

# TESIS

**KELAYAKAN USAHA PADA PERDAGANGAN RUMPUT LAUT (GRACILARIA)  
(STUDI KASUS PADA KUB. ANDANI DESA TIROMANDA KABUPATEN LUWU)**

***TRADING BUSINESS FEASIBILITY OF SEAWEED (GRACILARIA)  
(CASE STUDY ON KUB. ANDANI TIROMANDA VILLAGE LUWU REGENCY)***

**IRVAN AMIR AO12192046**



**PROGRAM MAGISTER MANAJEMEN  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS  
UNIVERSITAS HASANUDDIN  
MAKASSAR  
2021**

# TESIS

**KELAYAKAN USAHA PADA PERDAGANGAN RUMPUT LAUT (GRACILARIA)  
(STUDI KASUS PADA KUB. ANDANI DESA TIROMANDA KABUPATEN LUWU)**

***TRADING BUSINESS FEASIBILITY OF SEAWEED (GRACILARIA)  
(CASE STUDY ON KUB. ANDANI TIROMANDA VILLAGE LUWU REGENCY)***

sebagai persyaratan untuk memperoleh gelar Magister

disusun dan diajukan oleh

**IRVAN AMIR AO12192046**



**Kepada**

**PROGRAM MAGISTER MANAJEMEN  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS  
UNIVERSITAS HASANUDDIN  
MAKASSAR  
2021**

**TESIS**

**KELAYAKAN USAHA PADA PERDAGANGAN RUMPUT LAUT  
(GRACILARIA) (STUDI KASUS PADA KUB. ANDANI DESA TIROMANDA  
KABUPATEN LUWU)**

disusun dan di ajukan oleh

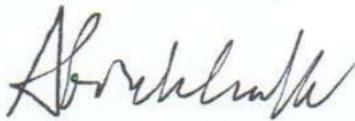
**IRVAN AMIR  
A012192046**

telah diperiksa dan disetujui untuk diseminarkan

Makassar, 28 November 2021

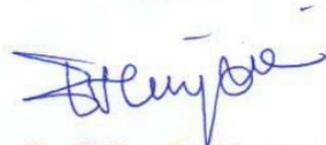
**Komisi Penasehat**

Ketua



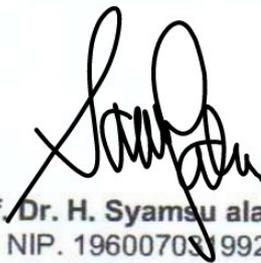
**Prof. Dr. H. Abd. Rakhman Laba, SE., MBA**  
NIP. 196301251989101001

Anggota



**Dr. Erlina Pakki, SE., MA**  
NIP. 195909111987112001

Ketua Program Studi Magister Manajemen  
Fakultas Ekonomi Dan Bisnis  
Universitas Hasanuddin



**Prof. Dr. H. Syamsu alam, SE., M.Si**  
NIP. 196007031992031001

## LEMBAR PENGESAHAN TESIS

**KELAYAKAN USAHA PADA PERDAGANGAN RUMPUT LAUT  
(GRACELARIA) STUDI KASUS PADA KUB. ANDANI DESA TIROMANDA**

disusun dan diajukan oleh :

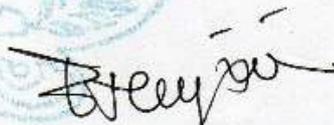
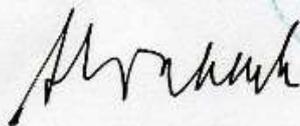
**IRVAN AMIR  
A012192046**

telah dipertahankan dihadapan Panitia Ujian yang dibentuk dalam rangka Penyelesaian Studi Program Magister Program Studi Magister Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Hasanuddin pada tanggal **31 JANUARI 2022** dan dinyatakan telah memenuhi syarat kelulusan

Menyetujui,

Pembimbing Utama,

Pembimbing Pendamping



**Prof. Dr. H. Abd. Rakhman Laba, SE., MBA**  
Nip. 19630125 198910 1 001

**Dr. Erlina Pakki, SE., MA**  
Nip. 19590911 198711 2 001

Ketua Program Studi  
Magister Manajemen

Dekan Fakultas Ekonomi Dan Bisnis  
Universitas Hasanuddin



**Prof. Dr. H. Syamsu Alam, SE., M. Si., CIPM**  
Nip. 19600703 199203 1 001

**Prof. Dr. H. Abd. Rahman Kadir, SE., M.Si., CIPM**  
Nip. 19640205 198810 1 001

## PERNYATAAN KEASLIAN

Yang bertanda tangan di bawah ini

Nama : Irvan Amir  
Nim : A012192046  
Program studi : Magister Manajemen  
Jenjang : S2

Menyatakan dengan ini bahwa Tesis dengan Judul **Kelayakan Usaha Pada Perdagangan Rumput Laut (Gracelaria) Studi Kasus pada Kub. Andani Desa Tiromanda**

Adalah karya saya sendiri dan tidak melanggar hak cipta pihak lain. Apabila di kemudian hari Tesis karya saya ini terbukti bahwa sebagian atau keseluruhannya adalah hasil karya orang lain yang saya pergunakan dengan cara melanggar hak cipta pihak lain, maka saya bersedia menerima sanksi

Makassar, 18 Februari 2022

Yang Menyatakan,



Irvan Amir

## PRAKATA

Puji syukur peneliti haturkan keharibaan Allah SWT atas rahmat dan hidayahnya sehingga tesis ini bisa diselesaikan. Tesis merupakan tugas akhir untuk mencapai gelar Magister Manajemen (MM) pada pendidikan Magister Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Hasanuddin.

Peneliti mengucapkan terima kasih kepada semua pihak yang membantu terselesaikannya tesis ini. Ucapan terima kasih peneliti sampaikan kepada Bapak Prof. Dr. H. Abd. Rahman Laba, SE., MBA dan Ibu Dr. Erlina Pakki, SE., MA sebagai tim penasihat atas waktu yang telah diluangkan untuk membimbing, memberi motivasi, literatur, nasihat dan saran yang telah dilakukan.

Ucapan terima kasih juga peneliti tujukan kepada Kelompok usaha bersama (KUB. Andani) utamanya kepada bapak hatta kumala atas penerimaannya yang sangat baik untuk melakukan penelitian dan atas andil yang sangat besar didalam pelaksanaan penelitian. Semoga segala bentuk penerimaan dan kebaikan tersebut mendapat balasan dari Tuhan Yang Maha Esa.

Terakhir, Ucapan terima kasih yang begitu besar kepada orangtua Amiruddin dan Amma, kerabat dan sahabat atas *support*, bantuan dan nasihat yang tak berkesudahan. kerabat yang peduli dan sahabat yang hebat. Semoga kita semua selaludalam lindungan Allah SWT.

Tesis ini masih jauh dari kata sempurna meski telah dikerjakan dengan sangat optimal. Oleh sebab itu, apabila terdapat kesalahan dalam penulisan sepenuhnya menjadi tanggungjawab peneliti. Berbagai kritik dan saran yan bersifat membangun akan lebih menyempurnakan penelitian ini.

Makassar, Desember 2021

Irvan Amir

## ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui kelayakan usaha dari aspek keuangan, aspek sumber daya manusia (SDM), aspek pasar dan pemasaran, dan aspek tata kelola yang dilakukan di KUB. Andani. Penelitian ini dilaksanakan di KUB. Andani usaha perdagangan Rumput Laut (*garcelaria*). Desain penelitian ini adalah metode studi kasus dan pendekatan deskriptif. Populasi yang digunakan adalah seluruh anggota dan buruh panggilan yang terlibat dalam KUB. Andani sebanyak 28 orang. Sedangkan sampel dalam penelitian adalah sampel total atau seluruh anggota populasi yang dikarenakan penelitian yang dilakukan merupakan penelitian sensus. Jenis data yang digunakan adalah data kualitatif dan kuantitatif dengan menggunakan metode analisis Investasi. Hasil penelitian menunjukkan aspek keuangan menggunakan metode analisis Investasi *Net present value* (NPV) menghasilkan nilai sebesar Rp 2.184.560.480 atau (NPV>0) nilai investasi diterima. *Profitability Index* (PI) menghasilkan nilai sebesar 3,229 atau (PI<1) nilai investasi diterima. *Payback period* (PP) menghasilkan pengembalian modal tiga tahun lima bulan lebih cepat dari lima tahun penilaian investasi diterima. Analisis *Average Rate of Return* (ARR) menghasilkan nilai persentase sebesar 49% lebih besar dari bunga pinjaman Bank 3,5% penilaian investasi diterima. *Internal Rate of Return* (IRR) menghasilkan nilai sebesar 41,35% lebih dari bunga pinjaman yaitu 3,5% atau IRR>bunga pinjaman investasi diterima. Aspek sumber daya manusia sesuai dengan kebutuhan di organisasi dapat membuat organisasi menjadi efisien dan efektif. Aspek pasar dan pemasaran adanya permintaan ekspor yang terus menerus akan membuat usaha terus beroperasi dan ketersediaan rumput laut di gudang akan meningkat. Aspek tata kelola dengan prinsip keterbukaan dan pertanggung jawaban di KUB. Andani membuat usaha dapat berkembang dan maju tidak hanya di dalam usaha akan tetapi juga akan memberikan dampak yang baik terhadap eksternal perusahaan secara finansial dan sosial.

**Kata kunci:** kelayakan usaha, Kelompok usaha bersama, rumput laut, ekspor, investasi

## ABSTRACT

*This study aims to determine the business feasibility from the financial aspect, human resources (HR) aspect, market and marketing aspects, and governance aspects carried out in KUB. Andani. This research was conducted in KUB. Andani Seaweed trading business (garcelaria). The design of this research is a case study method and a descriptive approach. The population used is all members and laborers involved in KUB. Andi as many as 28 people. While the sample in the study is the total sample or all members of the population because the research conducted is a census study. The type of data used is qualitative and quantitative data using the investment analysis method. The results showed that the financial aspect using the Net present value (NPV) investment analysis method resulted in a value of Rp. 2,184,560,480 or (NPV>0) the investment appraiser accepted. Profitability Index (PI) produces a value of 3,229 or (PI<1) the investment appraisal is accepted. The payback period (PP) yields a return on investment of three years and five months faster than the five-year ditermah investment appraisal. Analysis of the Average Rate of Return (ARR) yields a percentage value of 49% greater than the Bank's loan interest rate of 3.5%. The investment assessment is accepted. The Internal Rate of Return (IRR) yields a value of 41.35% more than the loan interest, which is 3.5% or IRR>the investment loan interest is accepted. Aspects of human resources in accordance with the needs of the organization can make the organization efficient and effective. The market and marketing aspects of the continuous export demand will make the business continue to operate and the availability of seaweed in the warehouse will increase. Aspects of governance with the principle of openness and accountability in KUB. Andani makes the business can develop and progress not only in the business but will also have a good impact on the company's external financial and social aspects.*

**Keywords:** *business feasibility, joint venture group, seaweed, export, investment*

## DAFTAR ISI

<b>HALAMAN SAMPUL .....</b>	<b>i</b>
<b>HALAMAN JUDUL.....</b>	<b>ii</b>
<b>HALAMAN PERSETUJUAN .....</b>	<b>iii</b>
<b>HALAMAN PENGESAHAN .....</b>	<b>iv</b>
<b>HALAMAN PERNYATAAN KEASLIAN .....</b>	<b>v</b>
<b>PRAKATA .....</b>	<b>vi</b>
<b>ABSTRAK.....</b>	<b>vii</b>
<b>ABSTRACT .....</b>	<b>viii</b>
<b>DAFTAR ISI .....</b>	<b>ix</b>
<b>DAFTAR TABEL.....</b>	<b>xi</b>
<b>DAFTAR GAMBAR.....</b>	<b>xii</b>
<b>DAFTAR LAMPIRAN .....</b>	<b>xiii</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN.....</b>	<b>1</b>
1.1 Latar Belakang .....	1
1.2 Rumusan Masalah.....	6
1.3 Tujuan Penelitian.....	6
1.4 Kegunaan Penelitian.....	6
1.5 Ruang Lingkup Penelitian.....	7
1.6 Sistematika Penulisan .....	7
<b>BAB II TINJAUAN PUSTAKA .....</b>	<b>9</b>
2.1 Tinjauan Teori Dan Konsep .....	9
2.1.1 Manajemen Keuangan.....	9
2.1.2 Investasi .....	9
2.1.3 Penganggaran Modal ( <i>Capital Budgeting</i> ) .....	11
2.1.4 Sumber Daya Manusia .....	15
2.1.5 Pasar Dan Pemasaran.....	16
2.1.6 Tata kelola .....	20
2.1.7 Studi Kelayakan.....	25
2.2 Penelitian Terdahulu.....	39
<b>BAB III KERANGKA PIKIR DAN HIPOTESIS .....</b>	<b>45</b>
3.1 Kerangka pikir.....	45
3.2 Hipotesis.....	46
<b>BAB IV METODE PENELITIAN .....</b>	<b>49</b>
4.1 Metode Penelitian.....	49

4.2	Rancangan Dan Pendekatan Penelitian .....	49
4.3	Tempat Dan Waktu penelitian.....	50
4.4	Populasi Dan Sampel .....	51
4.5	Jenis dan sumber data .....	51
4.6	Teknik Pengumpulan Data.....	52
4.7	Teknik Analisis Data .....	54
4.8	Defenisi Operasional .....	57
	<b>BAB V HASIL DAN PEMBAHASAN .....</b>	<b>59</b>
5.1	Keadaan Umum Lokasi Penelitian .....	59
<b>5.2</b>	<b>Hasil Penelitian .....</b>	<b>61</b>
5.2.1	Analisis investasi.....	63
5.2.1.1	<i>Net Present Value</i> (NPV) .....	63
5.2.1.2	<i>Profitability Index</i> (PI) .....	64
5.2.1.3	Analisis <i>Internal Rate of Return</i> (IRR) .....	65
5.2.1.4	<i>Payback Period</i> (PP).....	68
5.2.1.5	Analisis <i>Average Rate of Return</i> (ARR) .....	69
5.2.2	Sumber Daya Manusia.....	70
5.2.3	Pasar Dan Pemasaran .....	79
5.2.4	Tata Kelola.....	84
<b>5.3</b>	<b>Pembahasan .....</b>	<b>87</b>
5.3.1	Analisis investasi.....	87
5.3.1.1	<i>Net Present Value</i> (NPV) .....	87
5.3.1.2	<i>Profitability Index</i> (PI).....	88
5.3.1.3	Analisis <i>Internal Rate of Return</i> (IRR) .....	89
5.3.1.4	<i>Payback Period</i> (PP) .....	90
5.3.1.5	Analisis <i>Average Rate of Return</i> (ARR) .....	90
5.3.2	Sumber Daya Manusia .....	91
5.3.3	Pasar Dan Pemasaran.....	92
5.3.4	Tata Kelola .....	94
	<b>BAB VI KESIMPULAN DAN IMPLIKASI.....</b>	<b>103</b>
6.1	Kesimpulan .....	103
6.2	Implikasi .....	104
6.3	Saran .....	105
	<b>DAFTAR PUSTAKA.....</b>	<b>107</b>
	<b>LAMPIRAN.....</b>	<b>112</b>

## DAFTAR TABEL

<b>Tabel</b>		<b>Halaman</b>
1.1	Tabel 1 produksi rumput laut di kabupaten dan kota .....	4
1.1	Tabel 2 ekspor rumput laut menurut Negara tujuan .....	5
5.1.2	Tabel 3 Luas Wilayah di Kabupaten Luwu .....	60
5.2.1	Tabel 4 total investasi usaha KUB. Andani.....	62
5.2.1	Tabel 5 arus kas ( <i>Cash flow</i> ).....	63
5.2.1.1	Tabel 6 <i>Net Present Value</i> .....	64
5.2.1.5	Tabel 7 <i>Net Present Value Discount Factor</i> .....	67
5.2.1.5	Table 8 laba bersih setelah pajak .....	70
5.2.2.1	Tabel 9 data anggota KUB. Andani.....	71
5.2.2.1	Tabel 10 data kerja sama pengumpul dan para petani.....	71
5.2.2.1	Tabel 11 Jumlah Tenaga Kerja KUB. Andani .....	71
5.2.2.3	Tabel 12 Uraian Tugas dalam KUB. Andani.....	73
5.2.2.3	Tabel 13 Uraian Wewenang dalam KUB. Andani .....	75
5.2.2.4	Tabel 14 Uraian Pendidikan dan Keahlian KUB. Andani ..	78
5.2.3	Tabel 15 produksi rumput laut di Sulawesi Selatan antara kabupaten dan kota.....	80
5.2.3.1	Tabel 16 Ekspor Rumput Laut menurut negara tujuan ....	81
5.2.3.1	Tabel 17 komoditi terbesar ekspor pertanian dan perikanan di provinsi sulawesi selatan .....	82

**DAFTAR GAMBAR**

<b>Gambar</b>	<b>Halaman</b>
<b>5.2.2.1</b> Gambar 1 struktur organisasi .....	72
<b>5.2.2.2</b> Gambar 2 Diagram ekspor rumput laut di provinsi sulawesi selatan ke berbagai negara tujuan.....	83

**DAFTAR LAMPIRAN**

<b>Lampiran</b>	<b>Halaman</b>
1. Lampiran 1.1 Struktur Organisasi KUB. Andani.....	113
2. Lampiran 1.2 Laporan Laba Rugi KUB. Andani 2016 .....	114
3. Lampiran 1.3 Laporan Laba Rugi KUB. Andani 2017 .....	115
4. Lampiran 1.4 Laporan Laba Rugi KUB. Andani 2018 .....	116
5. Lampiran 1.5 Laporan Laba Rugi KUB. Andani 2019 .....	117
6. Lampiran 1.6 Laporan Laba Rugi KUB. Andani 2020 .....	118
7. Lampiran 1.7 Arus kas ( <i>cash flow</i> ) KUB. Andani 2016.....	119
8. Lampiran 1.8 Arus kas ( <i>cash flow</i> ) KUB. Andani 2017.....	120
9. Lampiran 1.9 Arus kas ( <i>cash flow</i> ) KUB. Andani 2018.....	121
10. Lampiran 2.0 Arus kas ( <i>cash flow</i> ) KUB. Andani 2019.....	122
11. Lampiran 2.1 Arus kas ( <i>cash flow</i> ) KUB. Andani 2020.....	123
12. Lampiran 2.2 Lampiran <i>Discoun Rate</i> .....	125
13. Lampiran 2.3 <i>present value interest factor for one dollar annuity</i> .....	126

# BAB I

## PENDAHULUAN

### 1.1 Latar Belakang

Globalisasi yang di alami saat ini membuat semua negara membuka diri dalam sistem yang di sebut perekonomian terbuka, yang membuat setiap negara dapat melakukan perdagangan internasional. Perdagangan internasional yang menjadi penghubung antara perekoinomian dalam negeri dan luar negeri. Kegiatan perdangangan Internasional itu muncul karena pada dasarnya setiap negara tidak mampu memenuhi kebutuhannya sendiri, sehingga diperlukan kegiatan tukar menukar baik berupa barang maupun jasa antara dua negara atau lebih. Ekspor merupakan kegiatan pengiriman dan penjualan barang atau pun jasa yang di kelolah (produksi) maupun tidak di kelolah (bahan mentah) usaha perdagangan yang *go public* memperjual belikan hasil secara luas di pasar internasioanal (Sedyaningrum *et al.*, 2016).

Rumput laut merupakan komoditi potensial yang dapat menjadi andalan bagi para eksportir, ini karenakan kegunaannya diberbagai negara, seperti jenis rumput laut *gracilaria sp.* paling bayak di produksi di dua negara Asia yakni cina 70% dan Indonesia 28% (Kim *et al.*, 2017). *In Japan is a source of minerals, and vitamins, both for consumption as food, in addition to being developed into various natural medicinal products that have bioactive compounds (Li, PO et al., 2019) in Europe, seaweed for use for use for human consumption and industrial sap. and green chemicals (van et al., 2016) especially in Ireland in the1940s grass was considered to eat the poor because of the greatest hunger atthe time, but is now considered a nutritious and versatile food ingredient for innovative serving (Monagail & Morrison, 2020)*

Studi kelayakan usaha sangat di perlukan oleh para investor selaku pemrakarsa mengigat dalam menjalankan usaha atau bisnis kondisi perekonomian yang di hadapi penuh dengan ketidakpastian. Oleh karena itu di perlukan pertimbangan tertentu sebab di dalam studi kelayakan usaha terdapat berbagai aspek yang harus di kaji dan di analisis kelayakannya. Hasil dari studi tersebut digunakan dapat digunakan untuk memutuskan apakah sebaiknya usaha (bisnis) dijalankan atau di batalkan ( S u l a s t r i , 2 0 1 6 ) .

Keuangan merupakan aspek yang analisis secara keseluruhan kelayakannya, hal ini besar hubungannya dengan modal dan investasi yang peruntukan untuk kegiatan usaha dan bisnis (Harahap, 2018). Menurut Tandelilin (2012) investasi dapat di defisikan merupakan sejumlah modal atau daya lainnya yang dilakukan saat ini (*present time*) dan di harapkan dapat memberikan keuntungan (*benefit*) nantinya (*in future*). Dalam aktivitasnya investasi sering berkaitan dengan penanam modal dalam berbagai aset, baik yang bersifat *rill assets* atau *financial assets*.

Adapun sumber daya manusia (SDM) didalam organisasi atau perusahaan juga merupakan menjadi elemen penting karena manusialah yang nantinya akan mengendalikan teknologi dan modal yang merupakan penentu kemajuan dan keberhasilan bisnis yang hakikatnya SDM dalam organisai sebagai penggerak, pemikir, dan perencana untuk mencapai tujuannya sehingga SDM tidak akan lepas dari organisasi (Susan Eri, 2019).

Pemasaran juga merupakan satu bagian tidak terpisahkan dari dunia bisnis, karena merupakan faktor penting sebagai strategi dalam menjalankan usahanya yang berkaitan langsung dengan konsumen itu sendiri. Kata pemasaran berasal dari kata pasar atau di artikan dengan mekanisme yang menghubungkan antara permintaan dan penawaran (Ritonga *et al.*, 2018).

Salah satu faktor dalam peningkatan nilai usaha yaitu dengan pelaksanaan *corporate governance* yang sangat bermanfaat untuk perkembangan bisnis. *Corporate governance* atau tata kelola merupakan sistem yang saling keterkaitan dari struktur, prosedur, dan mekanisme untuk rancangan pengelolaan perusahaan yang nantinya akan menambah nilai perusahaandalam jangka panjang (Velnampy, 2013). Sistem tata kelola perusahaan lebih mengarah kepada peraturan yang mendorong manajemen mengarahkan dan mengawasi aktivitas yang berjalan dalam perusahaan. Oleh karena itu tata kelola perusahaan yang baik dapat memperbesar potensi guna meningkatkan keuntungan dan nilai dalam perusahaan secara jangka panjang.

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan Sitti Ramlah pada pengelahaan lemak dan Bubuk Kakao di Kabupaten Luwu Utara dengan hasil ditinjau menunjukkan dari aspek pasar, aspek teknis, dan aspek keuangan dapatdikatakan layak. Sedangkan penelitian yang dilakukan Muhammad Deaprama Aydra, dkk. Untuk melihat Kelayakan Usaha Tahu Mandiri di Desa Kotangan, Kecamatan Galang, Kabupaten Deli Serdang meyimpulkan bahwa berdasarkan analisis aspek finansial dan non finansial, Usaha Tahu Mandiri dapat dikatakan belum layak dilaksanakan karena manajemen didalam usaha ini belum memiliki pencatatan finansial yang baik ataupun pembukuan atas penjualan yang dilakukan. Usaha ini juga belum memiliki struktur organisasi, sehingga dapatdikatakan belum layak.

Kelompok usaha bersama (KUB. Andani) di bentuk dari tahun 2015 oleh bapak Hatta Kumala KUB. Andani sendiri merupakan usaha yang bergerak di bidang perdagangan rumput laut jenis *gracelaria*, usaha tersebut terletak di desa Tiromanda kecamatan Bua kabupaten Luwu, aktivitas usaha tersebut meliputi pembelian *barang* (rumput laut) dari petani dengan kadar kekeringan

30%, kemudian sampai di gudang dilakukan penjemuran sampai kadar kekeringan 15% setelah itu di fress (kemas) lalu dijual ke pada eksportir yang ada di Makassar selaku mitra tetap. Untuk Perdagangan (eksport) di wilayah Sulawesi Selatan mampu memproduksi rumput laut dalam jumlah yang besar seperti dalam tabel berikut:

Tabel 1 produksi rumput laut kabupaten dan kota di sulawesi selatan

<b>Kabupaten/Kota</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>
Bantaeng	11.469	11.469
Barru	399	399
Bone	7.482	7.482
Bulukumba	9.519	9.519
Jeneponto	21.315	21.375
Kepulauan Selayar	849	1.083
Kota Palopo	1.407	1.407
Luwu	3.780	3.780
Luwu Timur	547	1.641
Luwu Utara	906	906
Maros	0	2
Pangkajene Kepulauan	25.825	25.825
Pinrang	2.721	2.721
Sinjai	3.288	3.288
Takalar	12.006	12.006
Wajo	7.575	7.575
<b>Total produksi</b>	<b>109.088</b>	<b>110.478</b>

Sedangkan untuk tabel permintaan (ekspor) negara tujuan di tahun yang sama sebagai berikut:

Table 2 ekspor rumput laut menurut berbagai Negara tujuan

<b>Negara tujuan</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>
Tiongkok	155 039.8	148 306.9
Chili	3 951.9	3 438.1
Korea Selatan	8 042.0	7 816.9
Hongkong	532.4	460.8
Filipina	1 325.6	926.7
Jepang	1 419.7	1 403.0
Perancis	3 166.8	3 297.0
Denmark	1 865.2	155.8
Vietnam	5 998.5	6 113.5
Spanyol	2 390.0	2 127.2
Lainnya	7 475.0	3 930.0
<b>Jumlah ekspor</b>	<b>191 205.9</b>	<b>177 975.9</b>

Diliat dari besaran permintaan komoditi rumput laut yang ada di indonesia, Sulawesi Selatan mampu mendorong dengan menyumbang total memproduksi sekitar 61% dari total ekspor di Indonesia untuk berbagai berbagai negara tujuan dalam kegiatan eksport tersebut.

Berdasarkan uraian latar belakang di atas, penulis tertarik untuk mengangkat topik penelitian dengan judul **“Kelayakan Usaha Pada Perdagangan Rumput Laut Gracilaria (studi kasus pada KUB. Andani Desa Tiromanda Kabupaten Luwu)”**

## 1.2 Rumusan masalah

Berdasarkan latar belakang dan identifikasi masalah penelitian di atas, maka penulis merumuskan masalah sebagai berikut:

1. Bagaimana kelayakan usaha perdagangan rumput laut gracelarian pada KUB. Andani di tinjau dari aspek investasi ?
2. Bagaimana kelayakan usaha perdagangan rumput laut gracelarian pada KUB. Andani di tinjau dari aspek SDM ?
3. Bagaimana kelayakan usaha perdagangan rumput laut gracelarian pada KUB. Andani di tinjau dari aspek pasar dan pemasaran ?
4. Bagaimana kelayakan usaha perdagangan rumput laut gracelarian pada KUB. Andani di tinjau dari aspek tata kelola ?

## 1.3 Tujuan Penelitian

Adapun tujuan penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui kelayak Usaha Perdagangan Rumput Laut Gracilaria pada KUB. Andani di tinjau dari aspek investasi
2. Untuk mengetahui kelayak Usaha Perdagangan Rumput Laut Gracilaria pada KUB. Andani di tinjau dari aspek SDM
3. Untuk mengetahui kelayak Usaha Perdagangan Rumput Laut Gracilaria pada KUB. Andani di tinjau dari aspek pemasaran
4. Untuk mengetahui kelayak Usaha Perdagangan Rumput Laut Gracilaria pada KUB. Andani di tinjau dari aspek tata kelola

## 1.4 Kegunaan Penelitian

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan kegunaan atau manfaat kepada pihak terkait, baik kegunaan teoritis (pengembangan ilmu) maupun kegunaan praktis (operasional).

Adapun hasil dari penelitian yang telah dilakukan penulis pada KUB. Andani yaitu sebagai berikut:

#### **1.4.1 Kegunaan Teoritis**

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan sumbangan bagi pengembangan ilmu pengetahuan di bidang perikanan & kelautan dan manajemen investasi, selain itu bagi peneliti dapat bermanfaat untuk menambah wawasan utamanya manajemen usaha (bisnis), di peroleh saat kuliah sehingga mampu berpikir kritis dan sistematis dalam mengaplikasikan teori.

#### **1.4.2 Kegunaan Perusahaan**

Hasil penelitian ini memberikan manfaat sebagai dasar penyaluran gagasan atau masukan bagi pemilik usaha untuk mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi kelancaran usaha baik dalam usaha perikanan atau usaha lainnya sehingga bisa lebih meningkatkan usahanya.

#### **1.4.3 Kegunaan Instansi Terkait**

Hasil penelitian ini diharapkan memberikan masukan atau pandangan bagi instansi terkait seperti: Dinas Kelautan & Perikanan dalam pendampingan, pengawasan dan pengembangan khusus peningkatan kualitas rumput laut (*gracelaria*) yang sangat di harapkan para petani rumput laut dan pengusaha.

### **1.5 Ruang Lingkup Penelitian**

Penelitian ini dilakukan pada kelompok usaha bersama KUB. Andani. desa Tiromanda kec Bua kab Luwu Fokus dalam penelitian ini adalah kelayakan usaha dari aspek Keuangan (Investasi), Sumber daya manusia, Pasar dan pemasaran, dan Tata kelola,

## 1.6 Sistematika Penulisan

### 1. BAB I PENDAHULUAN

Pada bab ini menguraikan latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, ruang lingkup penelitian dan sistematika penulisan. Bab ini berisi tinjauan secara umum perencanaan penelitian yang akan dilakukan.

### 2. BAB II TINJAUAN PUSTAKA

Pada bab ini menguraikan beberapa teori dan konsep serta tinjauan empiris berupa pengertian atau definisi yang didapatkan dari berbagai sumber kutipan yang berkaitan dengan penyusunan tesis serta beberapa *literature review* yang berhubungan dengan variabel-variabel penelitian.

### 3. BAB III KERANGKA PIKIR DAN HIPOTESIS

Pada bab ini menguraikan kerangka pikir dan hipotesis penelitian.

Bab ini menjelaskan mekanisme pembentukan hipotesis berdasarkan gambaran atau Potret yang ada dilapangan.

### 4. BAB IV METODOLOGI PENELITIAN

Bab ini menjelaskan tentang gambaran umum obyek penelitian dimana penelitian ini dilakukan, populasi, dan sampel penelitian, teknik pengumpulan data dan teknik analisis data yang digunakan.

## **BAB II**

### **TINJAUAN PUSTAKA**

#### **2.1 Tinjauan Teori Dan Konsep**

##### **2.1.1 Manajemen Keuangan**

Menurut Mulyanti (2017) manajemen keuangan merupakan manajemen terhadap fungsi-fungsi keuangan. Fungsi-fungsi keuangan tersebut meliputi bagaimana memperoleh dana (*raising of fund*) dan bagaimana menggunakan dana tersebut (*allocation of fund*). Manajer keuangan berkepentingan dengan penentuan jumlah aktiva yang layak dari investasi pada berbagai aktiva dan memilih sumber-sumber dana untuk membelanjai aktiva tersebut

Menurut Bradley (Mulyanti, 2017) manajemen keuangan adalah bidang manajemen bisnis yang ditujukan untuk penggunaan modal secara bijaksana & seleksi yang seksama dari sumber modal untuk memungkinkan unit pengeluaran untuk bergerak ke arah mencapai tujuannya.

##### **2.1.2 Investasi**

###### **2.1.2.1 Pengertian Investasi**

Menurut Giatman (2011) Investasi Adalah kegiatan menanam modal jangka panjang, investasi perlu disadari dari awal bahwa investasi akan memerlukan pengeluaran perlu di siapkan secara priodik. Di samping pengeluaran juga akan menghasilkan keuntungan Sedangkan

Menurut Tandelilin (2012) "investasi adalah komitmen atas sejumlah dana atau sumber daya lainnya yang dilakukan pada saat ini, dengan tujuan memperoleh sejumlah keuntungan di masa datang". Umumnya Investasi dapat dibagi menjadi dua, yaitu

1) investasi dalam bentuk aktiva riil (*real assets*) adalah aktiva berwujud seperti emas, perak, intan, barang-barang seni, dan real estate.

2) investasi dalam bentuk aktiva finansial (*financial assets*). Aktiva riil Aktiva finansial adalah surat-surat berharga yang pada dasarnya merupakan klaim atas aktiva riil yang dikuasai oleh suatu lembaga (Sunariyah, 2006:4).

Menurut Halim (2007) usulan investasi biasanya di kelompokkan menjadi 4 golongan yaitu:

1.) Investasi penganti adalah suatu aktiva yang telah aus atau usang diganti dengan aktiva baru, misalnya investasi pada pembelian mesin dan peralatan baru dengan tujuan menghemat biaya agar meningkatkan laba.

2.) Investasi penambahan kapasitas adalah usulan penambahan jumlah mesin atau pembukaan pabrik baru.

3.) Investasi penambahan jumlah produk baru adalah investasi untuk menghasilkan produk baru di samping tetap menghasilkan produk yang telah di produksi sebelumnya

4.) Investasi lain-lain misalnya pemasangan alat penerangan ruangan.

Dari beberapa pengertian investasi di atas dapat di simpulkan bahwa investasi adalah mengeluarkan sejumlah dana baik di peruntukan untuk investasi riil atau finansial dengan berharap pengembalian yang lebih besar dari modal awal.

Berdasarkan kesimpulan di atas dapat di simpulkan bahwa Investasi adalah suatu kegiatan menanamkan modal, baik langsung maupun tidak, dengan harapan pada waktu nanti pemilik modal mendapatkan sejumlah keuntungan dari hasil penanaman modal tersebut

### 2.1.2.2 Ciri-Ciri Investasi

Menurut Sutojo (2000) ciri - ciri Investasi adalah:

1. Menyerap dan mengikat dana dalam jumlah yang besar.
2. Manfaat yang akan diperoleh perusahaan (keuntungan) baru dapat dinikmati sepenuhnya beberapa saat setelah investasi sudah dilakukan
3. Tingkat resiko yang di tanggung perusahaan lebih tinggi.
4. Keputusan investasi proyek yang keliru, tidak dapat di revisi begitu saja, seperti halnya keputusan pemberian kredit penjualan terhadap pelanggan baru secara tidak tepat, tanpa harus menderita kerugian yang cukup besar.

### 2.1.2.3 Manfaat Investasi

Manfaat investasi adalah untuk meningkatkan jumlah perdagangan ekspor, menciptakan lapangan kerja baru, dan penghematan pengeluaran devisa (Sutojo, 2000). Banyak manfaat yang bisa diperoleh dari kegiatan investasi. Di antaranya adalah penyerapan tenaga kerja, peningkatan *output* yang dihasilkan, penghematan *devisa* maupun penambahan *devisa*, dan lain sebagainya.

Yang jelas apabila kegiatan investasi meningkat, maka kegiatan ekonomi pun ikut terpacu pula. Tentu saja apabila kegiatan investasi ini merupakan investasi yang sehat, arti sebenarnya secara ekonomis menguntungkan. Bukan kegiatan investasi yang nampaknya "menguntungkan", tetapi sebenarnya mendapatkan fasilitas, sehingga tidak sehat bagi perekonomian negara tersebut.

## 2.1.3 Penganggaran Modal (*Capital Budgeting*)

### 2.1.3.1 Pengertian *Capital Budgeting*

Menurut Brigham, E. F., dan Daves, P. R. (2007) penganggaran modal adalah proses pengambilan keputusan yang digunakan oleh manajer untuk mengidentifikasi proyek yang di harapkan akan menambah nilai di perusahaan.

Hal tersebut merupakan tugas yang paling penting yang di hadapi oleh manajer keuangan perusahaan menurut (Van Home, J. C. dan Wachowicz, 2007) penganggaran

modal adalah proses indentifikasi, analisis dan pemilihan berbagai proyek yang pengambilannya (Arus Kas) di perkirakan di terima lebih dari setahun.

Berdasarkan atas pendapat para ahli, *Capital budgeting* adalah proses indentifikasi perencanaan, pengevaluasian, dan pengambilan keputusan terhadap rencana penanaman modal atau investasi yang akan memberikan penghasilan bagi perusahaan dalam kurun waktu yang panjang atau lebih dari satu tahun.

### **2.1.3.2 Konsep *Capital Budgeting***

Menurut Brigham, E. F., dan Daves, P. R. (2007) “menganalisis suatu usulan belanja modal atau investasi untuk jenis proyek tertentu yang relatif rinci memerlukan prosedur sederhana yang harus digunakan. Umumnya perusahaan mengkategorikan dan menganalisis proyek tersebut kedalam beberapa kategori berbeda yaitu:

- a. Penggantian (*Replacement*)
- b. Perluasan (*Expansion*)
- c. Penelitian dan Pengembangan (*Research and Development*)
- d. Kontrak Jangka Panjang (*Long Term Contract*).

Menurut Sudana (2011) ditinjau dari tingkat ketergantungannya, usulan proyek investasi dapat dibagi dalam empat kelompok, yaitu:

- a. Dua atau lebih suatu usulan investasi yang tidak saling terkait (*Independent project*).
- b. Dua atau lebih suatu usulan investasi yang memiliki manfaat yang sama

sehingga apabila keduanya layak untuk dilaksanakan maka harus dipilih salahsatu diantara yang terbaik (*Mutually exclusive project*).

- c. Dua atau lebih usulan investasi yang sifatnya saling melengkapi (*Complement project*).
- d. Dua atau lebih usulan investasi yang sifatnya saling menggantikan (*Subtituteproject*).

### 2.1.3.3 Teknik *Capital Budgeting*

1. Teknik perhitungan *capital budgeting* tanpa memperhatikan nilai waktu uang:

- a. *Average Rate of Return (ARR)*.

Menurut Sartono (2012) Metode *Average Rate of Return (ARR)*, menentukan berapa return rata-rata dari suatu investasi tanpa memperhatikan timing kapan *cash flows* tersebut diperoleh. Metode ini hanya didasarkan atas laba akuntansi dibagi dengan investasi. Sehingga metode *Average Rate of Return (ARR)* memiliki kelemahan diantaranya belum bisa menentukan tingkat keuntungan yang dianggap layak secara baku (Kasmir dan jakfar, 2016). adapun Rumus untuk perhitungan metode ARR adalah sebagai berikut :

$$ARR = \frac{\text{rata - rata EAT}}{\text{rata - rata investasi}}$$

- b. *Payback Period (PP)*

Menurut Sartono (2012) *Payback Period* suatu investasi menunjukkan berapa lama investasi dapat tertutup kembali dari aliran kas bersihnya. Jadi menunjukkan jangka waktu yang diperlukan untuk memperoleh kembali investasi yang telah dikeluarkan. Rumus untuk perhitungan metode *Payback Period* adalah sebagai Berikut:

$$\text{payback} = t + \frac{b - c}{d - c}$$

2. Teknik perhitungan *capital budgeting* yang mempertimbangkan faktor nilai waktu uang :

a. NPV (*Net Present Value*)

Menurut Sartono (2012) *Net Present Value* adalah selisih antara present value aliran kas bersih atau sering disebut juga dengan *proceeds* dengan *present value investasi*." Perhitungan metode NPV dirumuskan sebagai berikut:

$$NPV = PVCI - PV Investment$$

Keterangan :

*NPV* : *Net Present Value*

*PVCI* : *Present Value Cash Inflow*

b. *Profitability Index* (PI) atau *B/C Ratio*

Menurut Sartono (2012) *Profitability Index* disebut juga dengan istilah "*Benefit cost ratio* atau *B/C ratio*". Pendekatan ini hampir sama dengan teknik NPV hanya saja *B/C ratio* mengukur *present value* untuk setiap jumlah yang diinvestasikan. "Perhitungan *B/C ratio* dilakukan sebagai berikut: (Brigham, E. F., dan Daves, P. R. 2007))

$$PI = \frac{\text{present value cash inflow}}{\text{present value initial investment}}$$

c. *Internal Rate of Return* (IRR)

Menurut Sartono (2012) *Internal Rate of Return* (IRR) tidak lain adalah tingkat diskonto (*Discount Rate*) yang menyamakan *present value* aliran kas bersih dengan *present value investasi*. IRR atau sering diartikan sebagai tingkat pengembalian *internal* dengan cara *trial and error* atau

*interpolasi*, dengan kata lain IRR adalah *Discount Rate* yang membuat *Net Present Value* sama dengan nol.

$$IRR = NCF_0 + \frac{NCF_1}{(1 + IRR)^1} + \frac{NCF_2}{(1 + IRR)^2} + \dots + \frac{NCF_n}{(1 + IRR)^n} = 0$$

## **2.1.4 Sumber Daya Manusia (SDM)**

### **2.1.4.1 Pengertian Sumber Daya Manusia**

Menurut Susan Eri (2019) Sumber daya manusia adalah salah satu faktor yang sangat penting dari sebuah organisasi atau perusahaan dan juga merupakan kunci berkembang perusahaan pada hakikatnya SDM merupakan manusia yang di perkerjakan di sebuah organisasi sebagai penggerak, pemikir, dan perencana untuk mencapai tujuan organisasi.

Sedangkan Mullins (2005) berpendapat bahwa sumber daya manusia adalah suatu strategi dalam perencanaan, pelaksanaan, dan pemeliharaan yang bertujuan dalam mengelola manusia (karyawan) dalam bekerja mampu memberikan usaha yang maksimal dalam pengembangan untuk mendukung proses strategi perusahaan. Secara garis besar pengertian sumber daya manusia adalah individu yang bekerja yang menggerakkan organisasi baik dalam lingkup insitusi, organisasi atau pun itu perusahaan dan merupakan aset yang harus di kembangkan kemampuannya. (Susan Eri, 2019)

### **2.1.4.2 Peranan Sumber daya Manusia**

Menurut Arifin & A. Fauzi (2007) peranan manajemen sumber daya manusia adalah mengatur dan menetapkan program kepegawaian yang meliputi hal-hal sebagai berikut:

1. Menetapkan jumlah, kualitas, dan penempatan tenaga kerja yang sesuai dengan kebutuhan perusahaan.

2. Melakukan rekrutmen karyawan, seleksi, dan penempatan pegawai sesuai kualifikasi pegawai yang dibutuhkan perusahaan.
3. Menetapkan program kesejahteraan, pengembangan, promosi, dan pemutusan hubungan kerja.
4. Membuat perkiraan kebutuhan pegawai di masa yang akan datang.
5. Memperkirakan kondisi ekonomi pada umumnya dan perkembangan perusahaan pada khususnya.
6. Senantiasa memantau perkembangan undang-undang ketenagakerjaan dari waktu ke waktu khususnya yang berkaitan dengan masalah gaji/upah atau kompensasi terhadap pegawai.
7. Memberikan kesempatan karyawan dalam hal pendidikan, pelatihan, dan penilaian prestasi kerja karyawan.
8. Mengatur mutasi karyawan.
9. Mengatur pensiun, pemutusan hubungan kerja beserta perhitungan pesangon yang menjadi hak karyawan.

## **2.1.5 Pasar Dan Pemasaran**

### **2.1.5.1 Pengertian Pasar Dan Pemasaran**

Menurut Kotler (1994) mengemukakan pengertian pemasaran adalah suatu proses sosial dengan mana individu dan kelompok mendapatkan apa yang mereka butuhkan dan inginkan dengan menciptakan dan mempertukarkan produk dan nilai dengan individu atau kelompok lainnya.

Sedangkan Staton (1995) mengemukakan pengertian pemasaran adalah sistem keseluruhan dari kegiatan usaha yang ditunjuk untuk merencanakan, menentukan harga, mempromosikan, dan mendistribusikan barang serta jasa yang dapat memuaskan kebutuhan pembeli yang ada maupun pembeli yang potensial.

Menurut Kasmir & Jakfar (2006) mengemukakan bahwa pasar secara sederhana dapat diartikan sebagai tempat atau wadah bertemunya penjual dan pembeli dalam hal transaksi baik itu produk atau jasa. Pengertian ini memberikan gambaran bahwa pasar memiliki tempat atau lokasi yang tertentu yang dapat memungkinkan bertemunya penjual dan pembeli. Sedangkan pengertian yang lebih luas tentang pasar adalah himpunan pembeli nyata dan pembeli potensial terhadap suatu produk. Pasar dapat diartika juga sebagai suatu mekanisme terjadi antara penjual dan pembeli atau tempat pertemuannya pontensi permintaan dan penawaran terhadap suatu produk atau jasa (Kasmir & Jakfar, 2006).

Sedangkan Ibrahim (2003) menyatakan bahwa aspek pasar dan pemasaran adalah inti penyusunan studi kelayakan. Oleh karena itu kelayakan usaha tidak ada artinya bila tidak di barengi dengan pemasaran produk yang dihasilkan. Oleh sebab itu pemasaran harus di uraikan secara baik dan detail mengenai prospeknya di masa yang akan datang serta harus meliat peluang dan kendala nantinya di hadapi seperti permintaan pasar dari produk yang di hasilkan.

#### **2.1.5.2 Stragtegi Pasar Dan Pemasaran**

Kotler mendesain strategi pemasaran meliputi konsep STP (Segmentation, Targeting, Positioning). Konsep ini saling terkait satu sama lainnya dijelaskan sebagai berikut:

##### **1. Segmentasi Pasar**

Menurut Setiadi (2003) Adalah proses pengelompokan pangsa pasar yang berbeda-beda berdasarkan karakteristik, kebutuhan, perilaku ataupun demografinya.

##### **2. Targetting (Pasar Sasaran)**

Adalah penuntan segmen pasar yang dimungkinkan sangat besar

kemampuannya membeli produk perusahaan tersebut. Secara umum perusahaan hanya melayani satu segmen tunggal (di awal), dan jika terbukti berhasil, maka kemudian memperluas segmennya secara vertikal atau horizontal. Dalam menelaah pasar sasaran harus mengevaluasi dengan menelaah tiga faktor (umar, 2001):

- a. Ukuran dan pertumbuhan segmen
- b. Kemenarikan struktural segmen
- c. Sasaran dan sumber daya
- b. Positioning (Penentuan Posisi Pasar)

Menurut Kotler (1995) Adalah strategi merebut hati konsumen, artinya bagaimana perusahaan membangun kepercayaan atau keyakinan dari pelanggan (konsumen)

#### **2.1.5.3 Tujuan Pemasaran**

Menurut Granroos dalam Sudaryono (2016) tujuan dari pemasaran adalah untuk Menjalin, mengembangkan, dan mengkonsentrasikan hubungan dengan pelanggan untuk jangka panjang dan sedemikian rupa sehingga dapat terpenuhinya tujuan dari masing-masing pihak. Hal ini biasanya dilakukan dengan proses pertukaran dan saling memenuhi.

#### **2.1.5.4 Fungsi Pasar Dan Pemasaran**

fungsi pasar di kemukakan Bilas (1992) antara lain:

1. Pasar berfungsi untuk menetapkan nilai. Dalam ekonomi pasar merupakan alat pengukur nilai.
2. Pasar mengorganisasikan produksi melalui faktor biaya dengan menitikberatkan usaha yang paling efisien.
3. Pasar berfungsi mendistribusikan produksi, yang bersangkutan paut

dengan masalah untuk siapa barang diproduksi.

4. Pasar merupakan pembatasan yang juga merupakan inti dari penentuan harga, karena ia akan membatasi tingkat konsumsi yang berlaku dari produksi yang tersedia.
5. Pasar juga menyediakan barang dan jasa untuk keperluan di masa yang datang. Tabungan dan investasi yang terjadi di pasar dimaksudkan untuk mempertahankan sistem dan menghasilkan kemajuan ekonomi.

Fungsi Pemasaran menurut Sudaryono (2016) adalah sebagai berikut:

1. Fungsi pertukaran Dengan fungsi pertukaran, pembeli dapat membeli produk yang mereka inginkan dari produsen, dengan menukarkan uang dengan suatu produk maupun menukar produk dengan produk (barter) dan pembeli bisa memakai produk sendiri atau untuk dijual kembali. pertukaran merupakan salah satu cara mendapatkan suatu produk.
2. Fungsi distribusi fisik Distribusi fisik suatu produk dapat dilakukan dengan cara menyimpan produk mengangkut produk dari produsen ke konsumen yang membutuhkan dengan cara mengangkut melalui darat, air maupun udara. Tujuan penyimpanan produk adalah agar produk tersebut terjaga kualitasnya dan menjaga pasokan agar tidak kekurangan saat dibutuhkan

#### **2.1.5.5 Analisis Pasar**

Menurut Yanuar (2016) Dalam Teori Lebih Luas Tentang Analisis Pasar Juga Mempelajari Tentang:

1. Penawaran  
penawaran dapat diartikan sebagai kuantitas barang atau jumlah barang

yang di tawarkan di pasar dengan berbagai tingkatan harga. jika liat dari hukum penawaran, harga suatu barang meningkat maka akan semakin tinggi kuantitas barang yang akan di tawarkan. dan begitu pula sebaliknya jika harga suatu barang menurun maka kuantitas barang yang di tawarkan akan menurun.

## 2. Permintaan

permintaan dapat di umpamakan sebagai kebutuhan dan keinginan yang di butuhkan konsumen yang memiliki daya beli pada di berbagai tingkat harga. di liat dari hukum permintaan, jika suatu harga barang meningkat maka kuantitas (jumlah) barang yang di minta akan berkurang, begitu pula sebaliknya, bila harga suatu barang mengalami penurunan maka kuantitas (jumlah) barang akan semakin meningkat.

## 3. Mengukur Dan Meramalkan Permintaan

peramalan merupakan pengetahuan dan seni untuk memperkirakan apa yang akan di hadapi di masa yang akan datang pada saat sekarang. untuk melakukan peramalan terlebih dahulu mencari data dan informasi masa lalu. adapun tahapan sebagai berikut:

1. mengumpulkan data
2. mengelolah data
3. menentukan metode peramalan
4. memproyeksi data

### **2.1.6 Tata kelola (*Corporate Governance*)**

#### **2.1.6.1 Pengertian Tata kelola**

Pengenalan istilah *corporate governance* pertama kali di perkenalkan oleh komite Cadbury pada tahun 1992, dalam laporan tersebut dikenal sebagai Cadbury report. Isu *corporate governance* pun semakin berkembang ketika di picu

dengan adanya peristiwa ekonomi penting yang terjadi. Seperti krisis keuangan di Asia tahun 1997. Serta krisis di Amerika Serikat di tahun 2002. (Sudarmanto, E. Dkk, 2021)

Bursa Efek Indonesia (2019) menyatakan Tata Kelola Perusahaan atau *Corporate Governance* (selanjutnya disebut sebagai CG) merupakan suatu sistem yang dirancang untuk mengarahkan pengelolaan perusahaan secara profesional berdasarkan prinsip-prinsip transparansi, akuntabilitas, tanggung jawab, independen, kewajaran, dan kesetaraan

Wikipedia (2019) Menyatakan Tata Kelola Perusahaan (*Corporate Governance*) adalah rangkaian proses, kebiasaan, kebijakan, aturan, dan institusi yang memengaruhi pengarahannya, pengelolaan, serta pengontrolan suatu perusahaan atau korporasi.

Menurut Soemarso (2018) tata kelola perusahaan dapat dirumuskan kedalam berbagai aspek yaitu membuat prinsip dasar yang digunakan sebagai pedoman dalam penyusunan sistem tata kelola perusahaan, membangun sistem atau cara berorganisasi, mendasarkan pada keseimbangan kekuatan dan kewenangan, menciptakan sistem pertanggung jawaban bagi perusahaan serta mencapai sasaran berupa peningkatan nilai tambah pemegang saham, perlindungan terhadap kepentingan shareholder lain, dan penurunan biaya keagenan. *Corporate Governance* (CG), atau yang disebut juga tata kelola perusahaan, menurut *The Indonesian Institute of Corporate Governance* (IICG) adalah serangkaian mekanisme yang mengarahkan dan mengendalikan suatu perusahaan agar operasional perusahaan berjalan sesuai dengan harapan para pemangku kepentingan (stake holders).

### 2.1.6.2 Ruang Lingkup Atau Prinsip Tata Kelola Perusahaan

Menurut Kaen dan Shaw (2003) terdapat empat komponen utama dalam konsep *good corporate governance* (GCG) antara lain : *fairness*, *transparency*, *accountability*, dan *responsibility* komponen tersebut sangat penting karena dalam implemtasi *good corporate governance* dapat meningkatkan kualitas, misalnya dalam hal laporan keuangan efektif dan efesien.

Secara umum terdapat lima (5) prinsip dalam GCG menurut KNKG (2006) yang disingkat yaitu:

1. *Transparency*, yaitu penyediaan informasi yang material dan relevan dengan cara yang mudah diakses dan mudah dipahami oleh pemangku kepentingan. Perusahaan harus mengambil inisiatif untuk mengungkapkan informasi. Bukan hanya informasi yang disyaratkan oleh peraturan perundang - undangan tetapi juga hal-hal penting untuk pengambilan keputusan pemegang saham, kreditur, dan pemangku kepentingan lainnya.
2. *Accountability*, yaitu pertanggung jawaban kinerja perusahaan secara transparan dan wajar. Perusahaan harus dikelola secara benar, terukur, dan sesuai dengan kepentingan perusahaan dengan tetap memperhitungkan kepentingan pemegang saham dan pemangku kepentingan lain.
3. *Responsibility*, yaitu pematuhan peraturan perundang-undangan serta melaksanakan tanggung jawab terhadap masyarakat dan lingkungan. Perusahaan dapat memelihara kesinambungan usaha dalam jangka panjang dan mendapat pengakuan sebagai good corporate citizen.
4. *Independency*, yaitu pengelolaan perusahaan secara independen (tidak terafiliasi dengan pihak manapun) sehingga masing–masing organ tidak saling mendominasi dan tidak dapat diintervensi oleh pihak lain.

5. *Fairness*, yaitu penjaminan perlindungan hak-hak para pemegang saham dan pemangku kepentingan lainnya, termasuk hak-hak pemegang saham minoritas dan para pemegang saham asing, serta menjamin terlaksananya komitmen kepada para investor.

Selain itu, ada prinsip GCG menurut OECD (2004 :17–24) menyangkut hal-hal di antaranya sebagai berikut:

1. *The Role of Stakeholders in Corporate Governance* (peranan semua pihak yang berkepentingan dalam tata kelola perusahaan). Kerangka tata kelola perusahaan harus mengakui hak-hak para pemangku kepentingan yang didirikan oleh hukum atau melalui perjanjian yang saling menguntungkan dan mendorong kerjasama aktif antara perusahaan dan stakeholder dalam menciptakan kekayaan, pekerjaan, dan keberlanjutan finansial perusahaan (*the sustainability of financially sound enterprises*)

2. *Disclosure and Transparency* (pengungkapan dan transparansi). Kerangka tata kelola perusahaan harus memastikan pengungkapan dibuat dengan tepat dan akurat pada semua hal materi mengenai perusahaan, termasuk situasi keuangan, kinerja, kepemilikan, dan tata kelola perusahaan.

### **2.1.6.3 Tujuan Tata kelola**

Menurut Widodo & Syafruddin (2017). Tujuan atau Peran Tata kelola Perusahaan Atau *corporate Governance* Adalah Sebagai mekanisme dan alat kontrol dalam mencegah dan mengurangi praktik kecurangan dalam pelaporan keuangan yang melibatkan pihak manajemen

Tujuan utama tata kelola perusahaan adalah untuk menciptakan keseimbangan pembagian kekuasaan yang tepat diantara semua partisipan, khususnya diantaranya pemilik modal, badan pengawas dalam mencapai dan

meningkatkan nilai saham dengan tetap mempertimbangkan kepentingan stakeholder lainnya (Rezaee, 2007)

Selain itu Tjager (2003) menyatakan bahwa tujuan *good corporate Governance* untuk mencapai hal-hal sebagai berikut:

1. Memaksimalkan nilai perseroan dan nilai pemegang saham dengan cara meningkatkan prinsip-prinsip *good corporate Governance* agar diharapkan perusahaan memiliki daya saing yang kuat, baik setara internasional maupun setara internasional.
2. Memajukan pengelolaan persediaan secara professional, transparansi dan efisien serta memberdayakan fungsi dan kemandirian dewan komisaris, direksi, dan RUPS.
3. Mendorong agar pemegang saham, anggota dewan direksi dan dewan komisaris dalam membuat laporan keputusan dan tindakan berlandaskan dengan moral yang tinggi dan patuh terhadap peraturan perundang-undangan yang berlaku dan kesadaran dengan tanggung jawab sosial perseroan terhadap pihak yang berkementingan.

Sedangkan tujuan umum dari pedoman GCG dari KNKG menyatakan *good corporate Governance* bertujuan sebagai berikut:

1. Mendorong tercapainya kesinambungan perusahaan melalui pengelolaan yang didasarkan pada prinsip transparansi, akuntabilitas, responsibilitas, independensi, kesetaraan, dan kewajaran,
2. Mendorong pemberdayaan fungsi dan kemandirian masing-masing organisasi perusahaan yaitu dewan komisaris, direksi, dan rapat umum pemegang saham,
3. Mendorong pemegang saham, anggota dewan komisaris, dan anggota direksi agar dalam membuat keputusan dan menjalankan tindakannya

dilandasi oleh nilai moral yang tinggi dan kepatuhan terhadap peraturan perundang–undangan,

4. Mendorong timbulnya kesadaran dan tanggung jawab sosial perusahaan terhadap masyarakat dan kelestarian lingkungan terutama di sekitar perusahaan,

5. Mengoptimalkan nilai perusahaan bagi pemegang saham dengan tetap memperhatikan pemangku kepentingan lainnya,

6. Meningkatkan daya saing perusahaan secara nasional maupun internasional, sehingga meningkatkan kepercayaan pasar yang dapat mendorong arus investasi dan pertumbuhan ekonomi nasional yang berkesinambungan.

#### **2.1.6.4 Manfaat Tata kelola**

Dengan adanya penerapan *good cooperate governance* akan tersedianya nilai lebih dalam pengukuran kinerja yang lebih jelas untuk mencapai tujuan perusahaan serta dengan mekanisme tersebut akan muncul penilaian akuntabilitas dan transparansi yang akan meningkatkan kesejahteraan bagi karyawan sebagai akibat dari peningkatan nilai perusahaan yang telah terdistribusi secara nyata (sudarmanto, E. eko. dkk, 2021).

#### **2.1.7 Studi Kelayakan**

##### **2.1.7.1 Pengertian Studi Kelayakan**

Menurut Subagyo (2007) "Studi Kelayakan adalah penelitian yang mendalam terhadap suatu ide bisnis tentang layak atau tidaknya ide tersebut untuk dilaksanakan".

Menurut Umar (2015) Studi kelayakan bisnis merupakan penelitian terhadap rencana bisnis yang tidak hanya menganalisis layak atau tidak layak bisnis dibangun, tetapi juga saat dioperasikan secara rutin dalam rangka

pencapaian keuntungan yang maksimal untuk waktu yang tidak ditentukan.

Menurut Yacob (2009) “Studi Kelayakan Bisnis merupakan bahan pertimbangan dalam mengambil suatu keputusan, apakah menerima atau menolak suatu gagasan/proyek yang direncanakan”

### **2.1.7.2 Tujuan Dilakukan Studi Kelayakan**

Ada lima tujuan perlunya melakukan studi kelayakan menurut Kasmir & jakfar (2003). yaitu:

1. Menghindari Resiko Kerugian

Untuk mengatasi resiko kerugian di masa yang akan datang ada semacam kondisi kepastian. 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 kita inginkan, baik resiko yang dapat kita kendalikan maupun yang tidak dapat dikendalikan.

2. Memudahkan Perencanaan

Jika kita sudah dapat meramalkan apa yang akan terjadi dimasa yang akan datang, maka akan mempermudah kita dalam melakukan perencanaan dan hal- hal apa saja yang perlu direncanakan. Perencanaan tersebut meliputi:

- a. Berapa jumlah dana yang diperlukan
- b. Kapan usaha akan dijalankan
- c. Dimana lokasi usaha akan dibangun
- d. Siapa yang akan melaksanakan
- e. Bagaimana cara melaksanakannya
- f. Berapa besar keuntungan yang akan diperoleh

g. Bagaimana cara mengatasinya jika terjadi penyimpangan

### 3. Memudahkan Pelaksanaan Pekerjaan

Dengan adanya berbagai rencana yang sudah disusun akan sangat memudahkan pelaksanaan usaha. Para pelaksana yang mengerjakan bisnis tersebut telah memiliki pedoman yang harus diikuti. Pedoman tersebut telah tersusun secara sistematis, sehingga usaha yang dilaksanakan dapat tepat sasaran dan sesuai dengan rencana yang sudah disusun.

### 4. Memudahkan Pengawasan

Dengan telah dilaksanakannya suatu usaha sesuai dengan rencana yang sudah disusun, maka akan memudahkan kita untuk melakukan pengawasan terhadap jalannya usaha. Pengawasan ini perlu dilakukan agar tidak melenceng dari rencana yang telah disusun.

### 5. Memudahkan Pengendalian

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

#### **2.1.7.3 Manfaat Studi kelayakan**

Manfaat Studi kelayakan dapat dibedakan karena dua pihak yang berkepentingan atas studi kelayakan itu sendiri :

#### 1. Pihak Pertama (bagi analisis)

a. Memberikan pengetahuan tentang cara berpikir yang sistematis

(runtut) dalam menghadapi suatu masalah (problem) dan mencari jawabannya (solusi)

b. Menerapkan berbagai disiplin ilmu yang telah dipelajari sebelumnya dan menjadikannya sebagai alat bantu dalam penghitungan/pengukuran, penilaian dan pengambilan keputusan.

c. Mengerjakan studi kelayakan berarti mempelajari suatu objek bisnis secara komprehensif sehingga penyusunannya akan mendapatkan pembelajaran dan pengalaman yang sangat berharga.

## 2. Pihak kedua (bagi masyarakat)

a. Calon Investor Dalam menilai SKB, calon investor lebih terkonsentrasi pada aspek ekonomis dan keuangan karena pada aspek inilah mereka dapat menentukan tingkat pengembalian modal (IRR), *Payback Period*, aliran kas dan tentunya proyeksi laba rugi. Disini mereka juga dapat memperhitungkan return dan resiko yang mungkin dihadapi.

b. Mitra penyerta modal Calon Investor biasanya membutuhkan mitra penyerta modal baik perseorangan maupun perusahaan. Hasil studi kelayakan ini akan membantu calon investor dalam meyakinkan mitranya.

c. Perbankan Dalam proses persetujuan perkreditan dari bank diperlukan rekomendasi yang menyatakan bahwa proyek tersebut layak, maka diperlukan SKB

d. Pemerintah Penilaian Pemerintah terhadap studi kelayakan adalah biasanya yang menyangkut pada aspek legalitas dan perizinan. (izin prinsip dan izin operasional proyek).

e. Manajemen Perusahaan SKB untuk pengembangan bisnis baru

akan berhububngan dengan pihak manajemen terutama direksi.

- f. Masyarakat Acuan penilaian masyarakat terhadap suatu proyek atau bisnisbiasanya yang menyangkut AMDAL (dampak lingkungan).

#### **2.1.7.4 Aspek Aspek Studi Kelayakan Bisnis**

##### **2.1.7.4.1 Aspek Hukum**

Menurut Kasmir & Jakfar (2003) tujuan dari aspek hukum adalah untuk meneliti keabsahan, kesempurnaan, dan keaslian dari dokumen-dokumen yang dimiliki. Penelitian keabsahan dokumen dapat dilakukan sesuai dengan lembaga yang mengeluarkan dan yang mengesahkan dokumen yang bersangkutan. Penelitian ini sangat penting mengingat sebelum usaha tersebut dijalankan, maka segala prosedur yang berkaitan dengan izin-izin atau berbagai persyaratan harus terlebih dahulu sudah terpenuhi.

Menurut Subagyo (2007) usaha dalam bentuk apapun memerlukan keabsahan legalitas karena faktor ini yang menentukan keberlanjutan hidupnya. Sebelum melakukan investasi di suatu daerah/wilayah, pada saat menganalisis aspek-aspek studi kelayakan, maka terlebih dahulu dilakukan evaluasi dan pra-penelitian yang berlaku di daerah/wilayah tersebut, agar tidak terjadi kerugian dikemudian hari, apabila ternyata di daerah/wilayah tersebut melarang bentuk usaha yang dimaksud.

##### **2.1.7.4.2 Aspek Sosial dan Ekonomi**

Setiap usaha yang dijalankan, tentunya akan memberikan dampak positif dan negatif. Dampak positif dan negative ini akan dapat dirasakan oleh berbagai pihak, baik pengusaha itu sendiri, pemerintah, ataupun masyarakat luas. Oleh karena itu, aspek ekonomi dan sosial ini perlu dipertimbangkan, karena dampak yang ditimbulkan nantinya sangat luas apabila salah dalam melakukan penilaian.

Secara garis besar dampak dari aspek ekonomi dengan adanya suatu usaha atau investasi menurut Kasmir & Jakfar (2003) antara lain:

- 1) Dapat meningkatkan ekonomi rumah tangga.
- 2) Menggali, mengatur, dan menggunakan ekonomi sumber daya alam.
- 3) Meningkatkan perekonomian pemerintah baik lokal maupun regional.
- 4) Pengembangan wilayah.

Sedangkan dampak sosial dengan adanya suatu proyek atau investasi antara lain menurut Kasmir & Jakfar (2003):

- 1) Adanya perubahan demografi
- 2) Perubahan budaya
- 3) Perubahan kesehatan masyarakat

#### **2.1.7.4.3 Aspek Pasar dan Pemasaran**

Aspek pasar dalam studi kelayakan bisnis dan investasi membahas besarnya permintaan, penawaran, dan harga. Permintaan dan penawaran dilakukan dengan menggunakan metode proyeksi selama beberapa tahun kedepan. Tujuannya adalah untuk mengetahui seberapa besar tingkat penyerapan pasar, sehingga tidak terjadi kelebihan produksi yang dapat menurunkan harga.

Menurut Kotler dalam Kasmir & Jakfar (2003) "Pemasaran adalah suatu proses sosial dan manajerial dimana individu dan kelompok memperoleh apa yang mereka butuhkan dan inginkan dengan cara menciptakan serta mempertukarkan produk dan nilai dengan pihak lain. Agar investasi atau bisnis yang akan dijalankan dapat berhasil dengan baik, maka sebelumnya perlu melakukan strategi bersaing yang tepat.

Unsur strategi persaingan ini adalah menentukan segmentasi pasar (*segmentation*), Menetapkan pasar sasaran (*targeting*), dan menentukan posisi

pasar (*positioning*) atau sering disebut dengan STP.

1. Segmentasi pasar (*Market Segmentation*)

Segmentasi pasar artinya membagi pasar menjadi beberapa kelompok pembeli yang berbeda yang mungkin memerlukan produk atau marketing mix yang berbeda pula.

2. Pasar sasaran (*Market Targeting*)

Secara umum pengertian menetapkan pasar sasaran adalah mengevaluasi keaktifan setiap segmen, kemudian memilih salah satu dari segmen pasar atau lebih untuk dilayani.

3. Posisi pasar (*Market Positioning*)

Menentukan posisi pasar yaitu menentukan posisi yang kompetitif untuk produk atau suatu pasar. Posisi produk adalah bagaimana suatu produk yang didefinisikan oleh konsumen atas dasar atribut-atributnya. Tujuan penetapan posisi pasar adalah untuk membangun dan mengkomunikasikan keunggulan bersaing produk yang dihasilkan ke dalam benak konsumen.

#### **2.1.7.4.4 Aspek Teknis/Operasi**

Menurut Kasmir & Jakfar (2003) secara umum ada beberapa hal yang hendak dicapai dalam penilaian aspek teknis/operasi yaitu:

1. Agar perusahaan dapat menentukan lokasi yang tepat, baik untuk lokasi pabrik, gudang, cabang, maupun kantor pusat.
2. Agar perusahaan dapat menentukan layout yang sesuai dengan proses produksi yang dipilih, sehingga dapat memberikan efisiensi.
3. Agar perusahaan bisa menentukan teknologi yang paling tepat dalam menjalankan produksinya.
4. Agar perusahaan bisa menentukan metode persediaan yang paling baik untuk dijalankan sesuai dengan bidang usahanya.

5. Agar dapat menentukan kualitas tenaga kerja yang dibutuhkan sekarang dan di masa yang akan datang.

#### **2.1.7.4.5 Aspek Manajemen Dan SDM**

Analisis aspek manajemen dan sumber daya manusia dapat digambarkan sebagai berikut menurut Subagyo (2007):

1. *Job Analysis*, yaitu menganalisis jabatan yang diperlukan untuk menyelesaikan jenis pekerjaan tertentu.
2. *Job Specification*, yaitu menentukan persyaratan dan kualifikasi yang diperlukan untuk mengisi suatu jabatan.
3. Mendesain struktur organisasi, yaitu menyusun struktur organisasi yang menggambarkan jenjang manajemen, kedudukan jabatan, dan struktur pertanggung jawaban.
4. *Job Description*, yaitu uraian pekerjaan yang menjelaskan tentang pekerjaan teknis anggota organisasi yang menjabat pekerjaan tertentu.
5. Mendesain sistem kompensasi, yaitu menguraikan struktur penggajian secara lengkap untuk semua jabatan dalam pekerjaan berdasarkan garis struktural dan fungsional.
6. Sistem pengembangan karyawan, yaitu menyusun rencana pendidikan dan pelatihan untuk mengembangkan keterampilan, pengetahuan, produktivitas, dan kinerja karyawan secara keseluruhan.

#### **2.1.7.4.6 Aspek Lingkungan Industri**

##### a) Lima Kekuatan

Menurut Umar dalam bukunya *competitive strategy* yang dikemukakan oleh Porter, dimana konsep tersebut menganalisis persaingan bisnis berdasarkan lima aspek utama yang disebut Lima Kekuatan Bersaing.

### 1) Persaingan di Antara Perusahaan Sejenis

Persaingan antara perusahaan sejenis biasanya merupakan kekuatan terbesar dalam lima kekuatan kompetitif. Strategi yang dijalankan oleh suatu perusahaan dapat berhasil jika mereka memberikan keunggulan kompetitif dibandingkan strategi yang dijalankan perusahaan pesaing. Perubahan strategi oleh satu perusahaan mungkin akan mendapatkan serangan balasan seperti menurunkan harga, meningkatkan kualitas, menambahkan fitur, menyediakan jasa, memperpanjang garansi, meningkatkan promosi dan pembaharuan kemasan. Menurut Porter dalam (Umar 2005) tingkat persaingan dipengaruhi oleh beberapa faktor, yaitu:

- a. Jumlah kompetitor
- b. Tingkat pertumbuhan industri
- c. Karakteristik produk
- d. Biaya tetap yang besar
- e. Kapasitas
- f. Hambatan keluar

### 2) Kemungkinan Masuknya Pesain Baru

Pendatang baru dalam suatu industry akan membawa kapasitas baru, inovasi baru, modal baru, pemasaran yang baru, keinginan mendapatkan pangsa pasar. Akibatnya, harga dapat menjadi turun atau biaya menjadi semakin tinggi sehingga akan mengurangi profitabilitas. Ancaman masuknya pendatang baru bergantung pada rintangan masuk dan reaksi pesaing yang sudah ada dalam mengantisipasi pendatang baru. Jika pendatang baru merasakan kesulitan bersaing terhadap pesaing yang telah ada, maka ancaman dari pendatang baru akan rendah. Menurut Umar (2005) terdapat faktor-faktor yang dapat menghambat masuknya pendatang baru ke dalam industri, sebagai berikut:

- a. Skala ekonomi
- b. Diferensiasi produk
- c. Kecukupan modal
- d. Biaya peralihan
- e. Akses ke saluran distribusi
- f. Ketidak unggulan biaya independen
- g. Peraturan pemerintah

### 3) Potensi Pengembangan Produk Substitusi

Persaingan tidak hanya terjadi pada perusahaan yang memproduksi produk yang sejenis, namun perusahaan juga bersaing dengan perusahaan yang memproduksi produk pengganti. Produk pengganti membatasi laba potensial dari industri dengan menetapkan harga maksimum yang dapat diberikan oleh perusahaan dalam industri. Semakin menarik alternatif harga yang ditawarkan oleh produk pengganti, semakin ketat pembatasan laba industri. Produk pengganti seringkali timbul dengan cepat ketika suatu perkembangan meningkatkan persaingan di industri mereka, dan menyebabkan penurunan harga atau perbaikan kinerja.

### 4) Kekuatan Tawar-menawar Pemasok

Pemasok dapat menggunakan kekuatannya terhadap para pemain dalam industri, dengan menaikkan harga atau mengurangi kualitas produk yang ditawarkan, hal ini memberikan kekuatan pada pemasok untuk menaikkan harga. Namun bila banyak pemasok untuk suatu jenis barang, maka biasanya daya tawar pemasok semakin kecil. Menurut Umar (2005) pemasok akan kuat apabila beberapa kondisi berikut:

- a. Jumlah pemasok sedikit
- b. Produk/pelayanan yang ada adalah unik dan mampu

menciptakan *switching cost* yang besar.

- c. Tidak tersedia produk substitusi
- d. Pemasok mampu melakukan integrasi ke depan dan mengolah produk yang dihasilkan menjadi produk yang sama yang dihasilkan perusahaan.
- e. Perusahaan hanya membeli dalam jumlah yang kecil dari pemasok.

#### 5) Kekuatan Tawar-menawar Pembeli

Pembeli bersaing dengan industri dengan meminta penurunan harga, tawar-menawar terhadap mutu yang lebih tinggi dan pelayanan yang lebih baik, serta berperan sebagai pesaing. Kekuatan dari tiap-tiap pembeli yang penting dalam industri tergantung pada sejumlah karakteristik situasi pasarnya pada kepentingan relatif pembeliannya dari industri yang bersangkutan dibandingkan dengan keseluruhan bisnis pembeli tersebut.

Menurut Umar (2005) ada beberapa kondisi yang dapat memperkuat tawar-menawar pembeli, yaitu :

- a. Pembeli membeli dengan jumlah besar
- b. Pembeli mampu memproduksi produk yang diperlukan
- c. Sifat produk tidak terdiferensiasi dan banyak pemasok
- d. Pembeli mempunyai tingkat profitabilitas yang rendah, sehingga sensitif terhadap harga dan diferensiasi servis.
- e. Produk perusahaan tidak terlalu penting bagi pembeli, sehingga pembelidengan mudah mencari substitusinya

#### b) Analisis SWOT

Tripomo dan Udan (2005:118) mendefinisikan analisis SWOT adalah “ Penilaian/*assessment* terhadap identifikasi situasi untuk menemukan apakah suatu kondisi dikatakan sebagai kekuatan, kelemahan, peluang, atau ancaman

yang dapat diuraikan sebagai berikut:

- a. Kekuatan (*Strengths*) adalah situasi internal organisasi yang berupa kompetensi kapabilitas/sumberdaya yang dimiliki organisasi yang dapat digunakan untuk menangani peluang dan ancaman.
- b. Kelemahan (*Weakness*) adalah situasi internal organisasi yang berupa kompetensi/kapabilitas/sumberdaya yang dimiliki organisasi yang dapat digunakan untuk menangani kesempatan dan ancaman.
- c. Peluang (*Opportunitis*) adalah situasi eksternal organisasi yang berpotensi menguntungkan. Organisasi-organisasi yang berada dalam suatu industri yang sama secara umum akan merasa diuntungkan bila dihadapkan pada kondisi eksternal tersebut.
- d. Ancaman (*Threats*) adalah situasi eksternal organisasi yang berpotensi menimbulkan kesulitan. Organisasi-organisasi yang berada dalam satu industri yang sama secara umum akan merasa dirugikan, dipersulit, dan terancam bila dihadapkan pada kondisi eksternal tersebut.

#### **2.1.7.4.7 Aspek Amdal**

Studi ini disamping untuk mengetahui dampak yang akan timbul, juga mencari jalan keluar untuk mengatasi dampak tersebut, studi ini dikenal dengan nama analisis dampak lingkungan hidup (AMDAL).

Pengertian AMDAL menurut PP No. 27 Tahun 1999 Pasal 1 yang dikutip oleh (Kasmir & Jakfar, 2003) "AMDAL adalah telaahan secara cermat dan mendalam tentang dampak besar dan penting suatu rencana usaha dan kegiatan."

#### **2.1.7.4.8 Aspek Finansial**

Menurut Kasmir & Jakfar (2003) aspek keuangan merupakan aspek yang digunakan untuk menilai perusahaan secara keseluruhan.

Terdapat beberapa hal yang harus dianalisis yaitu:

### 1) Aliran kas (*Cash flow*)

Perhitungan terhadap aliran kas sangat penting untuk dilakukan karena arti laba dalam akuntansi tidak sama dengan pengertian kas masuk bersih bagi investor yang justru lebih penting untuk diketahui. Hal ini menjadi wajar karena hanya dengan aliran kas bersih perusahaan dapat membiayai kewajiban keuangannya.

Menurut Umar (2005). kas mempunyai tiga komponen utama yaitu *Initial Cash flow* yang berhubungan dengan pengeluaran untuk investasi. *Operational Cash flow* yang biasanya mempunyai selisih neto yang positif yang dapat dipakai untuk mencicil pengembalian investasinya, dan *Terminal Cash flow* yang merupakan aliran kas dari nilai sisa aktiva tetap yang dianggap sudah tidak mempunyai nilai ekonomis lagi dan pengembalian modal kerja awal.

### 2) *Payback Period*

Menurut Kasmir & Jakfar (2003) metode *Payback Period* (PP) merupakan teknik penilaian terhadap jangka waktu (periode) pengembalian investasi suatu proyek atau usaha. Perhitungan ini dapat dilihat dari perhitungan kas bersih (*proceed*) yang diperoleh setiap tahun. Nilai kas bersih merupakan penjumlahan laba setelah pajak ditambah dengan penyusutan (dengan catatan jika investasi 100% menggunakan modal sendiri).

### 3) *Net Present Value*

Terdapat beberapa pengertian dalam Metode *Net Present Value* yaitu sebagai berikut:

Menurut Alwi Syafaruddin (2001) "*Net Present Value*" merupakan model yang memperhitungkan pola *cash flow* keseluruhan dari suatu investasi, dalam kaitannya dengan waktu, berdasarkan *Discount Rate* tertentu.

Menurut Djakman (2000) "Nilai Bersih Sekarang" sebuah proposal investasi

sama dengan nilai bersih sekarang arus kas tahunan setelah pajak dikurangi dengan pengeluaran awal investasi.

Menurut Riyanto (2001) "*Present Value*" menunjukkan beberapa nilai uang pada saat ini untuk nilai tertentu dimasa yang akan datang.

#### 4) *Profitability Index*

Definisi dari *Profitability Index* menurut beberapa ahli. Definisi-definisi dari para ahli tersebut antara lain :

Menurut Djakman (2000) "Indeks keuntungan atau biaya adalah rasionilai sekarang dari arus kas bersih pada masa depan terhadap pengeluaran awalnya" Kriteria nilai bersih sekarang investasi memberikan ukuran kelayakan proyek dalam nilai uang yang absolut, maka indeks keuntungan memberikan ukuran relatif dari keuntungan bersih masa depannya terhadap biaya awal.

Menurut Djakman (2000) kriteria keputusan dengan menggunakan indeks keuntungan adalah menerima proyek jika *Profitability Index* lebih besar atau sama dengan 1,00 dan menolak proyek jika *Profitability Index* kurang dari 1,00

#### 5) *Internal Rate of Return*

Devinisi dari IRR menurut beberapa ahli. Definisi-definisi dari para ahli tersebut antara lain :

Menurut Alwi Syafaruddin (2001) "Prinsip dari konsep IRR adalah bagaimana menentukan *Discount Rate* yang dapat mempersamakan *Present Value of Proceed* dengan *Outlay*".

Menurut Djakman (2000) "Teknik anggaran modal yang mencerminkan tingkat pengendalian yang menyeimbangkan nilai masukan sekarang dengan keluaran sekarang".

Pada dasarnya *Internal Rate of Return* harus dicari dengan cara "*Trial and Error*", pertama kita menghitung nilai sekarang dari aliran kas dari suatu investasi

dengan menggunakan tingkat bunga yang kita pilih menurut kehendak kita. Kemudian dari hasil hitungan itu dibandingkan dengan jumlah nilai sekarang dari outlaynya. Kalau kita sekarang dari Proceed lebih besar dari nilai sekarang dari Investasi atau Outlaynya, kita harus menggunakan tingkat bunga yang lebih tinggi lagi. sebaliknya kalau kita sekarang dari Proceed lebih kecil dari jumlah nilai sekarang outlaynya kita harus menggunakan tingkat bunga yang lebih rendah. Cara demikian terus kita lakukan sampai kita menemukan tingkat bunga yang bisa dijadikan nilai sekarang dari Outlay-nya. Pada tingkat bunga tersebut menggambarkan besarnya *Internal Rate of Return* dari usul investasi tersebut,

## 2.2 Penelitian Terdahulu

Beberapa hasil penelitian sebelumnya yang berkaitan dengan penelitian ini, diantaranya:

NO	NAMA	Variabel	METODE ANALISIS	HASIL PENELITIAN
1	Sitti Ramlah	Studi Kelayakan Pendirian Usaha Pengolahan Lemak Dan Bubuk Kakao Di Kabupaten Luwu Utara	Analisis data deskriptif	1. Usaha pengolahan lemak dan bubuk kakao layak didirikan di kabupaten Luwu Utara ditinjau dari aspek pasar, aspek teknis, dan aspek finansial. 2. Hasil analisis finansial terhadap usaha pengolahan lemak dan bubuk kakao di kabupaten Luwu Utara diperoleh masa pengembalian investasi atau <i>Payback Period</i>

				<p>adalah 3 tahun, <i>Net Present Value</i>(NPV) adalah+Rp.4.332.879.420, dan <i>Internal Rate of Return</i> (IRR) sebesar 34,82 % .</p> <p>3. Hasil perhitungan BEP selama umur investasi, yaitu dari tahun ke-2sampai tahun ke-11, diperoleh BEP (Rp) selama umur investasi mengalami peningkatan. Pada awal produksi (tahun ke-2) diperoleh BEP (Rp) sebesar 42,92 % dari penjualan yaituRp.3.101.502.208,-</p>
2	I Made Yogi Winantara, Abu Bakar, Ratna	Analisis Kelayakan Usaha Kopi Luwak DiBali	Analisis data deskriptif	<p>1. Berdasarkan aspek pasar, aspek teknis, aspek manajemen sumberdaya manusia, aspek legal dan lingkungan dan aspek finansial usaha kopi luwak di Bali layak didirikan.</p> <p>2. Hasil perhitungan analisis Sensitivitas</p>

				<p>menunjukkan bahwa:</p> <p>a. Usaha kopi luwak di Bali dinyatakan layak apabila penurunan volume penjualan tidak lebih dari 20.6%.</p> <p>b. Usaha kopi luwak di Bali dinyatakan layak apabila kenaikan harga bahan baku kopi tidak lebih dari 175,7%.</p>
3	<p>Muhamad Deaprama Aydra, Retna Astuti Kuswardani * &amp; Mitra Musika Lubis</p>	<p>Analisis Kelayakan Usaha Tahu Mandiri Desa Kotangan Kecamatan Galang Kabupaten Deli Serdang</p>	<p>Analisis data deskriptif</p>	<p>1. Berdasarkan analisis aspek non finansial, Usaha Tahu Mandiri dapat dikatakan belum layak, , aspek manajemen dikatakan kurang layak karena usaha tahu ini belum memiliki pencatatan finansial yang baik ataupun pembukuan atas penjualan yang dilakukan. Usaha ini juga belum memiliki struktur organisasi, Sedangkan analisis aspek lingkungan dikatakan kurang layak karena usaha ini membuang air limbah langsung ke kali terdekat tanpa memberikan perlakuan</p>

				<p>khusus. Pada jangka panjang,</p> <p>2. Analisis kelayakan finansial menunjukkan bahwa Usaha Tahu Mandiri ini layak untuk dijalankan. Hal ini dapat dilihat dari nilai NPV pada investasi pertama sebesar Rp. 109.897.985 dan nilai NPV pada investasi kedua Rp. 66.127.532, nilai IRR pada investasi pertama 49,26% dan nilai IRR pada</p>
4	KAIMUDDIN AR	PROSPEK PENGEMBANGAN USAHA BUDIDAYA RUMPUT LAUT DI KECAMATAN MANGARABOMBA NGKABUPATEN TAKALAR	Analisis data deskriptif	<p>Berdasarkan hasil analisis aspek finansial dinyatakan layak</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. <i>Net Present Value</i> menunjukkan <math>NPV &gt; 0</math></li> <li>2. <i>Internal Rate of Return</i> Menunjukkan IRR sebesar 42% SOCC sebesar 18% ini menunjukkan bahwa dari nilai IRR lebih besar dari bunga bank</li> <li>3. Profitabilitas indeks di peroleh nilai 226,20% &gt; 1</li> <li>4. Return on investment Menunjukkan harus cash penerimaan</li> </ol>

				<p>kumulatif sama dengan jumlah investasi dalam bentuk present value</p> <p>5. <i>Payback Period</i></p> <p>Menunjukkan bahwa pengembalian hasil pada saattelah berproduksi selama 1 tahun 9 bulan.</p>
5	RIZKY ABDISOBAR , ABUBAKAR & YANUAR	Analisis Kelayakan Usaha Budidaya Jamur Tiram Di Desa Cilame Ciwidey Kabupaten Bandung	Analisi data deskriptif	<p>1. Berdasarkan hasil analisis aspek finansial dinyatakan layak,</p> <p>a) <i>Payback Period</i> untuk usaha budidaya jamur tiram adalah 2 tahun 6 bulan.</p> <p>a) <i>Net Present Value</i> bernilai positif sebesar Rp. 90.050.861</p> <p>b) Nilai Internal Rate of Return adalah sebesar 32,36% dimana nilai tersebut lebih besar dari nilai Minimum Attractive Rate Of Return (MARR) , yaitu 14.60%</p> <p>2. Berdasarkan hasil aspek SDM dapat <del>dikatakan</del> layak,</p> <p>a) Terdapat struktur organisasi yang sesuai dengan kebutuhan perusahaan</p>

				<p>b) Memiliki tenaga kerja yang sesuai kebutuhan perusahaan Memiliki dan menerapkan program pelatihan kerja kepada karyawan.</p> <p>3. Berdasarkan hasil aspek pasardinyatakan layak, yaitu:</p> <p>a) Hasil perhitungan untuk peluang pasar bernilai positif.</p> <p>b) Harga jual produk mampu bersaing dengan perusahaan lain.</p> <p>c) Untuk strategi pemasaran, perusahaan dapat mengimplementasikan strategi pada aspek Price dan Place.</p>
--	--	--	--	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

## BAB III

### KERANGKA PIKIR DAN HIPOTESIS

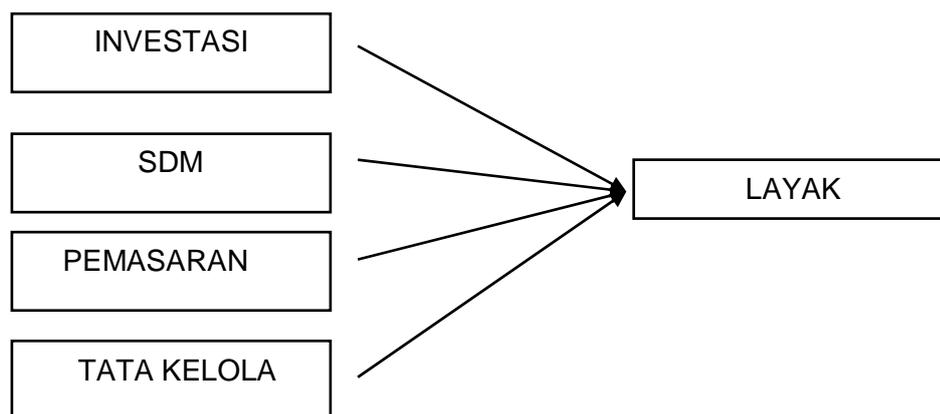
#### 3.1 Kerangka Pikir

KUB. Andani merupakan usaha milik bersama yang terletak di kec. Bua kab. luwu Sulawesi Selatan. KUB. Andani tersebut memiliki aktivitas beli dan jual (*buy and sell*) rumput laut gracelaria, dimana kegiatan tersebut berlangsung maksimal 4 kali dalam seminggu. Namun perlu diketahui bahwa pendapatan dari aktivitas tersebut belum dapat menutupi modal yang telah diinvestasikan dalam operasi sesuai dengan asumsi sebelum mendirikaninya. Oleh sebab itu, penelitian ini diarahkan untuk menilai kelayakan usaha, pada KUB. Andani sehingga dapat dinilai layak atau tidaknya usaha tersebut, dan untuk mendorong penelitian ini dalam menilai layak tidaknya usaha ini dapat dinilai dengan beberapa metode penilaian diantaranya sebagai berikut: investasi menurut Subagyo (2007) metode untuk menilai kelayakan ivestasi menggunakan metode *Payback Period (PP)*, *Internal Rate of Return (IRR)*, *Net Present Value (NPV)*, *Profitability Index (PI)*, *Avarage Rate of Return (ARR)*. Penilaian SDM Menurut Penelitian Abdisobar *et al.* (2014) Menyimpulkan bahwa usaha dari aspek SDM bisa dikatakan layak bila terdapat struktur organisasi secara fungsional dan jumlah tenaga kerja sesuai yang di butuhkan perusahaan. Penilaian pasar dan pemasaran menurut penelitian yang dilakukan Sulaiman *et al.* (2013) aspek pasar dengan melihat terbukanya peluang pasar (permintaan) barang ekspor dapat dikatakan layak. Penilai tata kelola Menurut OECD (2004 :17–24) melalui prinsip, *The Role of Stakeholders in Corporate Governance* (peranan semua pihak yang berkepentingan dalam tata kelola perusahaan), *Transparency* dan

*Responsibility* (keterbukaan dan pertanggungjawaban).

Setelah mendapatkan metode untuk menganalisis studi kelayakan usaha, maka dapat dilihat layak atau tidaknya investasi. Ketika investasidikatakan layak, maka investasi tersebut bisa di lanjutkan, namun jika investasi tersebutdikatakan tidak layak, maka sebaiknya calon investor membatalkan investasi tersebut untuk menghindari kerugian yang akan timbul secara finansial dan non finansial.

**Gambar 3.1 Kerangka pikir Penelitian**



Terdapat dua jenis variabel yang digunakan dalam penelitian ini yaitu:

1. Variabel bebas (independent variable) adalah variabel yang mempengaruhi variabel dependen (variabel terikat). (Sugiyono, 2012) Dalam penelitian ini yang merupakan variabel bebas adalah Investasi (X1), SDM (X2), Pemasaran (X3), dan Tata kelola (X4).
2. Variabel terikat (dependent variable) merupakan variabel yang dipengaruhi oleh variabel bebas (independen). Variabel terikat dalam penelitian ini adalah layak atau tidak layak KUB. Andani melaksanakan usaha tersebut (Y1).

## **3.2 Hipotesis**

### **3.2.1 Kelayakan usaha di tinjau dari aspek investasi**

Investasi di definisikan sebagai komitmen sejumlah dana atau sumber daya yang lain di lakukan saat ini untuk harapan memperoleh manfaat nantinya (Tandelilin, 2012).

Penelitian yang dilakukan (Manope *et al.*, 2014) dapat diambil simpulan bahwa investasi layak untuk usaha, dengan menggunakan metode analisis *cash flow*, *Payback Period (PP)*, *Average Rate of Return (ARR)*, *Net Present Value (NPV)*, *Internal Rate of Return (IRR)*, dan *Profitability Index (PI)*. Berdasarkan hasil dari penelitian diatas maka hipotesis dalam penelitian ini

H1: Aspek Investasi layak Terhadap Usaha

### **3.2.2 Kelayakan usaha di tinjau dari aspek SDM**

Sumber daya manusia merupakan suatu yang dirancang dari aspek formal pada sebuah organisasi yang di bentuk, dengan tujuan memastikan keahlian manusia sesuai dengan bidangnya secara efektif dan efesien dalam organisasi atau di perusahaan guna mencapai keinginan dan tujuan (Mathis, 2006).

Menurut Penelitian Abdisobar *et al.* (2014) Menyimpulkan bahwa usaha dari aspek SDM bisa dikatakana layak di tinjaun dari analisis struktur organisasi secara fungsional dan jumlah tenaga kerja sesuai yang di butuhkan.

H2: Aspek SDM layak Terhadap Usaha

### **3.2.3 Kelayakan usaha di tinjau dari aspek pasar dan pemasaran**

Menurut Hasan (2013) “pemasaran merupakan proses identifikasi, membuat dan juga menginformasikan nilai, serta menjaga hubungan yang memuaskan konsumen untuk memaksimalkan keuntungan perusahaan”. Pasar

menurut kajian ilmu ekonomi adalah suatu tempat atau proses interaksi antara permintaan (pembeli) dan penawaran (penjual) suatu barang atau jasa dalam hal ini pasar luar negeri (ekspor) (Belshaw, 1981)

Penelitian yang dilakukan Sulaiman *et al.* (2013) menyimpulkan bahwa analisis kelayakan usaha di tinjau dari aspek pasar dengan melihat terbukanya peluang pasar (permintaan) barang ekspor dapat dikatakan layak. Berdasarkan hasil dari penelitian dapat di simpulkan bahwa

H3: Aspek pasar dan pemasaran layak Terhadap Usaha

### **3.2.4 kelayakan usaha di tinjau dari aspek tata kelola**

Menurut sudarmanto, eko. dkk, (2021) Dengan adanya penerapan *good cooperate governance* akan tersedianya nilai, dalam pengukuran kinerja yang lebih jelas untuk mencapai tujuan perusahaan serta dengan mekanisme tersebut akan muncul penilaian diantaranya *transparansi* dan *responsibility* yang akan meningkatkan kesejahteraan bagi karyawan sebagai akibat dari peningkatan nilai perusahaan yang telah terdistribusi secara nyata.

Penelitian yang dilakukan Kusmayadi *et al.* (2015) dapat disimpulkan bahwa *Transparansi, Akuntabilitas, Responsibility, Independensi*, serta kewajaran merupakan dimensi yang sangat menentukan tata kelola dan berpengaruh terhadap kepuasan serta loyalitas konsumen guna mencapai tujuan perusahaan.

H4: Aspek tata kelola layak Terhadap Usah