dan hal-hal apa saja 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. Dalam perencanaan sudah terdapat jadwal pelaksanaan usaha, mulai dari usaha dijalankan sampai waktu tertentu.

- 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. Rencana yang telah disusun dijadikan acuan dalam mengerjakan setiap yang sudah direncanakan.

- 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. Pengawasan ini perlu dilakukan agar pelaksanaan usaha tidak melenceng dari rencana yang telah disusun.

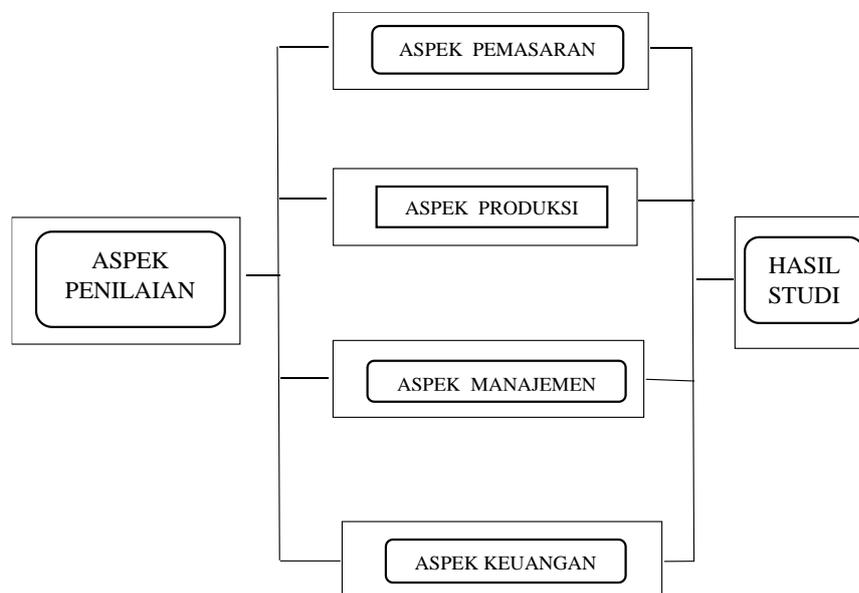
- Memudahkan pengendalian

Jika dalam pelaksanaan pekerjaan telah dilakukan pengawasan, maka apabila terjadi suatu penyimpangan akan mudah terdeteksi, sehingga akan dapat

dilakukan pengendalian atas penyimpangan tersebut. tujuan pengendalian adalah untuk mengembalikan pelaksanaan pekerjaan yang melenceng, sehingga pada akhirnya tujuan perusahaan akan tercapai.

Aspek-Aspek dalam Studi Kelayakan Bisnis/Usaha

Gambaran tentang 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

Untuk menilai apakah perusahaan yang akan melakukan investasi ditinjau dari segi pasar dan pemasaran memiliki peluang pasar yang diinginkan atau tidak. Atau dengan kata lain seberapa besar potensi pasar yang ada untuk produk yang

ditawarkan dan seberapa besar market share yang dikuasai oleh para pesaing dewasa ini. Kemudian bagaimana strategi pemasaran yang akan dijalankan, untuk menangkap peluang pasar yang ada. Dalam hal ini, untuk menentukan besarnya pasar nyata dan potensi pasar yang ada, maka perlu dilakukan riset pasar, baik dengan terjun langsung ke lapangan maupun dengan mengumpulkan data dari berbagai sumber. Kemudian, setelah diketahui pasar nyata dan potensi pasar yang ada barulah disusun strategi pemasarannya. Terdapat dua cara dalam hal pemasaran tersebut yaitu:

- 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.

- Pemasaran Tidak Langsung

Merupakan pemasaran yang menggunakan perantara dan tidak langsung ke konsumen seperti menerapkan strategi untuk mempromosikan suatu produk yang ditujukan untuk 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.

Konsep permintaan digunakan untuk menunjukkan keinginan seorang pembeli pada suatu pasar. Permintaan menerangkan tentang hubungan antara harga dengan jumlah barang yang diminta. Terdapat beberapa faktor yang mempengaruhi permintaan yaitu harga, perubahan harga, daya beli masyarakat, populasi, dan selera konsumen. Potensi permintaan merupakan permintaan terhadap barang atau

jasa yang disertai daya beli tetapi konsumen masih mempertimbangkan transaksi. Potensi tersebut biasanya mencari pasar yang sudah terdapat minat terhadap barang atau jasa tersebut namun konsumen dihadapkan dengan pilihan – pilihan yang harus dipilih.

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:

- 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 bahan baku mempengaruhi perubahan penentuan harga dasar suatu produk.

- Sumber Daya Manusia (SDM)

Yaitu kegiatan manusia dalam proses produksi untuk manambah nilai guna barang atau jasa. Faktor ini memegang peran penting dalam proses produksi, dikarenakan kecakapan pemanfaatan SDM menentukan kualitas dan teknologi dalam menentukan cara atau teknik dalam proses produksi.

- Modal

Yaitu 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, yaitu uang, mesin produksi, dan lain-lain.

- Faktor Produksi Kewirausahawan

Kemampuan intelektual seorang pengusaha untuk mengelola atau menyatukan ketiga faktor produksi (alam, tenaga kerja, dan modal) diatas 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.

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 (2012) Tujuan yang hendak dicapai dalam penilaian aspek produksi adalah:

- Agar perusahaan dapat menentukan lokasi yang tepat.
- Agar perusahaan dapat menentukan layout yang sesuai dengan proses produksi yang dipilih, sehingga memberikan efisiensi.
- Agar perusahaan dapat menentukan teknologi yang tepat dalam menjalankan produksinya.
- Agar perusahaan dapat menentukan metode perusahaan yang paling baik.
- 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 (2010:26) 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 (2014:24) 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 kriteria 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:

- Penerimaan
- Analisis Investasi
 - Investasi tetap
 - Investasi Variabel
- Laporan Laba Rugi Perperiode
- Laporan Laba Rugi Komparatif

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

Analisis Kelayakan Proyek Tanpa Diskonto

Analisis kelayakan usaha tanpa diskonto menggunakan laporan laba rugi perperiode yang bertujuan untuk melihat kinerja keuangan perusahaan pada periode tersebut

dan analisis ini tidak memasukan nilai inflasi. Kriteria yang digunakan pada analisis kelayakan usaha tanpa diskonto adalah sebagai berikut:

- a) *Break Event Point* (BEP), adalah suatu alat analisis yang digunakan untuk mengetahui hubungan antar beberapa variabel di dalam kegiatan perusahaan, seperti luas produksi atau tingkat produksi yang dilaksanakan, biaya yang dikeluarkan, serta pendapatan yang diterima (Ibrahim, 2003:155).
- b) *Return On Investment* (ROI), adalah salah satu bentuk dari rasio profitabilitas yang dimaksudkan dapat mengukur kemampuan perusahaan dengan keseluruhan dana yang ditanamkan dalam aktiva yang digunakan untuk menghasilkan keuntungan (Munawir, 1995:89).
- c) *Benefit Cost Ratio* (B/C Ratio), adalah ukuran perbandingan antara pendapatan (*benefit*) dengan total biaya Produksi (*cost*) dalam batasan besaran nilai B/C dapat diketahui apakah suatu perusahaan menguntungkan atau tidak.

Analisis Kelayakan Proyek Berdiskonto

Analisis kelayakan usaha berdiskonto menggunakan laporan laba rugi komparatif untuk memperoleh gambaran tentang kecenderungan perubahan yang mungkin akan terjadi pada elemen laporan keuangan di masa yang akan datang. Kriteria investasi yang digunakan pada analisis kelayakan usaha berdiskonto adalah sebagai berikut:

- a) *Net Present Value* (NPV), merupakan selisih antara penerimaan dengan pengeluaran yang akan diperoleh pada masa yang akan datang.
- b) *Net Benefit Cost Ratio* (Net B/C), merupakan perbandingan antara jumlah Net Present Value positif dengan jumlah Net Present Value negatif.

- c) *Gross Benefit Cost Ratio* (Gross B/C), merupakan perbandingan antara jumlah keuntungan kotor dengan biaya kotor yang telah di-present valuekan.
- d) *Internal Rate of Return* (IRR), merupakan alat untuk mengukur tingkat pengembalian hasil intern. Dengan kata lain, IRR menunjukkan kemampuan suatu proyek untuk menghasilkan tingkat keuntungan yang dapat dicapainya.
- e) *Payback Period* (PP), merupakan jangka waktu periode yang diperlukan untuk membayar kembali (mengembalikan) semua biaya-biaya yang telah dikeluarkan di dalam investasi suatu proyek

7. *Mutually Exclusive Projects*

Mutually exclusive projects adalah memilih salah satu alternatif dari beberapa alternatif yang lebih baik, karena tidak mungkin melakukan beberapa proyek dalam waktu yang bersamaan, baik yang disebabkan oleh terbatasnya waktu, dana, maupun tenaga kerja yang diperlukan. Tujuan dari penggunaan *mutually exclusive projects* ini adalah mencari salah satu alternatif yang memberikan benefit yang terbesar sesuai dengan kemampuan para investor.

Menurut Muljadi Pudjosumarto (2008:53), *mutually exclusive projects* adalah suatu keadaan dimana terdapat beberapa proyek yang tidak dapat dilaksanakan secara bersamaan. Jadi di dalam *mutually exclusive projects*, apabila menerima proyek yang satu, maka harus menolak proyek yang lain. Keadaan ini disebabkan karena:

- Terbatasnya sumber-sumber kebutuhan investasi.
- Proyek secara fisik memang tidak dapat dilaksanakan secara bersama-sama.
- Proyek secara hukum, adat atau menurut pertimbangan lainnya mempunyai sifat yang bertentangan.

Dalam memilih bisnis yang bersifat *mutually exclusive projects* kriteria investasi yang digunakan sebagai patokan adalah *Net Present Value* (NPV) dan *Internal Rate of Return* (IRR). Beberapa pendekatan yang digunakan yaitu:

- Membandingkan *Net Present Value* (NPV) dua proyek tersebut. Proyek yang memiliki NPV terbesar dipilih untuk diprioritaskan tanpa memperhatikan besarnya investasi yang digunakan pada masing-masing proyek tersebut. Dalam pendekatan ini menggunakan asumsi bahwa discount factor, umur ekonomis, dan besarnya investasi dari kedua proyek adalah sama. Jika asumsi tersebut tidak diterima, maka harus menggunakan pendekatan yang lainnya.
- Membandingkan rasio *Net Present Value* (NPV) dan jumlah investasi atau pengeluaran dari dua proyek tersebut. Dalam pendekatan ini, rasio terbesar yang akan diprioritaskan untuk dipilih.
- Membandingkan *Internal Rate of Return* Selisih Modal (Suku Bunga yang Berlaku) dengan *Internal Rate of Return* selisih *Net Benefit* kedua proyek tersebut. Dalam pendekatan ini, jika *Internal Rate of Return* Selisih Modal (Suku Bunga yang Berlaku) $<$ *Internal Rate of Return* selisih *Net Benefit*, maka proyek besar lebih diprioritaskan untuk dipilih. Tapi, jika *Internal Rate of Return* Selisih Modal (Suku Bunga yang Berlaku) $>$ *Internal Rate of Return* selisih *Net Benefit*, maka proyek kecil lebih diprioritaskan untuk dipilih.

B. Tinjauan Empiris

Tabel 6. Tinjauan Empiris

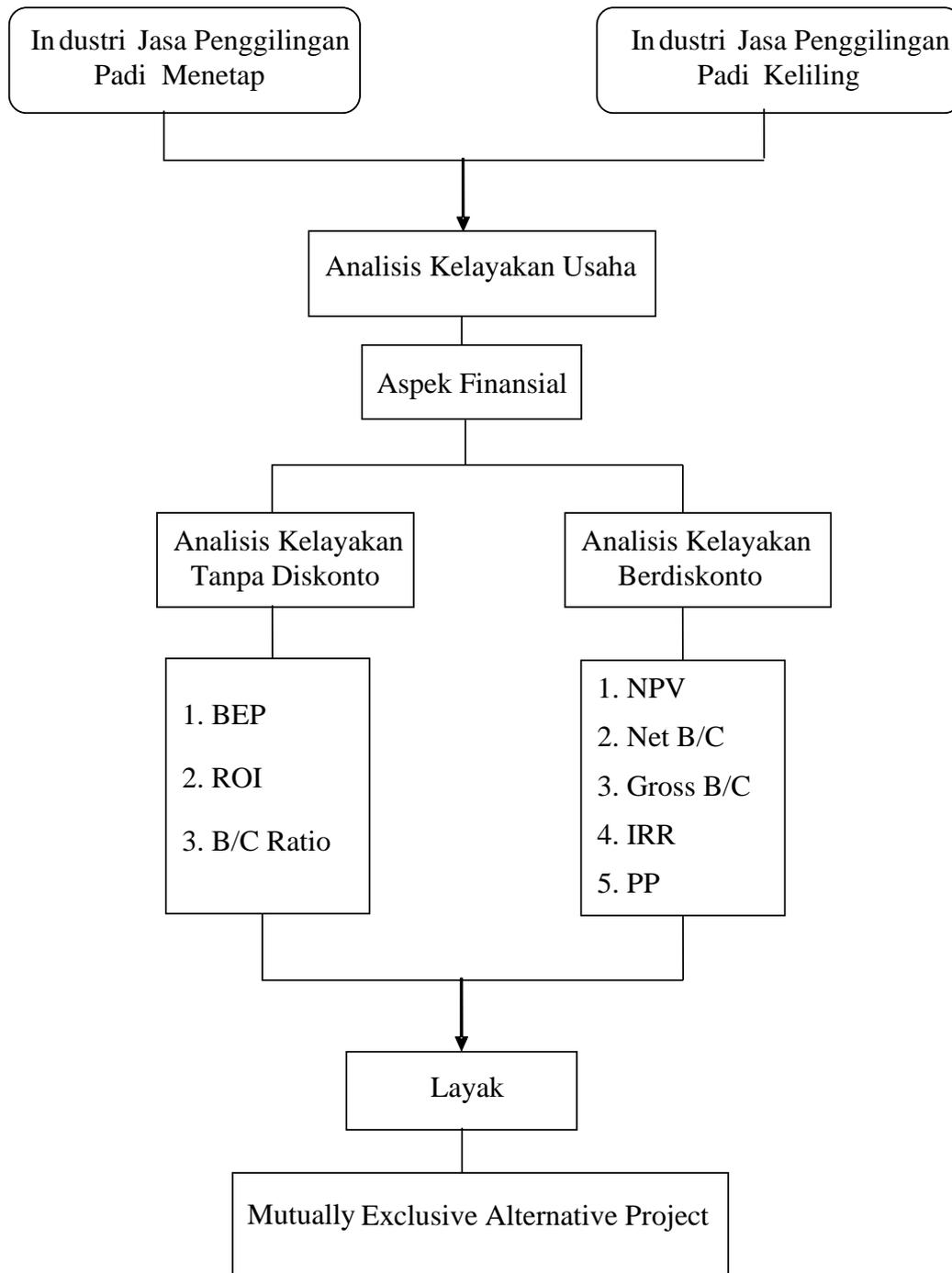
No.	Peneliti/Judul	Alat Analisis	Hasil
1.	Safrizal Judul: ” Analisis Kelayakan Usaha Penggilingan Padi Menetap di Desa Mesjid Baro Kecamatan Samatiga Kabupaten Aceh Barat	Payback Period (PP) ,Net Present Value (NPV) dan Break Event Point (BEP)	(1) nilai net present value adalah 399.133.919 yang menunjukkan nilai positif dan lebih besar dari pada nol maka usaha penggilingan padi ditinjau dari pendekatan NPV sangat layak untuk dikembangkan, (2) nilai PP sebesar 1,2 tahun bermakna pengembalian nilai investasi terjadi pada tahun kedua dan BEP terjadi pada saat perusahaan melakukan produksi dengan nilai kuantitasnya mencapai 266,018 ton atau pada saat jumlah biaya yang dikeluarkan pada nilai Rp.1.063.679.493.
2.	Pradhana Judul: ”Analisis Biaya dan Kelayakan Usaha Penggilingan Padi di desa Cihideung ilir, Kecamatan Ciampea, Kabupaten bogor”	Net Probability value (NPV), Internal Rate of return (IRR), Net B/C (benefit cost ratio)	Hasil NPV = Rp 14,447,356,-, IRR = 27.03 % dan B/C ratio = 1.68. Usaha tersebut layak karena memenuhi syarat $NPV > 0$, $IRR >$ nilai discount rate (15%), dan $B/C \text{ Ratio} > 1$. Selain itu jumlah giling tahunan yang tinggi juga mempengaruhi kelayakan dari suatu usaha penggilingan padi.
3.	Nirmala Sabir Judul: ”Analisis Kelayakan Usaha Penggilingan Padi Keliling (Studi Kasus Usaha Penggilingan Padi Keliling di Desa	Payback periode (PP), Net Probability value (NPV), Internal Rate of return (IRR), Net B/C (benefit cost ratio)	Usaha penggilingan padi keliling di Desa Tumale Kecamatan Ponrang Kabupaten Luwu masuk kriteria layak untuk diusahakan dengan nilai NPV sebesar Rp 658,682,140, Net B/C

	Tumale Kecamatan Ponrang Kabupaten Luwu)”		sebesar 1,2, dan IRR sebesar 46,29%.
4.	Riki Arya Dinata	Payback periode (PP), Net Probability value (NPV), Internal Rate of return (IRR), Net B/C (benefit cost ratio)	
	Judul: “Analisis Kelayakan Finansial Usaha Penggilingan Padi Keliling di Kabupaten Pringsewu”		<p>1. Usaha mesin penggilingan padi keliling di Kecamatan Ambarawa Kabupaten Pringsewu layak diusahakan karena semua nilai kriteria investasi (Net Present Value, Internal Rate of Return, Gross B/C, Net B/C dan Payback Period) layak secara finansial.</p> <p>2. Usaha mesin penggilingan padi keliling di Kecamatan Ambarawa masih layak dilaksanakan ketika terjadi penurunan penerimaan hasil bawon sebesar 3,29% dan kenaikan biaya sebesar 3,53% akibat inflasi dan perhitungan berdasarkan tingkat suku bunga 9,75% yang berlaku pada masing-masing tahun investasi.</p>

C. Kerangka Pemikiran

Penelitian ini bertujuan menganalisis kelayakan finansial industri jasa penggilingan padi menetap dan penggilingan padi keliling. Hal ini dilakukan untuk melihat apakah industri jasa penggilingan padi menetap dan penggilingan padi keliling layak dijalankan atau tidak.

Berikut merupakan kerangka pemikiran sistematisnya:



Gambar 2. Kerangka Pemikiran

D. Hipotesis

1. Diduga industri jasa penggilingan padi menetap dan penggilingan padi keliling di Kabupaten Lampung Timur berdasarkan aspek finansial layak untuk dikembangkan.
2. Diduga setelah dilakukan *mutually exclusive projects* industri jasa penggilingan padi menetap lebih layak untuk dikembangkan jika dibandingkan dengan industri jasa penggilingan padi keliling.

III. METODE PENELITIAN

A. Ruang Lingkup Penelitian

Penelitian yang dilakukan oleh peneliti membahas aspek finansial. Aspek finansial yang digunakan dalam penelitian ini menggunakan beberapa kriteria investasi tanpa diskonto dan dengan diskonto yang terdiri dari ROI, BEP, B/C Ratio, NPV, Net B/C, Gross B/C, IRR, dan Payback Period (PP). Kemudian pada aspek non finansial digunakan aspek pemasaran, aspek produksi dan aspek manajemen. Ruang lingkup penelitian terdapat batasan untuk menghindari hasil yang bias.

B. Waktu dan Lokasi Penelitian

Penelitian dilakukan pada Tahun 2021 yang berlokasi di Kecamatan Batanghari Kabupaten Lampung Timur.

C. Definisi Operasional

Definisi operasional mencakup pengertian atau batasan yang digunakan untuk memperjelas lingkup penelitian dan memudahkan dalam menganalisa data yang berhubungan dengan penarikan kesimpulan. Adapun konsep operasional yang dimaksud adalah:

1. Penggilingan padi merupakan bagian dari proses pasca panen yang terdiri dari rangkaian mesin-mesin yang berfungsi melakukan proses giling gabah, yaitu dari bentuk gabah kering giling sampai menjadi beras siap konsumsi (Patiwiri, 2006).
2. Pendapatan usaha merupakan jumlah uang yang diterima seseorang dari usaha yang dijalankannya, yang meliputi pendapatan bersih dan pendapatan kotor dalam kurun waktu tertentu (Ramlan, 2006).

3. Kelayakan Usaha merupakan suatu analisis yang digunakan untuk menentukan layak atau tidaknya suatu usaha untuk dijalankan.
4. Responden adalah sumber informasi untuk data primer yaitu pemilik usaha penggilingan padi.
5. Biaya tetap adalah biaya yang konstan secara total sekalipun terjadi perubahan aktivitas dalam suatu kisaran relevan tertentu.
6. Biaya variabel adalah biaya yang habis dipakai dalam satu kali produksi.
7. Total biaya adalah jumlah biaya yang dikeluarkan selama proses produksi.
8. Biaya produksi adalah semua biaya yang dikeluarkan atau yang berhubungan dengan fungsi produksi.
9. Biaya penyusutan adalah pengurangan nilai barang-barang modal karena barang tersebut terpakai dalam proses produksi atau faktor waktu.

D. Data Penelitian

Dalam penelitian ini data dikumpulkan dengan menggunakan teknik, antara lain:

1. Jenis dan Sumber Data

Pada penelitian ini menggunakan dua jenis penelitian, yaitu penelitian deskriptif kuantitatif dan penelitian komparatif. Penelitian ini bersifat deskriptif kuantitatif sehingga 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. Sedangkan data kualitatif adalah data yang tidak berbentuk angka-angka (data yang berbentuk kata, kalimat, skema dan gambar) tetapi berupa penjelasan yang berhubungan dengan objek penelitian. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis kelayakan usaha pada industri jasa penggilingan padi menetap dan penggilingan padi keliling di kabupaten lampung timur. Selanjutnya, Penelitian komparatif adalah penelitian yang membandingkan keadaan satu variabel atau lebih pada dua atau lebih sampel yang berbeda, atau dua waktu yang berbeda (Sugiyono,

2017). Metode penelitian komparatif bertujuan untuk mengetahui perbandingan kelayakan usaha pada industri jasa penggilingan padi menetap dan penggilingan padi keliling.

Berdasarkan sumbernya, data yang dikumpulkan dalam penelitian ini adalah data primer dan data sekunder, yaitu:

- a. Data primer merupakan data yang dikumpulkan langsung dari lapangan melalui metode wawancara. Data primer diperoleh langsung dari sumber pertama (responden) yang telah ditentukan. Dalam penelitian ini yang menjadi narasumber adalah pemilik industri jasa penggilingan padi menetap dan penggilingan padi keliling di Kecamatan Batanghari Kabupaten Lampung Timur.
- 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. Data sekunder dalam penelitian ini bersumber dari Badan Pusat Statistik dan dinas terkait.

2. Teknik Pengumpulan Data

Dalam penelitian ini data dikumpulkan dengan menggunakan teknik, antara lain:

- a. Studi Literatur

Studi literatur dilakukan dengan penelusuran kepustakaan untuk menggali konsep dan memahami uraian tentang teori-teori yang berkaitan dengan masalah penelitian. Informasi diperoleh dari berbagai sumber, seperti jurnal ilmiah, hasil penelitian, sumber referensi, dan buku panduan baik cetak mau pun elektronik.

b. Kuesioner

Pengumpulan data primer di penelitian ini adalah dengan penyebaran kuisisioner kepada responden yang diteliti. Kuesioner adalah daftar pertanyaan tertulis yang diberikan kepada subjek yang diteliti untuk mengumpulkan informasi yang dibutuhkan pesneliti (Kusumah & Dwitagama, 2011). Pengumpulan data dengan kuesioner digunakan untuk memperoleh data primer.

c. Wawancara

Wawancara adalah sebuah proses tanya jawab secara langsung yang dilakukan antara dua orang atau lebih untuk memperoleh informasi-informasi. Dalam hal ini penulis akan melakukan wawancara dengan beberapa industri jasa penggilingan padi menetap dan penggilingan padi keliling di Kabupaten Lampung Timur.

3. Teknik Sampling

Tahap I, yaitu penentuan sampel wilayah

Metode penentuan sampel yang digunakan dalam penelitian ini adalah *Purposive Sampling*. Metode ini merupakan teknik pengambilan sampel yang dilakukan oleh peneliti berdasarkan pertimbangan tertentu (Sugiyono, 2016:85). Adapun sebagai syarat pertimbangan dalam menentukan Kecamatan Batanghari sebagai sampel adalah sebagai berikut:

- Kecamatan Batanghari Kabupaten Lampung Timur merupakan kecamatan dengan tingkat produktivitas padi tertinggi di Kabupaten Lampung Timur.
- Kecamatan Batanghari merupakan salah satu sentra penggilingan padi terbesar di Kabupaten Lampung Timur.
- Kecamatan Batanghari memiliki 2 jenis penggilingan padi yaitu penggilingan padi menetap dan penggilingan padi keliling yang jumlahnya hampir merata

sehingga menjadi pertimbangan peneliti untuk menjadikan Kecamatan Batanghari sebagai sampel wilayah di Kabupaten Lampung Timur.

Tahap II, yaitu penentuan sampel perusahaan

Dalam tahap ini, teknik yang digunakan untuk menentukan sampel perusahaan adalah dengan menggunakan Quota Sampling yaitu teknik untuk menentukan sampel dari populasi yang memiliki ciri-ciri tertentu sampai jumlah (kuota) yang diinginkan (Sugiyono, 2016:85).

Berdasarkan kapasitasnya, penggilingan padi menetap memiliki kapasitas produksi yang berkisar antara 750-3000 kg/jam. Sedangkan penggilingan padi keliling memiliki kapasitas produksi yang berkisar antara 250-1500 kg/jam.

Populasi pada penelitian ini yaitu perusahaan penggilingan padi yang masih aktif produksi yaitu sebanyak 70 perusahaan penggilingan padi dimana berdasarkan kapasitas produksi penggilingan padi menetap dan penggilingan padi keliling didapatkan sebanyak 30 perusahaan penggilingan padi menetap dan 40 perusahaan penggilingan padi keliling. Populasi penelitian dapat dilihat pada Tabel 7 dan Tabel 8.

Tabel 7 Daftar Nama Perusahaan Penggilingan Padi Menetap di Kecamatan Batanghari

No.	Nama Perusahaan	Alamat	Layanan maksimal Produksi (per jam)
1	Penggilingan Padi "Suryono"	Batanghari	3200
2	Penggilingan Padi "Bumi Makmur"	Batanghari	3200
3	Penggilingan Padi "Rahayu"	Batanghari	3200
4	Penggilingan Padi "Sri Rezeki"	Batanghari	3150
5	Penggilingan Padi "Subekti"	Batanghari	3150
6	Penggilingan Padi "Sumber Rezeki"	Batanghari	3100
7	Penggilingan Padi "Jaya"	Batanghari	3100
8	Penggilingan Padi "Abidin"	Batanghari	3100
9	Penggilingan Padi "Sutris"	Batanghari	3100
10	Penggilingan Padi "Komarudin"	Batanghari	3100
11	Penggilingan Padi "Sutrisno"	Batanghari	3000
12	Penggilingan Padi "Armanda"	Batanghari	2500
13	Penggilingan Padi "Jatmiko"	Batanghari	2500
14	Penggilingan Padi "Yuliani"	Batanghari	2000
15	Penggilingan Padi "Ali Sodikin"	Batanghari	2000
16	Penggilingan Padi "Cecep"	Batanghari	2000
17	Penggilingan Padi "Yadi"	Batanghari	1800
18	Penggilingan Padi "Purnomo"	Batanghari	1800
19	Penggilingan Padi "Suprpto"	Batanghari	1500
20	Penggilingan Padi "Alex Efendi"	Batanghari	1500
21	Penggilingan Padi "Efendi"	Batanghari	1400
22	Penggilingan Padi "Rohmadi"	Batanghari	1400
23	Penggilingan Padi "Darto"	Batanghari	1400
24	Penggilingan Padi "Sutarno"	Batanghari	1200
25	Penggilingan Padi "Pardopo"	Batanghari	1200
26	Penggilingan Padi "Suharto"	Batanghari	1000
27	Penggilingan Padi "Sofyan"	Batanghari	1000
28	Penggilingan Padi "Sulaiman"	Batanghari	750
29	Penggilingan Padi "Puguh"	Batanghari	750
30	Penggilingan Padi "Sutaji"	Batanghari	750

Sumber: Pra Penelitian, 2021

Tabel 8 Daftar Nama Perusahaan Penggilingan Padi Keliling di Kecamatan Batanghari

No.	Nama Perusahaan	Alamat	Layanan maksimal Produksi (per jam)
1	Penggilingan Padi "Herwan"	Batanghari	1500
2	Penggilingan Padi "Ivan"	Batanghari	1500
3	Penggilingan Padi "Iwan Purwanto"	Batanghari	1200
4	Penggilingan Padi "Niwoco"	Batanghari	1200
5	Penggilingan Padi "M.Nur"	Batanghari	1200
6	Penggilingan Padi "Mujiat"	Batanghari	1200
7	Penggilingan Padi "Ndori"	Batanghari	1000
8	Penggilingan Padi "Poniman"	Batanghari	1000
9	Penggilingan Padi "Tukiwan"	Batanghari	1000
10	Penggilingan Padi "Wajib"	Batanghari	950
11	Penggilingan Padi "Kasiroji"	Batanghari	950
12	Penggilingan Padi "Khusnan Mustofa"	Batanghari	800
13	Penggilingan Padi "Titin"	Batanghari	800
14	Penggilingan Padi "Feni"	Batanghari	800
15	Penggilingan Padi "Sarimun"	Batanghari	800
16	Penggilingan Padi "Kusnadi"	Batanghari	650
17	Penggilingan Padi "Eka Jaya"	Batanghari	650
18	Penggilingan Padi "Kasiyanto"	Batanghari	650
19	Penggilingan Padi "Rahmad"	Batanghari	650
20	Penggilingan Padi "Ridho"	Batanghari	500
21	Penggilingan Padi "Agus Wahyudi"	Batanghari	500
22	Penggilingan Padi "Surya"	Batanghari	500
23	Penggilingan Padi "Sutini"	Batanghari	500
24	Penggilingan Padi "Supardjo"	Batanghari	500
25	Penggilingan Padi "Aziz"	Batanghari	450
26	Penggilingan Padi "Rohman"	Batanghari	450
27	Penggilingan Padi "Medi Pramono"	Batanghari	450
28	Penggilingan Padi "Rusli"	Batanghari	450
29	Penggilingan Padi "Syaiful"	Batanghari	350
30	Penggilingan Padi "Abdul Wahab"	Batanghari	350
31	Penggilingan Padi "Daryono"	Batanghari	350
32	Penggilingan Padi "Husein"	Batanghari	350
33	Penggilingan Padi "Setiyo Widodo"	Batanghari	300
34	Penggilingan Padi "Hj Slamet"	Batanghari	300
35	Penggilingan Padi "Andri"	Batanghari	300
36	Penggilingan Padi "Mulyadi"	Batanghari	250
37	Penggilingan Padi "Darsono"	Batanghari	250
38	Penggilingan Padi "Yanto"	Batanghari	250
39	Penggilingan Padi "Kasturi"	Batanghari	250
40	Penggilingan Padi "Suyani"	Batanghari	250

Sumber: Pra Penelitian, 2021

Menurut Gayl dan Dhiel (1996) dalam Anwar, (2014:100) menentukan ukuran sampel pada penelitian deskriptif minimal sebesar 10% dari jumlah populasi penelitian. Untuk menentukan jumlah sampel dalam penelitian ini, dipilih jumlah sebesar 10% dari masing-masing populasi. Dari perusahaan penggilingan padi menetap dipilih 3 perusahaan penggilingan padi sebagai sampel, sedangkan dari perusahaan penggilingan padi keliling dipilih 4 perusahaan penggilingan padi sebagai sampel. Penelitian ini bersifat mikro dan tidak menggunakan hipotesis statistik, sehingga tidak memerlukan jumlah sampel perusahaan yang terlalu banyak.

Tabel 9 Penentuan Sampel Penelitian

No.	Jenis Penggilingan Padi	Jumlah Penggilingan Padi	Perhitungan	Sampel
1	Penggilingan Padi Menetap	30	$10\% \times 30 = 3$	3
2	Penggilingan Padi Keliling	40	$10\% \times 40 = 4$	4

Sumber: Data Primer diolah, 2021

Penentuan Responden

Untuk menentukan sampel responden dalam penelitian ini, peneliti memilih secara acak dari setiap populasi. Dengan cara ini, dipilih responden sebagai sampel yang akan diikutsertakan dalam penelitian. Berikut adalah daftar responden yang terpilih:

Tabel 10 Responden Penelitian

No.	Nama Perusahaan	Alamat	Layanan Maksimal Produksi (per jam)
Penggilingan Padi Menetap			
PM1	Sri Rezeki	Batanghari	3150
PM2	Yadi	Batanghari	1800
PM3	Sofyan	Batanghari	1000
Penggilingan Padi Keliling			
PK1	Niwoco	Batanghari	1200
PK2	Kusnadi	Batanghari	650
PK3	Supardjo	Batanghari	500
PK4	Andri	Batanghari	300

E. Metode Analisis Data

Metode analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode analisis deskriptif dengan pendekatan kuantitatif. Metode analisis deskriptif kuantitatif menggunakan aspek finansial. Berdasarkan aspek finansial maka dalam penelitian ini menggunakan perhitungan analisis kelayakan usaha tanpa diskonto dan analisis kelayakan usaha berdiskonto. Adapun indeks kelayakan tanpa diskonto yaitu: *Break Event Point (BEP)*, *Return On Investment (ROI)*, dan *Benefit Cost Ratio (B/C Ratio)* serta diperlukan laporan laba-rugi periode. Sedangkan untuk indeks kelayakan berdiskonto yaitu: *Net Present Value (NPV)*, *Net Benefit and Cost Ratio (Net B/C)*, *Gross Benefit Cost Ratio (Gross B/C)*, *Internal Rate of Return (IRR)*, dan *Payback Period (PP)* serta diperlukan laporan laba-rugi komparatif.

1. Aspek Non Finansial

a. Aspek Pemasaran

Aspek pemasaran dalam hal ini untuk mengetahui seberapa besar potensi luas wilayah pemasaran, jenis sistem pemasaran yang terdiri dari pemasaran secara langsung dan pemasaran secara tidak langsung, permintaan produk dari setiap pemasaran, serta target penjualan.

b. Aspek Produksi

Aspek produksi mengacu pada proses produksi dan target penjualan yang akan dicapai oleh suatu perusahaan. Dalam aspek ini, faktor-faktor yang perlu diuraikan dalam aspek ini adalah yang menyangkut lokasi usaha/proyek yang direncanakan, sumber bahan baku, jenis teknologi yang digunakan, kapasitas produksi, jenis dan jumlah investasi yang diperlukan. Teknologi dalam hal ini diartikan sebagai

kemampuan tenaga kerja dalam menjalankan usaha sehingga dapat berjalan dengan baik, seperti kemampuan *enterpreunership* yang dimiliki oleh tenaga ahli dibidangnya.

c. Aspek Manajemen

Aspek manajemen merupakan kajian yang berkaitan dengan manajemen dan tata kelola yang terdapat di penggilingan padi Kecamatan Lampung Timur. Dalam aspek manajemen ini yang perlu untuk dianalisis yaitu aktivitas perencanaan, pelaksanaan, dan pengendalian di lokasi tersebut, serta daya dukung kemudahan dalam penyediaan sarana dan prasarana.

2. Aspek Finansial

Menurut Fahmi (2014:145) penelitian dalam aspek ini dilakukan untuk membiayai apa saja yang akan dikeluarkan dan seberapa besar biaya yang akan dikeluarkan. Dari berbagai aspek penilaian dalam kelayakan bisnis, aspek finansial sangat berpengaruh besar karena keputusan finansial sangat pasti dan tidak bisa dilakukan dengan sembarangan dan keuangan dapat berdampak jangka pendek maupun jangka panjang.

Untuk menentukan estimasi pendapatan yang diperoleh di masa yang akan datang perlu dilakukan perhitungan secara teliti dengan membandingkan data dan informasi yang ada. Semua harus menggunakan asumsi – asumsi tertentu yang dibuat dalam aliran kas (*cash flow*) perusahaan selama periode usaha. Membuat aliran kas perusahaan, kemudian menilai kelayakan pada investasi tersebut melalui kriteria kelayakan investasi. Tujuannya untuk menilai investasi tersebut layak atau tidak layaknya usaha tersebut dijalankan dilihat dari aspek finansial.

Analisis aspek finansial dilakukan dengan menggunakan analisis kelayakan usaha tanpa diskonto dan analisis kelayakan usaha berdiskonto.

a. Analisis Kelayakan Usaha Tanpa Diskonto

Analisis ini dilakukan untuk menganalisis usaha dalam jangka pendek dan tidak mementingkan nilai uang yang berubah dalam proses analisisnya. Diperlukan juga laba-rugi per periode. Berikut rancangan laporan laba-rugi per periode atau selama 3 bulan sekali.

Tabel 11. Rancangan Laporan Laba Rugi Industri Jasa Penggilingan Padi Menetap dan Penggilingan Padi Keliling per periode (per 3 bulan)

No	Uraian	Nilai (Rp)
I	Penerimaan	
	a. Produksi
	b. Harga
	Total Penerimaan
II	Biaya	
	2.1. Biaya Tetap (Penyusutan)
	2.2. Biaya Variabel (Modal Kerja)	
	a. Biaya Sarana Produksi
	b. Biaya Tenaga Kerja
	c. Biaya Sewa
	a. Biaya Pemeliharaan Sarana
	b. Biaya Bahan Produksi
	c. Biaya Administrasi
	d. Biaya Bahan Bakar
	e. Biaya Prasarana Produksi
	Total Biaya Variabel	
	Total Biaya	
III	Keuntungan Sebelum Pajak
	Pajak Bumi dan Bangunan
IV	Keuntungan Setelah Pajak

Sumber: Pra-Penelitian, 2021

Asumsi dasar yang digunakan dalam analisis kelayakan usaha tanpa diskonto adalah sebagai berikut:

- Modal usaha seluruhnya berasal dari modal sendiri sehingga bunga atas pinjaman sebesar nol.
- Periode usaha ditetapkan selama 3 bulan.
- Harga diasumsikan konstan. Baik harga input maupun output dari kegiatan penggilingan padi. Harga yang digunakan dalam penelitian ini adalah harga yang berlaku pada saat peneliti melakukan wawancara.
- Biaya investasi diasumsikan dikeluarkan pada tahun 2021 (pada saat penelitian dilakukan).

Metode Analisis Kelayakan Usaha Tanpa Diskonto

1) *Break Event Point* (BEP)

Break Event Point merupakan analisis untuk menentukan dan mencari jumlah barang atau jasa yang harus dijual kepada konsumen pada harga tertentu untuk menutupi biaya-biaya yang telah dikeluarkan serta mendapatkan keuntungan. Terjadinya titik pokok atau $TR=TC$ tergantung pada lama arus penerimaan sebuah proyek dapat menutupi segala biaya operasional dan pemeliharaan beserta biaya modal lainnya.

$$BEP = \frac{FC}{P - VC}$$

Dimana:

FC (*Fixed Cost*) : Biaya tetap yang nilainya cenderung stabil tanpa dipengaruhi dengan unit yang diproduksi.

P (Price) : Harga jual per unit.

VC (Variable Cost) : Biaya variabel yang nilainya cenderung berubah tergantung pada banyak sedikitnya jumlah barang yang diproduksi.

2) *Return On Investment (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 (Munawir, 1995:89).

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

Dimana:

EAT (Earning After Tax) : Pendapatan bersih setelah pajak

Investasi : Modal yang diinvestasikan

3) *Benefit Cost Ratio (B/C Ratio)*

Benefit Cost Ratio merupakan ukuran perbandingan antara pendapatan (benefit) dengan total biaya produksi (cost). Dalam batasan nilai B/C dapat diketahui apakah usaha tersebut menguntungkan atau tidak.

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

Dimana:

PW Benefit : Present Worth Benefit (manfaat yang dinilai dengan harga pasar/sekarang).

PW Cost : Present Worth Cost (biaya yang dinilai dengan harga sekarang).

Jika B/C Ratio > 1 , maka usaha tersebut layak atau menguntungkan, sedangkan jika B/C Ratio < 1 , maka usaha tersebut tidak layak atau rugi.

b. Analisis Kelayakan Usaha Berdiskonto

Analisis ini dilakukan untuk suatu usaha yang berjangka waktu panjang dengan memasukan pengaruh faktor waktu dalam nilai uang. Diperlukan juga laba-rugi komparatif. Berikut rancangan laporan laba-rugi komparatif selama 10 Periode.

Tabel 12. Rancangan Laporan Laba Rugi Komparatif Selama 10 Periode (per 3 bulan)

No.	Uraian	Panen ke-				
		1	2	3	...	10
1	Penerimaan					
	a. Produksi Beras (kg)
	Harga Beras
	Total Penerimaan
2	Biaya					
	a. Biaya Tetap (Penyusutan)
	b. Biaya variabel (Modal kerja)					
	1. Biaya Sarana					
	Produksi
	2. Biaya Tenaga Kerja
	3. Biaya Pemeliharaan
	4. Biaya Produksi
	5. Biaya Administrasi
	6. Biaya Bahan Bakar
	Total Biaya Variabel
	Total Biaya
3	Keuntungan Sebelum Pajak
	Pajak Bumi dan Bangunan
	Keuntungan setelah pajak

Asumsi dasar yang digunakan dalam analisis kelayakan usaha berdiskonto adalah sebagai berikut:

- Periode analisis kelayakan usaha ditentukan selama 10 periode atau 2,5 tahun.
- Asumsi terkait nilai penjualan, yaitu:
 - Pertumbuhan produksi (jumlah penjualan) diasumsikan sesuai dengan hasil wawancara.
 - Perkembangan harga bersesuaian dengan inflasi.
 - Perkembangan nilai penjualan sebesar pertumbuhan produksi ditambah dengan inflasi.
- Asumsi perkembangan nilai komponen biaya tetap sesuai dengan inflasi.
- Asumsi perkembangan nilai komponen biaya variabel sesuai dengan perkembangan nilai penjualan.

Metode Analisis Kelayakan Usaha Berdiskonto

1) *Net Present Value* (NPV)

NPV merupakan perbedaan antara nilai sekarang dari keuntungan dan biaya. NPV ini merupakan metode untuk mencari selisih antara nilai sekarang dari aliran kas neto dengan nilai sekarang dari suatu investasi. NPV menunjukkan keuntungan yang akan diterima selama umur investasi. Rumus NPV adalah sebagai berikut (Kadariah et al, 1999):

$$NPV = \sum_{t=1}^n \frac{B_t - C_t}{(1+i)^t}$$

Dimana:

B_t : Penerimaan pada tahun ke-t

C_t : Pengeluaran pada tahun ke-t

i : *Discount rate*

t : Tahun

Jika $NPV > 0$ artinya usaha tersebut layak untuk dilaksanakan, sedangkan jika $NPV < 0$ artinya usaha tersebut tidak layak untuk dijalankan (Muljadi, 2008:46).

2) *Net Benefit Cost Ratio* (Net B/C Ratio)

Net B/C Ratio merupakan angka perbandingan antara jumlah *present value* yang positif (sebagai pembilang) dengan jumlah *present value* yang negatif (sebagai penyebut). Perhitungan *Net B/C Ratio* merupakan perbandingan antara penerimaan total dan biaya total yang menunjukkan nilai penerimaan yang diperoleh dari setiap rupiah yang dikeluarkan. Secara matematis dapat dirumuskan sebagai berikut (Kadariah et al, 1999):

$$Net\ B/C\ Ratio = \frac{\sum NPV (+)}{\sum NPV (-)}$$

Dimana:

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

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

Jika $Net\ B/C\ Ratio > 1$, maka proyek tersebut layak untuk diusahakan. Sedangkan

jika $Net\ B/C\ Ratio < 1$, maka proyek tersebut tidak layak diusahakan.

3) *Gross Benefit Cost Ratio (Gross B/C)*

Gross Benefit Cost Ratio (Gross B/C) merupakan perbandingan antara jumlah keuntungan kotor dengan biaya kotor yang telah di-present valuekan. *Gross B/C Ratio* dapat dirumuskan sebagai berikut:

$$\text{Gross B/C Ratio} = \frac{\sum_{t=0}^n \frac{B_t}{(1+i)^t}}{\sum_{t=0}^n \frac{C_t}{(1+i)^t}}$$

Dimana:

B_t : Penerimaan pada tahun t

C_t : Biaya pada tahun t

i : Tingkat bunga

t : Tahun

Jika *Gross B/C Ratio* > 1 , maka usaha layak untuk diusahakan. Sedangkan

Jika *Gross B/C Ratio* < 1 , maka proyek tersebut tidak layak diusahakan.

4) *Internal Return on Investment (IRR)*

IRR tingkat investasi adalah tingkat suku bunga yang berlaku (*discount rate*) yang menunjukkan nilai sekarang (NPV) sama dengan jumlah keseluruhan investasi proyek. IRR merupakan prosentase keuntungan yang akan diperoleh dalam melakukan investasi. Secara matematis dapat dirumuskan sebagai berikut (Kadariah et al, 1999):

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

Dimana:

i_1 : Tingkat bunga 1 (tingkat discount rate yang menghasilkan NPV 1)

i_2 : Tingkat bunga 2 (tingkat discount rate yang menghasilkan NPV 2)

NPV1 : Net present value 1

NPV2 : Net present value 2

Jika $IRR >$ dari bunga pinjaman, maka usaha tersebut layak untuk dijalankan.

Sedangkan jika $IRR <$ dari bunga pinjaman, maka usaha tersebut tidak layak untuk dijalankan.

5) *Payback Period* (PP)

Payback Period merupakan jangka waktu periode yang diperlukan untuk membayar kembali (mengembalikan) semua biaya-biaya yang telah dikeluarkan di dalam investasi suatu proyek (Muljadi 2008:51). PP dirumuskan sebagai berikut:

$$PP = \frac{I}{A_b}$$

Dimana:

I : Besarnya biaya investasi yang diperlukan

A_b : Keuntungan bersih yang diperoleh setiap tahunnya

Apabila periode yang diperlukan untuk mengembalikan modal lebih kecil dibandingkan dengan periode yang ditargetkan, maka usaha tersebut layak untuk dikembangkan.

3. *Mutually Exclusive Projects*

Tujuan dari *mutually exclusive projects* adalah mencari salah satu alternatif yang memberikan benefit yang terbesar sesuai dengan kemampuan para investor. Menurut Muljadi Pudjosumarto (2008:53), *mutually exclusive projects* adalah suatu keadaan dimana terdapat beberapa proyek yang tidak dapat dilaksanakan secara bersamaan. Jadi di dalam *mutually exclusive projects*, apabila menerima proyek yang satu, maka harus menolak proyek yang lain. Beberapa pendekatan yang digunakan dalam *mutually exclusive projects* adalah sebagai berikut:

Membandingkan Net Present Value (NPV) dari dua usaha tersebut. Rumus yang digunakan adalah sebagai berikut:

$$NPV = \sum_{t=1}^n \frac{Bt - Ct}{1 + i)^t}$$

Dimana:

B_t : Penerimaan pada tahun ke-t

C_t : Pengeluaran pada tahun ke-t

i : Discount rate

t : Tahun

Usaha yang memiliki NPV terbesar yang dipilih untuk diprioritaskan tanpa memperhatikan besarnya investasi yang digunakan dari masing-masing proyek tersebut.

- a. Membandingkan rasio *Net Present Value* (NPV) dan jumlah investasi atau pengeluaran dari dua usaha tersebut. Rumus yang digunakan adalah sebagai berikut:

$$\frac{NPV}{I}$$

Dimana:

NPV : *Net Present Value*

I : Investasi Sehingga usaha yang memiliki rasio terbesar yang dipilih untuk diprioritaskan.

- b. Membandingkan *Internal Rate of Return* Selisih Modal (Suku Bunga yang Berlaku) dengan *Internal Rate of Return* Selisih *Net Benefit*. Rumusnya adalah sebagai berikut:

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

Dimana:

Jika hasil *Internal Rate of Return* Selisih Modal (Suku Bunga yang Berlaku) < *Internal Rate of Return* selisih *Net Benefit*, maka proyek besar dipilih untuk diprioritaskan.

Jika hasil *Internal Rate of Return* Selisih Modal (Suku Bunga yang Berlaku) > *Internal Rate of Return* selisih *Net Benefit*, maka proyek kecil dipilih untuk diprioritas.

V. SIMPULAN DAN SARAN

A. Simpulan

Berdasarkan uraian pada hasil perhitungan, maka penulis menarik beberapa kesimpulan bahwa:

1. Berdasarkan hasil penelitian diperoleh bahwa aspek finansial yang dibagi menjadi analisis kelayakan usaha tanpa diskonto dan analisis kelayakan usaha berdiskonto pada Usaha Penggilingan Padi Menetap dan Penggilingan Padi Keliling adalah layak untuk dikembangkan.
2. Berdasarkan hasil penelitian diperoleh bahwa Usaha Penggilingan Padi Menetap lebih layak untuk dikembangkan dibandingkan dengan Usaha Penggilingan Padi Keliling.

B. Saran

1. Saat ini jasa penggilingan padi menetap umumnya hanya melakukan penjualan secara offline dan biasanya hanya menunggu pesanan saja. Sebaiknya di era teknologi seperti sekarang jasa penggilingan padi menetap dapat memanfaatkannya untuk memperluas pangsa pasar dengan penjualan secara online, melalui *e-commerce*, media sosial ataupun *website*.
2. Dalam melakukan proses produksi, pemilik usaha penggilingan padi harus lebih efisien lagi memilih bahan baku gabah guna meningkatkan profit dan menekan biaya produksi.

3. Pemilik usaha diharapkan lebih memperhatikan administrasi pencatatan di dalam perusahaan. Hal tersebut dapat menjadi acuan untuk melihat prospek usaha kedepannya serta dapat dijadikan bahan pertimbangan jika ingin melakukan pengembangan usahanya.
4. Jika pemilik usaha menghadapi keterbatasan modal usaha namun tetap ingin melakukan pengembangan usaha, mereka memiliki dua opsi. Pertama, mereka dapat mengajukan pinjaman modal kepada bank untuk mendapatkan dana tambahan. Alternatif kedua adalah melanjutkan pengembangan usaha dengan menggunakan modal yang saat ini tersedia, dengan fokus pada pengurangan modal yang dikeluarkan.

DAFTAR PUSTAKA

- Amirullah. (2015). *Manajemen Strategi Teori-Konsep-Kinerja*. Jakarta: Mitra Wacana Media.
- Arini, D. R., & Sugiyanto, F. X. (2013). Analisis Kinerja Industri Kecil Menengah (IKM) Batik di Pekalongan (Pendekatan SCP). *Dipenogoro of Journal Economics*, 2(4).
- Arsyad, L., & Kusuma, S. E. (2014). *Ekonomika Industri, Pendekatan Struktur Perilaku dan Kinerja*. Yogyakarta: UPP STIM YKPN.
- Astriatika, A. B. (2018). *Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Kinerja Usaha Industri Perdagangan Pakaian Jadi di Pasar Bambu Kuning Kota Bandar Lampung*. Skripsi: Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Lampung.
- Badan Pusat Statistik (BPS) Kota Bandar Lampung. (2017). *Lampung Dalam Angka*. Bandar Lampung.
- Hasibuan, Nurimansyah. (2008). *Ekonomi Industri: Persaingan, Monopoli, dan Regulasi*. Yogyakarta: LP3ES.
- Kotler, P. (2015). *Manajemen Pemasaran: Analisis, Perencanaan, Implementasi, dan Kontrol*. Jakarta: PT. Prehallindo.
- Kusumah, W., & Dwitagama, D. (2011). *Mengenal Penelitian Tindakan Kelas*. Edisi 2. Jakarta: PT. Indeks.
- Novita, R. (2016). Perilaku Perusahaan dan Pengaruhnya terhadap Peningkatan Kinerja Usaha Pada Industri Jasa Fotocopy. *Skripsi*: Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Lampung.
- Siagian, D., & Sugiarto. (2006). *Metode Statistika Untuk Ekonomi dan Bisnis*. Jakarta: Penerbit Gramedia.
- Simanjuntak, P. J. (1998). *Pengantar Ekonomi Sumber Daya Manusia*. Jakarta: Penerbit FE UI.
- Singarimbun, M., & Effendi, S. (1998). *Metode Penelitian Survei*. Jakarta: LP3ES.

- Soekartawi. (2005). *Agroindustri Dalam Perspektif Sosial Ekonomi*. Jakarta: Raja Grafindo Persada.
- Sugiyono. (2013). *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif & RND*. Bandung: Alfabeta.
- Sugiyono. (2017). *Metode Penelitian & Pengembangan Research and Development*. Bandung: Alfabeta.
- Sukirno, S. (2013). *Teori Mikro Ekonomi*. Cetakan Keempat Belas. Jakarta: Rajawali Press.
- Suparmoko. (1992). *Ekonomi Pembangunan*. Edisi kelima. Yogyakarta: BPFE.
- Suparyono dan Agus Setyono. (2003). *Padi*. Cet. ke-3. Jakarta : Penebar Swadaya.
- Susiloningsih, E. (2012). *Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Masyarakat Menggunakan Jasa Penggilingan Padi Keliling (Penelitian pada masyarakat Kecamatan Sewon, Bantul, Yogyakarta)*. Skripsi. Yogyakarta. Fakultas Ilmu Sosial. Universitas Negeri Yogyakarta.
- Teguh, M. (2013). *Ekonomi Industri*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- Todaro, M. P. (1998). *Pembangunan Ekonomi di Dunia Ketiga*. Edisi Keenam. Jakarta: Penerbit Erlangga.
- Utari, Y. (2015). *Penerapan Strategi Usaha (Conduct) dan Hubungannya Dengan Peningkatan Kinerja Usaha di Sentra Produksi Krupuk Lampung Tengah*. Skripsi: Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Lampung.