



**ANALISIS STUDI KELAYAKAN BISNIS PADA
INDUSTRI TAHU DI DESA SIPANGKO**

SKRIPSI

*Diajukan Untuk Melengkapi Tugas Dan Syarat-Syarat
Mencapai Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)
Dalam Bidang Ilmu Ekonomi Syariah*

Oleh:

**JUNITA HARAHAHAP
NIM. 17 402 00161**

**PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SYEKH ALI HASAN AHMAD ADDARY
PADANGSIDIMPUAN
2023**



**ANALISIS STUDI KELAYAKAN BISNIS PADA
INDUSTRI TAHU DI DESA SIPANGKO**

SKRIPSI

*Diajukan Untuk Melengkapi Tugas Dan Syarat-Syarat
Mencapai Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)
Dalam Bidang Ilmu Ekonomi Syariah*

Oleh:

JUNITA HARAHAHAP
NIM. 17 402 00161

PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SYEKH ALI HASAN AHMAD ADDARY
PADANGSIDIMPUAN
2023



**ANALISIS STUDI KELAYAKAN BISNIS PADA
INDUSTRI TAHU DI DESA SIPANGKO**

SKRIPSI

*Diajukan untuk Melengkapi Tugas dan Syarat-Syarat
Mencapai Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)
Dalam Bidang Ekonomi Syariah*

Oleh:

JUNITA HARAHAHAP
NIM. 17 402 00161

PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH

PEMBIMBING I

Dr. Budi Gautama Siregar, S.Pd., M.M
NIP. 19790720 201101 1005

PEMBIMBING II

Rodame Monitorir Napitupulu, M.M
NIP.19841130 201801 2001

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SYEKH ALI HASAN AHMAD ADDARY
PADANGSIDIMPUAN
2023**

Hal : Lampiran Skripsi
a.n. **Junita Harahap**
Lampiran : 6 (Enam) Eksemplar

Padangsidempuan, 09 Januari 2023
Kepada Yth:
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
UIN Syekh Ali Hasan Ahmad
Addary Padangsidempuan
Di-
Padangsidempuan

Assalamu'alaikum Wr.Wb.

Setelah membaca, menelaah dan memberikan saran-saran perbaikan seperlunya terhadap skripsi a.n. **Junita Harahap** yang berjudul “**Analisis Studi Kelayakan Bisnis Pada Industri Tahu di Desa Sipangko**”. Maka kami berpendapat bahwa skripsi ini telah dapat diterima untuk melengkapi tugas dan syarat-syarat mencapai gelar Sarjana Ekonomi (S.E) dalam bidang Program Studi Ekonomi Syariah Konsentrasi Akuntansi dan Keuangan Syariah pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidempuan. Seiring dengan hal di atas, maka saudara tersebut sudah dapat menjalani sidang munaqasyah untuk mempertanggungjawabkan skripsinya.

Demikianlah kami sampaikan atas perhatian dan kerjasama dari Bapak/Ibu, kami ucapkan terimakasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

PEMBIMBING I



Dr. Budi Gautama Siregar, S.Pd., M.M
NIP. 19790720 201101 1005

PEMBIMBING II



Rodame Monitorir Napitupulu, M.M
NIP.19841130 201801 2001

SURAT PERNYATAAN MENYUSUN SKRIPSI SENDIRI

Dengan nama Allah Yang Maha Pengasih lagi Maha Penyayang, bahwa saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : **Junita Harahap**
NIM : 17 402 00161
Fakultas/Prodi : Ekonomi dan Bisnis Islam/Ekonomi Syariah
Judul Skripsi : **Analisis Studi Kelayakan Bisnis Pada Industri Tahu di Desa Sipangko**

Dengan ini menyatakan bahwa saya telah menyusun skripsi ini sendiri tanpa meminta bantuan yang tidak sah dari pihak lain, kecuali arahan tim pembimbing dan tidak melakukan plagiasi sesuai dengan kode etik mahasiswa pasal 14 ayat 11 tahun 2014.

Pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya dan apabila dikemudian hari terdapat penyimpangan dan ketidakbenaran pernyataan ini, maka saya bersedia menerima sanksi sebagaimana tercantum dalam pasal 19 ayat 4 tahun 2014 tentang Kode Etik Mahasiswa yaitu pencabutan gelar akademik dengan tidak hormat dan sanksi lainnya sesuai dengan norma dan ketentuan hukum yang berlaku.

Padangsidempuan, 09 Januari 2023
Pembuat Pernyataan,



Junita Harahap
NIM. 17 402 00161

HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI TUGAS AKHIR UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIK

Sebagai civitas akademika Universitas Islam Negeri Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidempuan. Saya yang bertandatangan di bawah ini:

Nama : Junita Harahap
NIM : 17 402 00161
Program Studi : Ekonomi Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Jenis Karya : Skripsi

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Universitas Islam Negeri Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidempuan. Hak Bebas Royalti Non-eksklusif (*Non-Exclusive Royalty-Free Right*) atas karya ilmiah saya yang berjudul: **“Analisis Studi Kelayakan Bisnis Pada Industri Tahu di Desa Sipangko”**.

Dengan Hak Bebas Royalti Non-eksklusif ini Universitas Islam Negeri Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidempuan berhak menyimpan, mengalih media/formatkan, mengelola dalam bentuk pangkalan data (*data base*), merawat dan mempublikasikan tugas akhir saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis dan sebagai pemilik hak cipta.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Dibuat di : Padangsidempuan
Pada tanggal : 09 Januari 2023
Yang menyatakan,



Junita Harahap
NIM. 17 402 00161



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SYEKH ALI HASAN AHMAD ADDARY PADANGSIDIMPUAN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jalan. T. Rizal Nurdin Km. 4,5 Sihitang, Padangsidimpuan 22733
Telepon. (0634) 22080 Faximile. (0634) 24022

DEWAN PENGUJI
SIDANG MUNAQASYAH SKRIPSI

NAMA : Junita Harahap
NIM : 17 402 00161
Fakultas/Program Studi : Ekonomi dan Bisnis Islam/Ekonomi Syariah
Judul Skripsi : Analisis Studi Kelayakan Bisnis Pada Industri Tahu di Desa Sipangko

Ketua

Nofinawati, S.E.I, M.A.
NIP. 19821116 201101 2 003

Sekretaris

Sarmiana Batubara, M.A.
NIP. 19860327 201903 2 012

Anggota

Nofinawati, S.E.I, M.A.
NIP. 19821116 201101 2 003

Sarmiana Batubara, M.A.
NIP. 19860327 201903 2 012

Zulaika Matondang, M.Si.
NIDN. 2017058302

Arti Damisa, M.E.I
NIDN. 2020128902

Pelaksanaan Sidang Munaqasyah

Di : Padangsidimpuan
Hari/Tanggal : Sabtu/ 14 Januari 2023
Pukul : 15.00 WIB s/d 17.00 WIB
Hasil/Nilai : Lulus/ 74,75 (B)



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SYEKH ALI HASAN AHMAD ADDARY PADANGSIDIMPUAN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jalan. T. Rizal Nurdin Km. 4,5 Sihitang, Padangsidempuan 22733
Telepon. (0634) 22080 Faximile. (0634) 24022

PENGESAHAN

Judul Skripsi : Analisis Studi Kelayakan Bisnis Pada Industri
Tahu di Desa Sipangko
Nama : Junita Harahap
NIM : 17 402 00161
Tanggal Yudisium : 28 Januari 2023
Index Prestasi Kumulatif : 3, 56
Predikat : Pujian

Telah dapat diterima untuk memenuhi
syarat dalam memperoleh gelar
Sarjana Ekonomi (S.E)
Dalam Bidang Ekonomi Syariah

Padangsidempuan, 6 Maret 2023
Dekan,



Dr. Darwis Harahap, S.H.I., M.Si.
NIP. 19780818 200901 1 015

ABSTRAK

NAMA : JUNITA HARAHAAP
NIM : 17 402 00161
JUDUL SKRIPSI : Analisis Studi Kelayakan Bisnis Pada Industri Tahu di Desa Sipangko.

Usaha industri tahu di Desa Sipangko merupakan usaha yang mengolah kacang kedelai menjadi produk tahu. Pihak dari usaha industri tahu di Desa Sipangko selama ini memiliki kendala seperti harga bahan baku semakin naik, terjadi kegagalan dalam produksi, dan belum menjangkau pasar lebih luas serta banyaknya para pesaing. Adapun tujuan penelitian ini untuk mengetahui, menjelaskan dan memastikan tentang kelayakan bisnis industri tahu di Desa Sipangko yang ditinjau dari aspek pemasaran, aspek teknis dan produksi, serta aspek finansial. Sehingga diharapkan sebagai bahan pertimbangan, masukan serta menambah keyakinan untuk melanjutkan dan memperbaiki usaha industri tahu di Desa Sipangko.

Pembahasan penelitian ini berkaitan dengan studi kelayakan bisnis. Sehubungan dengan itu pendekatan yang dilakukan adalah teori-teori yang berkaitan dengan studi kelayakan bisnis yaitu membahas tentang pengertian, tujuan, manfaat, pihak-pihak yang memerlukan, tahapan-tahapan, serta aspek-aspek dalam studi kelayakan bisnis.

Penelitian ini menggunakan metode kualitatif melalui pendekatan deskriptif. Subjek dalam penelitian ini yaitu 2 pemilik industri tahu, 2 karyawan, dan 8 pelanggan. Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu data primer dan data sekunder, dan bentuk data yang digunakan adalah data kualitatif dan data kuantitatif. Adapun metode pengumpulan data yang dilakukan yaitu melalui wawancara, observasi, dan dokumentasi.

Adapun hasil penelitian menunjukkan bahwa studi kelayakan bisnis pada industri tahu di Desa Sipangko dari aspek pemasaran sudah dikatakan layak mulai dari segmentasi pasar dan bauran pemasaran. Adapun dari aspek teknik dan produksi masih dikatakan layak mulai dari lokasi usaha, teknologi yang digunakan, bahan baku, tenaga kerja, dan tata letak (*layout*). Kemudian pada aspek finansial dari hasil perhitungan 5 metode yaitu *Average Rate of Return* (ARR), *Payback Period* (PP), *Net Present Value* (NPV), *Internal Rate of Return* (IRR), dan *Profitability Index* (PI), dinyatakan layak. Sehingga usaha industri tahu Zul dan Rahmat layak untuk dijalankan.

Kata Kunci : Studi Kelayakan Bisnis, Aspek Pemasaran, Aspek Teknis Produksi, Aspek Finansial.

KATA PENGANTAR



Assalāmu 'alaikum Warahmatullāhi Wabarakātuh

Alḥamdulillāh, segala puji syukur ke hadirat Allah SWT, yang telah melimpahkan rahmat serta hidayah-Nya, sehingga peneliti dapat menyelesaikan penulisan skripsi ini. Untaian *Salawāt* serta Salam senantiasa tercurahkan kepada insan mulia Nabi Besar Muhammad SAW, figur seorang pemimpin yang patut dicontoh dan diteladani, *madinatul 'ilmi*, pencerah dunia dari kegelapan beserta keluarga dan para sahabatnya.

Skripsi ini berjudul: “**Analisis Studi Kelayakan Bisnis Pada Industri Tahu di Desa Sipangko**”, ditulis untuk melengkapi tugas dan memenuhi syarat-syarat untuk mencapai gelar Sarjana Ekonomi (S.E) dalam Ilmu Ekonomi Syariah di Universitas Islam Negeri Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidimpuan.

Skripsi ini disusun dengan bekal ilmu pengetahuan yang terbatas dan jauh dari kesempurnaan, sehingga tanpa bantuan, bimbingan dan petunjuk dari berbagai pihak, maka sulit bagi peneliti untuk menyelesaikannya. Oleh karena itu, dengan segala kerendahan hati dan penuh rasa syukur, peneliti mengucapkan terimakasih kepada:

1. Bapak Dr. H. Muhammad Darwis Dasopang, M.Ag., selaku Rektor Universitas Islam Negeri Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidimpuan, serta Bapak Dr. Erawadi, M.Ag., selaku Wakil Rektor Bidang Akademik dan pengembangan Lembaga, Bapak Dr. Anhar, M.A selaku Wakil Rektor Bidang Administrasi Umum, Perencanaan dan Keuangan dan Bapak Dr.

Ikhwanuddin, M.Ag selaku Wakil Rektor Bidang Kemahasiswaan dan Kerjasama.

2. Bapak Dr. Darwis Harahap, S.H.I., M.Si selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidempuan, Bapak Dr. Abdul Nasser Hasibuan, S.E., M.Si selaku Wakil Dekan Bidang Akademik dan Pengembangan Lembaga, Ibu Dr. Rukiah, M. Si selaku Wakil Dekan Bidang Administrasi Umum, Perencanaan dan Keuangan dan Ibu Dra. Replita, M.Si. selaku Wakil Dekan Bidang Kemahasiswaan dan Kerjasama.
3. Ibu Delima Sari Lubis, M.A, selaku Ketua Jurusan Ekonomi Syariah. Serta seluruh civitas Akademika Universitas Islam Negeri Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidempuan yang telah banyak memberikan ilmu pengetahuan dan bimbingan dalam proses perkuliahan di Universitas Islam Negeri Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidempuan.
4. Bapak Dr. Budi Gautama Siregar, Spd., M.M, selaku Pembimbing I dan Ibu Rodame Monitorir Napitupulu, M.M. selaku Pembimbing II yang telah menyediakan waktunya untuk memberikan pengarahan, bimbingan dan ilmu yang sangat berharga bagi peneliti dalam menyelesaikan skripsi ini.
5. Bapak Yusri Fahmi, S.S., S.Ag., M.Hum, selaku Kepala Perpustakaan serta pegawai perpustakaan Universitas Islam Negeri Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidempuan yang telah memberikan kesempatan dan fasilitas bagi peneliti untuk memperoleh buku-buku dalam menyelesaikan skripsi ini.

6. Bapak serta Ibu dosen Universitas Islam Negeri Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidempuan yang dengan ikhlas telah memberikan ilmu pengetahuan dan dorongan yang sangat bermanfaat bagi peneliti dalam proses perkuliahan di Universitas Islam Negeri Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidempuan.
7. Teristimewa saya ucapkan terimakasih kepada kedua orangtuaku tercinta Ayahanda Monang Harahap dan Ibunda Hermin Sipahutar yang telah mendidik dan selalu berdoa tiada hentinya, yang telah banyak berkorban dan memberi dukungan moral dan material, serta berjuang tanpa mengenal lelah dan putus asa demi kesuksesan putrinya. Semoga Allah SWT senantiasa melimpahkan rahmat dan kasih sayangNya kepada kedua orangtuaku dan diberi balasan atas perjuangan mereka dengan surga firdaus-Nya.
8. Terkhusus terimakasih kepada teman-teman terdekatku Irma Febriyanti Hasibuan, S.E, Annisa Jariyah, S.E, Yuli Inriani Siregar, S.E, Bitu Nurhidayati, S.E, Umami Aflah Harahap, S.E, Deny Puspita Siregar S.E, Laila Mardiah Siregar, S.Sos, Atika Mawarni, S.E, Siti Adilah S.E, Darni Simamora S.E, Khotna Yunita S.E, Elsi Lubis, S.pd, Mar'atun Khoiriyah Siregar, S.KM, Musri Alwiyah Dalimunthe, S.Pd, Ilman Syaputra Siregar, S.E, Mutiara Roma Batubara, Dinda Harahap, dan Samira Siregar, yang memberikan motivasi, dukungan, semangat dan bantuan doa kepada peneliti agar tidak putus asa dalam menyelesaikan skripsi ini sehingga skripsi ini dapat terselesaikan dengan baik. Semoga kita semua sukses di jalannya masing-masing.

9. Untuk teman-teman satu bimbingan dengan peneliti khususnya Abdul Mustofa, S.E, Nandnie Inonue, S.E, Hafso Lestari Tanjung, S.E, Devy Gustia, S.E, Rosmayani Harahap, S.E, Riska Fauziah, S.E, Sahroyani Situmorang, S.E, Nur Azizah, S.E, Zumira Yanti Hasibuan, S.E dan Yulia Safitri Nasution, S.E. Terimakasih telah banyak memberikan informasi, semangat, dan dukungan kepada peneliti dalam menyelesaikan skripsi ini.
10. Teman-teman seperjuangan di Program Studi Ekonomi Syariah Manajemen Bisnis 3 Mahasiswa Angkatan 2017 Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam. Terimakasih yang telah memberikan semangat dan dukungan kepada peneliti dalam menyelesaikan skripsi ini.

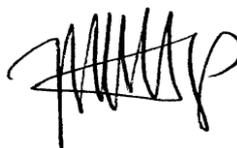
Akhirnya peneliti mengucapkan rasa syukur yang tak terhingga kepada Allah SWT, karena atas rahmat dan karunia-Nya peneliti dapat menyelesaikan skripsi ini dengan baik. Peneliti menyadari sepenuhnya akan keterbatasan kemampuan dan pengalaman yang ada pada peneliti sehingga tidak menutup kemungkinan bila skripsi ini masih banyak kekurangan.

Akhir kata, dengan segala kerendahan hati peneliti mempersembahkan karya ini, semoga bermanfaat bagi pembaca dan peneliti.

Wassalāmu 'alaikum Warahmatullāhi Wabarakātuh

Padangsidempuan, 09 Januari 2023

Peneliti,



JUNITA HARAHAHAP
NIM. 17 402 00161

PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-LATIN

A. Konsonan

Fonem konsonan bahasa Arab yang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan huruf dalam transliterasi ini sebagian dilambangkan dengan huruf, sebagian dilambangkan dengan tanda dan sebagian lain dilambangkan dengan huruf dan tanda sekaligus. Berikut ini daftar huruf Arab dan transliterasinya dengan huruf latin.

Huruf Arab	Nama Huruf Latin	Huruf Latin	Nama
ا	Alif	Tidak dilambangkan	Tidak dilambangkan
ب	Ba	B	Be
ت	Ta	T	Te
ث	ša	š	Es (dengan titik di atas)
ج	Jim	J	Je
ح	ħa	ħ	Ha (dengan titik di bawah)
خ	Kha	Kh	Ka dan ha
د	Dal	D	De
ذ	žal	ž	Zet (dengan titik di atas)
ر	Ra	R	Er
ز	Zai	Z	Zet
س	Sin	S	Es
ش	Syin	Sy	Es dan ye
ص	šad	š	Es(dengan titik di bawah)
ض	ḍad	ḍ	De (dengan titik di bawah)
ط	ṭa	ṭ	Te (dengan titik di bawah)
ظ	ẓa	ẓ	Zet (dengan titik di bawah)
ع	‘ain	‘	Koma terbalik di atas
غ	Gain	G	Ge
ف	Fa	F	Ef
ق	Qaf	Q	Ki
ك	Kaf	K	Ka

ل	Lam	L	El
م	Mim	M	Em
ن	Nun	N	En
و	Wau	W	We
ه	Ha	H	Ha
ء	Hamzah	..'	Apostrof
ي	Ya	Y	Ye

B. Vokal

Vokal bahasa Arab seperti vokal bahasa Indonesia, terdiri dari vocal tunggal atau monoftong dan vokal rangkap atau diftong.

1. Vokal Tunggal adalah vokal tunggal bahasa Arab yang lambangnya berupa tanda atau harkat transliterasinya sebagai berikut:

Tanda	Nama	Huruf Latin	Nama
—	fathah	A	A
—	Kasrah	I	I
—و	dommah	U	U

2. Vokal Rangkap adalah vokal rangkap bahasa Arab yang lambangnya berupa gabungan antara harkat dan huruf, transliterasinya gabungan huruf.

Tanda dan Huruf	Nama	Gabungan	Nama
.....ي	fathah dan ya	Ai	a dan i
و.....	fathah dan wau	Au	a dan u

3. Maddah adalah vocal panjang yang lambangnya berupa harkat dan huruf, transliterasinya berupa huruf dan tanda.

Harkat dan Huruf	Nama	Huruf dan Tanda	Nama
.....ا.....	fathah dan alif atau ya	ā	a dan garis atas
.....ى	Kasrah dan ya	ī	i dan garis dibawah
.....و	dommah dan wau	ū	u dan garis di atas

C. Ta Mar butah

Transliterasi untuk tamar butah ada dua.

1. *Ta Marbutah* hidup yaitu *Ta Marbutah* yang hidup atau mendapat harkat fathah, kasrah, dan dommah, transliterasinya adalah /t/.
2. *Ta Marbutah* mati yaitu *Ta Marbutah* yang mati atau mendapat harkat sukun, transliterasinya adalah /h/.

Kalau pada suatu kata yang akhir katanya *Ta Marbutah* diikuti oleh kata yang menggunakan kata sandang al, serta bacaan kedua kata itu terpisah maka *Ta Marbutah* itu ditransliterasikan dengan ha (h).

D. Syaddah (Tasydid)

Syaddah atau *tasydid* yang dalam system tulisan Arab dilambangkan dengan sebuah tanda, tanda *syaddah* atau tanda *tasydid*. Dalam transliterasi ini tanda *syaddah* tersebut dilambangkan dengan huruf, yaitu huruf yang sama dengan huruf yang diberi tanda *syaddah* itu.

E. Kata Sandang

Kata sandang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan huruf, yaitu ل . Namun dalam tulisan transliterasinya kata sandang itu dibedakan antara kata sandang yang diikuti oleh huruf *syamsiah* dengan kata sandang yang diikuti oleh huruf *qamariah*.

1. Kata sandang yang diikuti huruf *syamsiah* adalah kata sandang yang diikuti oleh huruf *syamsiah* ditransliterasikan sesuai dengan bunyinya, yaitu huruf /l/ diganti dengan huruf yang sama dengan huruf yang langsung diikuti kata sandang itu.

2. Kata sandang yang diikuti huruf *qamariah* adalah kata sandang yang diikuti oleh huruf *qamariah* ditransliterasikan sesuai dengan aturan yang digariskan di depan dan sesuai dengan bunyinya.

F. Hamzah

Dinyatakan di depan Daftar Transliterasi Arab-Latin bahwa hamzah ditransliterasikan dengan apostrof. Namun, itu hanya terletak di tengah dan di akhir kata. Bila hamzah itu diletakkan di awal kata, ia tidak dilambangkan, karena dalam tulisan Arab berupa alif.

G. Penulisan Kata

Pada dasarnya setiap kata, baik *fi'il*, *isim*, maupun *huruf*, ditulis terpisah. Bagi kata-kata tertentu yang penulisannya dengan huruf Arab yang sudah lazim dirangkai dengan kata lain karena ada huruf atau harakat yang dihilangkan maka dalam transliterasi ini penulisan kata tersebut bisa dilakukan dengan dua cara bisa dipisah per kata dan bisa pula dirangkai.

H. Huruf Kapital

Meskipun dalam sistem kata sandang yang diikuti huruf tulisan Arab huruf capital tidak dikenal, dalam transliterasi ini huruf tersebut digunakan juga. Penggunaan huruf kapital seperti apa yang berlaku dalam EYD, diantaranya huruf capital digunakan untuk menuliskan huruf awal, nama diri dan permulaan kalimat. Bila nama diri itu dilalui oleh kata sandang, maka yang ditulis dengan huruf capital tetap huruf awal nama diri tersebut, bukan huruf awal kata sandangnya.

Penggunaan huruf awal capital untuk Allah hanya berlaku dalam tulisan Arabnya memang lengkap demikian dan kalau penulisan itu disatukan dengan kata lain sehingga ada huruf atau harakat yang dihilangkan, huruf kapital tidak dipergunakan.

I. Tajwid

Bagi mereka yang menginginkan kefasihan dalam bacaan, pedoman transliterasi ini merupakan bagian tak terpisahkan dengan ilmu tajwid. Karena itu keresmian pedoman transliterasi ini perlu disertai dengan pedoman tajwid.

Sumber: Tim Puslitbang Lektor Keagamaan. *Pedoman Transliterasi Arab-Latin, Cetakan Kelima*, Jakarta: Proyek Pengkajian dan Pengembangan Lektor Pendidikan Agama, 2003.

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	
HALAMAN PENGESAHAN PEMBIMBING	
SURAT PERNYATAAN PEMBIMBING	
SURAT PERNYATAAN MENYUSUN SKRIPSI SENDIRI	
HALAMAN PENYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI	
ABSTRAK	i
KATA PENGANTAR.....	ii
PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-LATIN	vi
DAFTAR ISI.....	xi
DAFTAR TABEL	xiv
DAFTAR GAMBAR.....	xv
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Batasan Masalah	10
C. Batasan Istilah	11
D. Rumusan Masalah	12
E. Tujuan Penelitian	13
F. Kegunaan Penelitian	13
G. Sistematika Pembahasan	14
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	
A. Landasan Teori	16
1. Analisis	16
a. Pengertian Analisis	16
b. Langkah-langkah Analisis	17
2. Studi Kelayakan bisnis	18
a. Pengertian Studi Kelayakan Bisnis	18
b. Tujuan Studi Kelayakan Bisnis	20
c. Manfaat Studi Kelayakan Bisnis	21
d. Pihak-pihak yang memerlukan Studi Kelayakan Bisnis	23
e. Tahap-tahap dalam Studi Kelayakan Bisnis	26
f. Aspek-aspek Studi Kelayakan Bisnis	29
g. Studi Kelayakan Bisnis dalam pandangan Islam	43
3. Bisnis	46
a. Pengertian Bisnis	46
b. Tujuan Bisnis	47
c. Manfaat Bisnis	48

d. Aktivitas-aktivitas Bisnis.....	49
e. Faktor-faktor Produksi.....	50
4. Industri.....	52
a. Pengertian Industri.....	52
b. Manfaat Industri.....	53
c. Karakteristik Industri Kecil.....	53
d. Peran Industri Kecil.....	54
5. Analisis Studi Kelayakan Bisnis.....	56
B. Penelitian Terdahulu.....	61

BAB III METODOLOGI PENELITIAN

A. Lokasi dan Waktu Penelitian.....	68
B. Jenis Penelitian.....	68
C. Subjek Penelitian.....	68
D. Sumber Data dan Bentuk Data.....	69
E. Teknik Pengumpulan Data.....	70
F. Teknik Pengolahan dan Analisis Data.....	72
G. Teknik Pengecekan Keabsahan Data.....	76

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Industri Tahu Desa Sipangko.....	78
1. Sejarah Berdirinya Industri Tahu Desa Sipangko.....	78
2. Letak Geografis.....	80
3. Visi dan Misi Industri Tahu Desa Sipangko.....	81
4. Proses Produksi.....	82
B. Hasil Deskripsi Data Penelitian.....	84
1. Aspek pasar Pemasaran.....	84
a. Segmentasi Pasar (<i>Market Segmentation</i>).....	85
b. Bauran pemasaran.....	85
1) Produk (<i>Product</i>).....	85
2) Harga (<i>Price</i>).....	86
3) Promosi (<i>Promotion</i>).....	87
4) Tempat/Distribusi (<i>Place</i>).....	89
2. Aspek Teknis dan Produksi.....	90
b. Lokasi usaha.....	90
c. Teknologi (Mesin dan Peralatan).....	91
d. Bahan Baku.....	92
e. Tenaga Kerja.....	94
f. Tata Letak (<i>Layout</i>).....	95
3. Aspek Finansial/Keuangan.....	95
a. Biaya Investasi.....	96
b. Biaya Operasional.....	96

c. Arus Kas (<i>Cash Flow</i>)	97
C. Pembahasan.....	106
1. Aspek Pemasaran	106
a. Segmentasi Pasar (<i>Market Segmentation</i>).....	106
b. Bauran Pemasaran (<i>Marketing Mix</i>)	107
1) Produk (<i>Product</i>)	107
2) Harga (<i>Price</i>)	107
3) Promosi (<i>Promotion</i>)	108
4) Tempat/Distribusi (<i>Place</i>)	108
2. Aspek Teknis dan Produksi.....	109
a. Lokasi Usaha.....	109
b. Teknologi (Peralatan dan Mesin).....	111
c. Bahan Baku	111
d. Tenaga Kerja	111
e. Tata Letak (<i>Layout</i>).....	112
3. Aspek Finansial/Keuangan.....	114
a. <i>Average Rate Of Return</i> (ARR)	115
b. <i>Payback Period</i> (PP)	116
c. <i>Net Present Value</i> (NPV)	117
d. <i>Internal Rate Of Return</i> (IRR)	118
e. <i>Profitability Index</i> (PI)	119
D. Keterbatasan Penelitian	120

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan.....	122
B. Saran.....	123

DAFTAR PUSTAKA

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

LAMPIRAN-LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel I. 1 Data Produksi Tahu di Desa Sipangko	5
Tabel II. 1 Penelitian Terdahulu	61
Tabel IV. 1 Perhitungan ARR di Industri Tahu Zul.....	98
Tabel IV. 2 Perhitungan ARR di Industri Tahu Rahmat.....	98
Tabel IV. 3 Perhitungan PP di Industri Tahu Zul	99
Tabel IV. 4 Perhitungan PP di Industri Tahu Rahmat	100
Tabel IV. 5 Perhitungan NPV di Industri Tahu Zul.....	100
Tabel IV. 6 Perhitungan NPV di Industri Tahu Rahmat.....	101
Tabel IV. 7 Perhitungan IRR di Industri Tahu Zul	102
Tabel IV. 8 Perhitungan IRR di Industri Tahu Rahmat	103
Tabel IV. 9 Perhitungan PI di Industri Tahu Zul	104
Tabel IV. 10 Perhitungan PI di Industri Tahu Rahmat	105
Tabel IV. 11 Hasil Perhitungan Finansial Pada Industri Tahu di Desa Sipangko	115

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Tabel IV. 11 Hasil Perhitungan Kelayakan Finansial Pada Industri Tahu Di Desa Sipangko	28

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Di era perekonomian Indonesia saat ini yang tidak stabil dengan adanya penurunan nilai mata uang Indonesia dimata dunia, berdampak pada melonjaknya pengangguran di Indonesia baik yang di PHK oleh perusahaan ataupun pengangguran terdidik yang belum mendapatkan pekerjaan. Sehingga masalah perekonomian Indonesia saat ini juga berdampak pada bertambahnya angka kemiskinan di Indonesia. Hal ini membuat pemerintah harus mendapatkan langkah yang cerdas dan solusi yang tepat untuk mengatasi banyaknya pengangguran dan mengurangi angka kemiskinan.

Salah satu solusi untuk mengatasi masalah ekonomi yang begitu kompleks diperlukan adanya strategi pembangunan ekonomi yang mampu memberikan solusi bagi bangsa Indonesia untuk menuju perekonomian yang lebih baik dan cerah. Diantara pilihan strategi pembangunan ekonomi yang ada, yang memenuhi karakteristik tersebut adalah pengembangan industri. Pengembangan industri dengan skala UMKM (Usaha Mikro Kecil Menengah) dapat menjadi salah satu solusi untuk meningkatkan perekonomian masyarakat.¹

Indonesia saat ini membutuhkan *entrepreneur* muda dan memperbanyak industri kecil dan menengah atau UMKM yang berkualitas dan profesional untuk bisa menekan sekecil mungkin tingkat kemiskinan dan pengangguran di

¹Galih Setoh Wijaksono dan Tinjung Mary Prihtanti, “Analisis Kelayakan Finansial Usaha Pembuatan Tempe Kedelai Skala Mikro di Kecamatan Semarang Barat”, *Jurnal Social Economic Of Agriculture*, Vol. 8, No. 1 (2019), hlm. 9.

Indonesia. Keberadaan industri kecil merupakan hal yang sangat penting karena industri kecil memegang peran yang sangat penting terhadap roda perekonomian suatu negara. Peranan industri kecil dapat meningkatkan kegiatan ekspor, penyerapan tenaga kerja, dan meningkatkan kualitas sumber daya manusia.²

Pada dasarnya kegiatan industri bertujuan meningkatkan kemampuan pelaku bisnis dalam meningkatkan pendapatan, menyerap tenaga kerja lebih banyak, dan mampu memberikan dampak positif terhadap sektor lain dan memberikan nilai tambah dari proses tersebut.³ Sehingga UMKM sangat berperan dalam membantu program pemerintah dalam hal menciptakan lapangan pekerjaan dan mengurangi pengangguran. Salah satu industri kecil yang berpotensi untuk dikembangkan adalah industri pengolahan kedelai yang salah satunya adalah tahu. Prospek industri tahu sangat bagus, hal ini terlihat dari produk tahu yang banyak digemari masyarakat yang mencakup semua lapisan masyarakat.

Tahu tidak hanya dikonsumsi oleh masyarakat kelas bawah dan menengah saja, akan tetapi juga kelas atas. Hal ini terlihat telah masuknya produk tahu di pasar-pasar, mulai dari pasar tradisional hingga pasar modern. Tahu merupakan salah satu bahan makanan pokok di negara ini, yang termasuk dalam makanan 4 (empat) sehat 5 (lima) sempurna. Selain rasanya yang enak, tahu memiliki kandungan protein yang baik serta harga yang relatif murah.

²Irma Mbae, "Analisis Kelayakan Usaha Pada Pabrik Tahu Gunung Sari di Kota Poso", *Jurnal Ekomen*, Vol. 2, No. 1 (2020), hlm. 9.

³Muhammad Deaprama Aydra Ozi, dkk, "Analisis Kelayakan Usaha Tahu Mandiri Desa Kotangan Kecamatan Galang Kabupaten Deli Serdang", *Jurnal Ilmiah Pertanian*, Vol. 2, No. 1 (2020), hlm. 99.

Dan seiring menurunnya daya beli masyarakat, menjadikan tahu sebagai alternatif pilihan konsumen untuk memenuhi kebutuhan gizinya sehingga berbagai lapisan masyarakat mampu untuk membeli tahu yang mudah didapatkan.⁴ Akan tetapi, ironisnya sampai saat ini Indonesia masih mengimpor kedelai dari negara lain untuk memenuhi kebutuhan dalam negeri. Kalangan industri tahu (pengrajin) cenderung memiliki kedelai impor sebagai bahan baku dibanding kedelai nasional karena pasokan bahan bakunya terjamin.⁵ Sehingga harga untuk bahan bakunya tergolong mahal.

Salah satu daerah yang telah mendirikan usaha industri ini adalah industri tahu yang ada di Desa Sipangko Kecamatan Angkola Muaratais Kabupaten Tapanuli Selatan. Usaha ini merupakan salah satu usaha yang mengolah kacang kedelai menjadi produk turunannya yaitu tahu. Industri tersebut masih tergolong industri kecil, dan proses pengolahannya dilakukan di rumah si pemilik industri tahu (*home industry*). Untuk cakupan distribusi masih disekitaran Kecamatan Angkola Muaratais yaitu di warung kecil, di pasar lokal dan pondok pesantren, untuk pasar lokal yaitu Pasar Bintuju, Pasar Sigalangan, dan Pasar Sayurmasinggi. Sedangkan untuk pondok pesantren yaitu Pesantren Alyusufiyah dan Pesantren Basilam.

Eksistensi UMKM memang tidak dapat diragukan, karena telah terbukti mampu bertahan sebagai penggerak ekonomi disaat terjadi krisis. Namun disisi lain UMKM memiliki banyak keterbatasan. Permasalahan yang dihadapi

⁴Adeline Norawati Hutapea dan Yosefina Marice Fallo, "Analisis Kelayakan Finansial Industri Tempe di Kelurahan Oelami Kecamatan Bikomi Selatan", *Jurnal Agribisnis Lahan Kering*, Vol. 2, No. 1 (2017), hlm. 15.

⁵Fadli, dkk, "Analisis Kelayakan Finansial Pada Industri Tahu Mitra Cemangi di Kota Palu", *Jurnal Agrotekbis*, Vol. 5, No. 1 (2017), hlm. 101.

UMKM pada semua daerah hampir sama, yaitu keterbatasan modal kerja, kualitas sumber daya manusia yang rendah, produktivitas dan kualitas produk yang rendah, serta minimnya penguasaan ilmu pengetahuan dan teknologi.⁶

Begitu juga dengan pertumbuhan industri tahu yang ada di Desa Sipangko ini tidak menutup kemungkinan bahwa industri tersebut memiliki hambatan atau kendala selama mendirikan industri tahu tersebut. Karena industri tahu tersebut dalam menjalankan bisnisnya berhadapan dengan beberapa kendala yang peneliti tanyakan langsung kepada si pemilik industri tahu, kendala yang paling utama yaitu semakin naiknya harga kedelai dan tidak kunjung turun yang merupakan bahan utama dalam pembuatan tahu karena bahan baku dibeli dari luar negeri (*import*), padahal harga patokan yang dijual oleh pengusaha dijual masih dengan harga normal atau harga tetap.

Harga bahan baku yang mahal menjadi kendala, karena ketika harga produk tahu di naikkan maka masyarakat atau konsumen akan berkurang membeli tahu.⁷ kemudian masalah yang lain adalah terkadang gagalnya proses dalam pembuatan tahu, karena terjadi kesalahan teknis dalam proses pembuatan tahu sehingga tahu menjadi rusak dan tak dapat dijual, ini disebabkan karena kemampuan pemilik usaha tahu masih dikatakan pemula.⁸

Dan selanjutnya kendala yang dihadapi adalah bagian pemasaran, pasar yang difokuskan masih masyarakat di sekitaran Angkola Muaratais. Dan usaha

⁶Delima Sari Lubis, "Pemberdayaan UMKM Melalui Lembaga Keuangan Syariah sebagai Upaya Pengentasan Kemiskinan Kota Padangsidempuan", *Jurnal At-Tijarah*, Vol. 2, No. 2 (2016), hlm. 271.

⁷Hasil Wawancara dengan Ibu Yuni Selaku Pemilik Industri Tahu di Desa Sipangko, 12 Desember 2020, Pukul 19:00 WIB.

⁸Hasil Wawancara dengan Ibu Mayun Selaku Pemilik Industri Tahu di Desa Sipangko, 6 Februari 2022, pukul 16.30 WIB.

industri tahu belum mampu menjangkau pasar di luar daerah dikarenakan banyaknya persaingan. Dan strategi pemasaran yang masih bersifat sederhana yakni dari rumah ke rumah melalui pedagang kecil ataupun pasar tradisional serta promosi masih melalui mulut ke mulut. Dan dibawah ini data produksi tahu di Desa Sipangko tahun 2019-2021.

Tabel I. 1
Data Produksi Tahu Di Desa Sipangko
Tahun 2019-2021

Tahun	Nama Usaha	Produksi tahu
2019	Tahu Zul Karnaen	720.000 potong
2020		648.000 potong
2021		1.080.000 potong
2019	Tahu Rahmat	468.000 potong
2020		432.000 potong
2021		756.000 potong

Sumber: Hasil wawancara dengan pemilik industri tahu di Desa Sipangko.

Dari tabel I.1 dapat dilihat bahwa produksi tahu di Desa Sipangko mengalami penurunan pada awal tahun 2020, dikarenakan keadaan yang melanda dunia yaitu munculnya wabah Virus Korona yang sangat berpengaruh terhadap kegiatan bisnis ini, yaitu produksi tahu mengalami penurunan. Keadaan dan masalah yang demikian maka akan berdampak besar terhadap pendapatan dan keuntungan yang diterima oleh pemilik industri tahu yang ada di Desa Sipangko tersebut sehingga bisa mengalami kerugian.

Sedangkan tujuan usaha bisnis pada umumnya adalah memperoleh keuntungan yang sesuai target dengan jalan memaksimalkan keuntungan, meminimalkan biaya, memaksimalkan penjualan, dan meningkatkan efisiensi.⁹

⁹Nina Sawitri dan Asmawati, “Analisis Usaha Agroindustri Tahu di Kelurahan Tembilahan Kota (Studi Kasus Usaha Tahu Pak Aciu)”, *Jurnal Agribisnis Unisi*, Vol. 7, No. 1 (2017), hlm. 2.

Jika bisnis industri tahu yang ada di Desa Sipangko memiliki kendala yang demikian maka pada akhirnya akan mempengaruhi kelayakan bisnis pada industri tahu tersebut. Oleh sebab itu, pada dasarnya bisnis yang baik adalah bisnis yang dapat memberikan keuntungan yang terus menerus sehingga dapat berkembang menjadi lebih besar dan mampu menarik investor untuk bergabung dengan perusahaan karena mereka merasa ada jaminan atas investasi yang ditanamkannya.¹⁰

Dalam penelitian yang dilakukan oleh Putri Wahyuni Arnold, Pinongdang Nainggolan, dan Darwin Damanik menyatakan bahwa:

Studi kelayakan bisnis adalah kegiatan yang mempelajari secara mendalam tentang suatu bisnis yang akan dijalankan, dalam rangka menentukan layak atau tidak usaha tersebut dijalankan. Untuk menilai kelayakan suatu bisnis, maka perlu dilakukan suatu penelitian yaitu penelitian studi kelayakan bisnis.¹¹

Dalam penelitian yang dilakukan oleh Lis Hasrina Pasamangi menyatakan bahwa:

Studi kelayakan bisnis dilakukan untuk mengidentifikasi masalah di masa yang akan datang. Dengan kata lain, studi kelayakan bisnis akan memperhitungkan hak-hal yang menghambat atau peluang dari investasi yang akan dijalankan. Jadi dengan adanya studi kelayakan bisnis minimal dapat memberikan pedoman atau arahan kepada usaha yang dijalankan nantinya.¹²

Dalam penelitian yang dilakukan oleh Intan Permata Sari menyatakan bahwa:

¹⁰Laode Muh Syawal, dkk, "Analisis Kelayakan Pengembangan Usaha 'Laode Galeri' di Makassar", *Jurnal JBK*, Vol. 9, No. 1 (2020), hlm. 18.

¹¹Putri Wahyuni Arnold, "Analisis Kelayakan Usaha dan Strategi Pengembangan Industri Kecil Tempe di Kelurahan Setia Negara Kecamatan Siantar Sitalasari", *Jurnal Ekonomi Pembangunan*, Vol. 2, No. 1 (2020), hlm. 32.

¹²Lis Hasrina Pasamangi, "Studi Kelayakan Bisnis (*Bonbon Factory*)", (Skripsi, IAIN Manado, 2020), hlm. 3.

Untuk mencapai tujuan yang ingin dicapai banyak sekali hambatan yang akan dihadapi dan risiko yang mungkin timbul setelah bisnis berjalan. salah satu tujuan dilakukan studi kelayakan bisnis adalah untuk mencari jalan keluar agar dapat meminimalkan hambatan dan resiko yang mungkin timbul di masa yang akan datang.¹³

Adapun penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Ratna Puspita Sari dalam skripsi yang berjudul “Studi Kelayakan Bisnis *Home Industry* Emping Melinjo di 30A Adirejo Kecamatan Pekalongan Lampung Timur” menyatakan bahwa dalam suatu usaha berbagai hambatan dan resiko pasti akan ditemui, maka dari itu untuk meminimalisirkan semua itu, perlu dilakukan studi yang dikenal dengan studi kelayakan bisnis.¹⁴

Adapun penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Opan Arifudin, Yayan Sofyan, dan Rahman Tanjung dalam jurnal yang berjudul “Studi Kelayakan Bisnis Telur Asin H-Organik” menyatakan bahwa studi kelayakan bisnis merupakan penelitian terhadap rencana bisnis yang tidak hanya menganalisis layak atau tidaknya bisnis dibangun, tetapi saat dioperasikan secara rutin dalam rangka pencapaian keuntungan yang maksimal untuk waktu yang tidak ditentukan.¹⁵

Adapun penelitian yang dilakukan oleh Putra Aprianto dalam skripsi yang berjudul “Analisis Studi Kelayakan Bisnis dalam Tinjauan Islam Pada Perusahaan Penghasil Produk Minuman di Makassar” menyatakan bahwa menguji suatu bisnis adalah melihat dari segi kelayakan bisnis tersebut

¹³Intan Permata Sari, “Studi Kelayakan Bisnis Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) Pembuatan Tahu di Desa Lubuk Sahung Kecamatan Sukaraja Kabupaten Selama Ditinjau dari Perspektif Ekonomi Islam”, (Skripsi, IAIN Bengkulu, 2019), hlm. 3- 4.

¹⁴Ratna Puspita Sari, “Studi Kelayakan Bisnis *Home Industry* Emping Melinjo di 30A Adirejo Kecamatan Pekalongan Lampung Timur”, (Skripsi, IAIN Metro, 2019), hlm. 3.

¹⁵Opan Arifudin, dkk, “Studi Kelayakan Bisnis Telur Asin H-Organik”, *Jurnal Ecodemika*, Vol. 4, No. 2 (2020), hlm. 343.

dilaksanakan. Apabila di masa depan dapat memberikan peluang atau hanya membawa kerugian. Teori ekonomi mengemukakan mengenai studi kelayakan bisnis sebagai langkah atau upaya untuk menentukan layak tidaknya suatu bisnis dikembangkan atau dilanjutkan.¹⁶

Adapun penelitian yang dilakukan oleh Besse Faradiba dan Musmulyadi dalam jurnal yang berjudul “Analisis Studi Kelayakan Bisnis Usaha Waralaba dan Citra Merek Terhadap Kepuasan Pembelian “Alpokot Kocok Doubig” di Makassar” menyatakan bahwa studi kelayakan bisnis tidak hanya diperlukan oleh pelaku bisnis tetapi juga mampu memberikan manfaat oleh beberapa pihak yang membutuhkan kelayakan dengan berbagai kepentingan.¹⁷

Adapun penelitian yang dilakukan oleh Muhammad Afiful Ummam dalam skripsi yang berjudul “Analisis Faktor Studi Kelayakan Bisnis Pada Pengembangan UMKM (Studi Kasus Pada Industri Kecil Unit Pengolah dan Pemasar Ikan “Fatimah Azzahra” Borobudur Kabupaten Magelang” menyatakan bahwa studi kelayakan bisnis dapat memberikan masukan mengenai target atau pencapaian yang harus diwujudkan untuk mempertahankan kegiatan usaha yang didirikan agar tetap berjalan dan bisa berkembang sesuai dengan yang diinginkan.¹⁸

¹⁶Putra Aprianto, “Analisis Studi Kelayakan Bisnis dalam Tinjauan Islam Pada Perusahaan Penghasil Produk Minuman di Makassar”, (Skripsi, UIN Alauddin Makassar, 2016), hlm. 3.

¹⁷Besse Faradiba, dkk, “Analisis Studi Kelayakan Bisnis Usaha Waralaba Dan Citra Merek Terhadap Keputusan Pembelian Alpokot Kocok Doubig”, *Jurnal Keuangan dan Perbankan*, Vol. 2, No. 2, (2020), hlm. 54 - 55.

¹⁸M. Afiful Ummam, “Analisis Faktor Studi Kelayakan Bisnis Pada Pengembangan UMKM (Studi Kasus Pada Industri Kecil Unit Pengolah dan Pemasar Ikan “Fatimah Azzahra” Borobudur Kabupaten Magelang”, (Skripsi, UIN Walisongo Semarang, 2016), hlm. 14.

Adapun penelitian yang dilakukan oleh Diana Crusita Rani dalam skripsi yang berjudul “Analisis Kelayakan Usaha *Cafe* Martabak Mini Fawwaz di Kota Karawang” menyatakan bahwa kondisi lingkungan yang sangat dinamis dan intensitas persaingan yang semakin ketat membuat seorang pengusaha tidak cukup hanya mengandalkan pengalaman dan intuisi saja dalam memulai usahanya. Seorang pelaku usaha harus melakukan analisis kelayakan terhadap ide bisnis yang akan ia jalankan. Hal ini dilakukan untuk melihat keuntungan yang akan diperoleh atas besarnya investasi yang telah dikeluarkan.¹⁹

Adapun penelitian yang dilakukan oleh Nur Amalina, Kusnandar, Mei Tri Sundai dalam jurnal yang berjudul “Studi Kelayakan Usaha Brem di Desa Kaliabu Kecamatan Mejayan Kabupaten Madiun” menyatakan bahwa studi kelayakan bisnis sangat diperlukan oleh banyak kalangan, termasuk perusahaan yang bergerak dalam bidang industri pengolahan. Kondisi yang akan datang dipenuhi dengan ketidakpastian, maka perlu pertimbangan tertentu karena di dalam studi kelayakan bisnis terdapat berbagai aspek yang harus dikaji dan diteliti kelayakannya sehingga hasil dari studi tersebut dapat digunakan untuk memutuskan apakah sebaiknya proyek atau bisnis layak dikerjakan atau ditunda atau bahkan dibatalkan.²⁰

Berdasarkan penelitian terdahulu tersebut dapat disimpulkan bahwa studi kelayakan bisnis sangat diperlukan bagi keberlangsungan usaha dan sebagai pertimbangan awal sebelum atau sedang menjalankan suatu usaha agar

¹⁹Diana Crusita Rani, “Analisis Kelayakan Usaha *Cafe* Martabak Mini Fawwaz di Kota Karawang”, (Skripsi, Universitas Pelita Bangsa, 2019), hlm. 6.

²⁰Nur Amalina, dkk, “Studi Kelayakan Usaha Brem di Desa Kaliabu Kecamatan Mejayan Kabupaten Madiun”, *Jurnal Agrista*, Vol. 2, No. 3 (2016), hlm. 410.

diketahui apakah usaha tersebut membawa manfaat atau tidak. Dengan adanya studi kelayakan bisnis, setidaknya ada pedoman dan arahan usaha atau proyek yang akan dijalankan oleh pengusaha.

Berdasarkan fenomena dan kondisi di atas, peneliti ingin memastikan apakah usaha industri tahu di Desa Sipangko layak atau tidak dijalankan sebagai usaha industri. Dan juga mengingat usaha tahu yang ada di Desa Sipangko ini juga belum pernah melakukan penelitian studi kelayakan bisnis di usahanya. Oleh karena itu, peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul “Analisis Studi Kelayakan Bisnis Pada Industri Tahu di Desa Sipangko”

B. Batasan Masalah

Agar masalah yang akan dibahas lebih jelas dan tidak terjadi pembahasan yang meluas dan menyimpang, maka perlu dibuat batasan masalah. Adapun batasan pada penelitian ini difokuskan pada analisis studi kelayakan bisnis pada industri tahu di Desa Sipangko. Dalam menganalisis studi kelayakan bisnis pada penelitian ini masih menggunakan analisis sederhana yang tidak menganalisis seluruh aspek karena objek penelitian masih dalam bentuk industri rumah tangga yang sederhana sehingga kurang perlu dilakukan seluruh aspek. Sehingga dalam penelitian ini hanya mencakup 3 (tiga) aspek yaitu aspek pemasaran, aspek teknis dan produksi, dan aspek finansial/keuangan. Adapun industri tahu yang diteliti yaitu dua industri tahu yang ada di Desa Sipangko.

C. Batasan Istilah

Untuk memudahkan dalam memahami judul penelitian “Analisis Studi Kelayakan Bisnis Pada Industri Tahu di Desa Sipangko” maka peneliti memberikan batasan istilah sebagai berikut:

1. Analisis adalah suatu kegiatan berfikir untuk menguraikan atau memecahkan suatu permasalahan menjadi unit terkecil.²¹ Analisis pada penelitian ini adalah mengamati fenomena yang terjadi pada industri tahu di Desa Sipangko, kemudian menguraikan permasalahan yang terjadi menjadi beberapa komponen dan ditelaah satu persatu untuk mendapatkan pemahaman secara detail atau terperinci.
2. Studi kelayakan bisnis adalah kegiatan mempelajari secara mendalam bisnis yang akan atau yang sedang dijalankan, dalam rangka menentukan layak tidaknya bisnis tersebut dijalankan.²² Studi kelayakan bisnis pada penelitian ini adalah mencari kebenaran dan menilai apakah industri tahu di Desa Sipangko memberikan keuntungan atau tidak, memberikan manfaat atau tidak, dan layak didirikan atau tidak dengan metode tertentu sehingga hasilnya nanti bisa sebagai pertimbangan awal sebelum menjalankan usahanya atau untuk memperbaiki usaha yang akan dijalankan.

²¹Yuni Septiani, dkk, “Analisis Kualitas Layanan Sistem Informasi Akademik Universitas Abdurrab Terhadap Kepuasan Pengguna Menggunakan Metode Sevqual”, *Jurnal Teknologi dan Open Source*, Vol. 13. No. 1 (2020), hlm. 133.

²²Dadang Husein Sobana, *Studi Kelayakan Bisnis* (Bandung: Pustaka Setia, 2018), hlm.. 28.

3. Bisnis adalah suatu sistem yang memproduksi barang dan jasa untuk memuaskan kebutuhan manusia.²³ Bisnis pada penelitian ini adalah bisnis yang memproduksi tahu di Desa Sipangko, dan di distribusikan ke pasar-pasar tradisional, pedagang gorengan, pedagang sayur, dan pondok pesantren di sekitaran Kecamatan Angkola Muaratais.
4. Industri adalah seluruh bentuk kegiatan ekonomi yang mengelola bahan mentah menjadi bahan jadi dan memanfaatkan sumber daya alam dan manusia sehingga menghasilkan barang yang mempunyai nilai tambah atau manfaat lebih tinggi.²⁴ Industri pada penelitian ini adalah industri tahu yang terdapat di Desa Sipangko sebanyak dua industri tahu yaitu industri tahu Zul dan industri tahu Rahmat.

D. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang sudah peneliti paparkan di atas, maka rumusan masalahnya adalah sebagai berikut:

1. Bagaimana kelayakan bisnis industri tahu di Desa Sipangko ditinjau dari aspek pemasaran?
2. Bagaimana kelayakan bisnis industri tahu di Desa Sipangko ditinjau dari aspek teknis dan produksi?
3. Bagaimana kelayakan bisnis industri tahu di Desa Sipangko ditinjau dari aspek finansial/keuangan?

²³Supajo Adi Suwarno Supriyanto, dkk, *Manajemen Bisnis Syariah* (Jawa Barat: CV. Adanu Abimata, 2018), hlm. 6.

²⁴Susana Budiarti, "Karakteristik Industri Tahu di Desa Trimurti Kecamatan Srandakan Kabupaten Bantul", (Skripsi, Universitas Negeri Yogyakarta, 2015), hlm. 15.

E. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah diatas, maka tujuan yang ingin dicapai di dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Mengetahui kelayakan bisnis industri tahu di Desa Sipangko ditinjau dari aspek pemasaran.
2. Mengetahui kelayakan bisnis industri tahu di Desa Sipangko ditinjau dari aspek teknis dan produksi.
3. Mengetahui kelayakan bisnis industri tahu di Desa Sipangko ditinjau dari aspek finansial/keuangan.

F. Kegunaan Penelitian

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan kegunaan sebagai berikut:

1. Bagi Peneliti

Hasil penelitian ini sebagai sarana penerapan teori studi kelayakan bisnis/usaha yang diperoleh selama kuliah, dan mengetahui tentang kondisi nyata perusahaan serta mengetahui pentingnya melakukan analisis studi kelayakan bisnis/usaha tersebut. Sehingga peneliti mempunyai pengalaman sekaligus menambah wawasan tentang studi kelayakan bisnis.

2. Bagi Pengusaha Tahu

Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat digunakan sebagai bahan pertimbangan atau masukan terkait dengan usaha tahu dan menambah keyakinan untuk melanjutkan dan memperbaiki usaha.

3. Bagi Pembaca dan peneliti selanjutnya

Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat menambah pengetahuan dan pemahaman tentang studi kelayakan bisnis, dan penelitian ini juga memberi sumbangan pemikiran, acuan, dan sebagai referensi untuk pembelajaran bagi penelitian selanjutnya atau bagi program studi ekonomi syariah.

G. Sistematika Pembahasan

Sistematika pembahasan digunakan peneliti guna untuk mempermudah peneliti dalam penyusunan proposal dan skripsi selanjutnya. Peneliti mengklasifikasi pembahasan kedalam 5 (lima) bab yaitu:

BAB I Pendahuluan, yang didalamnya menjelaskan latar belakang masalah dengan mendiskripsikan masalah atau fenomena yang akan diangkat sebagai masalah dalam penelitian ini, identifikasi masalah, batasan masalah, rumusan masalah, merupakan rumusan dari batasan masalah yang diteliti, serta kegunaan penelitian, agar dapat memberi manfaat bagi setiap orang yang membutuhkan.

BAB II Landasan Teori, yang didalamnya menjelaskan kerangka teori, yaitu menjelaskan tentang analisis, studi kelayakan bisnis, bisnis, industri, analisis studi kelayakan bisnis, dan penelitian terdahulu yang membuktikan bahwa judul yang diteliti sudah dibahas sebelumnya, sebagai bukti bagi peneliti untuk keaslian proposal sampai skripsi.

BAB III Metodologi Penelitian, yang didalamnya menjelaskan tentang waktu dan lokasi penelitian, jenis penelitian, subjek penelitian, sumber data,

teknik pengumpulan data, teknik pengolahan data dan teknik analisis data, dan teknik pengecekan keabsahan data.

BAB IV Hasil Penelitian, yang didalamnya menjelaskan tentang gambaran umum industri tahu di Desa Sipangko mulai dari sejarah berdirinya industri tahu, letak geografis, serta visi dan misi industri tahu di Desa Sipangko, kemudian hasil deskripsi data penelitian, yaitu memuat tentang penjabaran dari data yang digunakan dalam penelitian. Kemudian pembahasan yaitu hasil penelitian yang memuat tentang hasil dari pengolahan dan analisis data yang dilakukan oleh peneliti, dan terakhir keterbatasan penelitian.

BAB V Penutup, yang didalamnya menjelaskan tentang kesimpulan yaitu memuat jawaban-jawaban terhadap pertanyaan-pertanyaan yang terdapat pada rumusan masalah. Kemudian saran yaitu memuat pokok-pokok pikiran peneliti kepada pihak-pihak yang terkait dengan masalah atau objek penelitian untuk menjadi bahan pertimbangan atau masukan.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

A. Landasan Teori

1. Analisis

a. Pengertian Analisis

Pengertian Analisis menurut beberapa ahli adalah sebagai berikut:

- 1) Menurut Komaruddin, analisis adalah kegiatan berpikir untuk menguraikan suatu keseluruhan menjadi komponen sehingga dapat mengenal tanda-tanda komponen, hubungannya satu sama lain dan fungsi masing-masing dalam satu keseluruhan yang terpadu.
- 2) Menurut Wirardi, analisis adalah aktivitas yang memuat kegiatan memilah, mengurai serta membedakan sesuatu yang kemudian digolongkan dan dikelompokkan menurut kriteria tertentu lalu dicari makna dan kaitannya masing-masing.¹
- 3) Menurut Azwar Harahap, analisis adalah memecahkan atau menguraikan sesuatu unit menjadi unit terkecil.²
- 4) Menurut KBBI, analisis adalah penyelidikan terhadap suatu peristiwa (karangan, perbuatan, dan sebagainya) untuk mengetahui keadaan yang sebenarnya.

Dari beberapa pendapat di atas dapat ditarik kesimpulan bahwa analisis merupakan suatu kegiatan menyelidiki fenomena dan berfikir

¹Ramadhani, "Analisis Komunikasi Organisasi di UPT. Perpustakaan UIN AR-Raniry", (Skripsi, Universitas Islam Negeri Ar-raniry, 2020), hlm. 7.

²Yuni Septiani, dkk, "Analisis Kualitas Layanan Sistem Informasi Akademik Universitas Abdurrab Terhadap Kepuasan Pengguna Menggunakan Metode *Sevqual*", *Jurnal Teknologi dan Open Source*, Vol. 3, No. 1 (2020), hlm. 133.

untuk menguraikan menjadi unit terkecil lalu memecahkan suatu permasalahannya.

b. Langkah-langkah Analisis

1) Definisi Masalah

Pada langkah ini terdapat tiga unsur utama yang harus diidentifikasi:

- a) Fungsi penempatan untuk membantu mengarahkan upaya memenuhi tujuan yang akan dicapai.
- b) Fungsi batasan adalah suatu batasan yang memengaruhi persoalan terhadap tujuan yang dicapai.
- c) Variabel keputusan, variabel yang memengaruhi persoalan dalam pengambilan keputusan.

2) Pengembangan Model

Mengumpulkan data untuk menaksir besaran parameter yang berpengaruh terhadap persoalan yang dihadapi, taksiran ini digunakan untuk membangun dan mengevaluasi model matematis dari persoalannya.

3) Pemecahan Model

Dalam memformulasikan persoalan ini biasanya digunakan model analisis yaitu model matematis yang menghasilkan persamaan sehingga dicapai pemecahan permasalahannya.

4) Pengujian pengabsahan model

Menentukan apakah model yang dibangun telah menggambarkan keadaan yang nyata secara akurat, jika belum diperbaiki atau buat model yang baru.

5) Implementasi Hasil Akhir

Menerjemahkan hasil studi atau perhitungan kedalam bahasa sehari-hari agar mudah di mengerti.

2. Studi Kelayakan Bisnis

a. Pengertian Studi Kelayakan Bisnis

Studi kelayakan (*Feasibility study*) adalah pengkajian mengenai usulan proyek atau gagasan usaha agar usaha yang dilaksanakan dapat berjalan dan berkembang sesuai dengan tujuannya atau mengenai target.³ Dengan kata lain, kelayakan dapat diartikan bahwa usaha atau bisnis yang dijalankan akan memberikan keuntungan finansial dan nonfinansial sesuai dengan tujuan yang ingin dicapai, yang dapat dinikmati tidak hanya bagi perusahaan yang menjalankannya, tetapi juga bagi investor, kreditur, pemerintah, dan masyarakat luas.⁴

Kelayakan usaha ini dilakukan untuk mengidentifikasi masalah di masa yang akan datang, sehingga dapat meminimalkan kemungkinan melesetnya hasil yang ingin dicapai dalam suatu investasi. Dengan kata lain, mempelajari studi kelayakan bisnis ini akan memperhitungkan hal-

³Dadang Husein Sobana, *Studi Kelayakan Bisnis* (Bandung: CV Pustaka Setia, 2018), hlm. 27.

⁴Heni Sukmawati, "Analisis Kelayakan Bisnis Syariah Pada Usaha Mikro Tempe", *Jurnal Ekonomi Syariah*, Vol. 4, No. 1 (2019), hlm. 142.

hal yang akan menghambat atau peluang dari investasi yang dijalankan. Dengan adanya studi kelayakan bisnis minimal dapat memberi pedoman atau arahan kepada usaha yang dijalanannya.⁵

Dan beberapa pendapat para ahli mengenai pengertian studi kelayakan bisnis, diantaranya:

- 1) Menurut Kasmir dan Jakfar, studi kelayakan bisnis adalah suatu kegiatan yang mempelajari secara mendalam usaha yang akan dijalankan atau sedang dijalankan, dalam rangka menentukan layak tidaknya suatu usaha tersebut dijalankan.⁶
- 2) Menurut Suliyanto, studi kelayakan bisnis merupakan penelitian yang bertujuan untuk memutuskan apakah sebuah ide bisnis layak untuk dilaksanakan atau tidak.⁷
- 3) Menurut Abdullah, studi kelayakan bisnis adalah suatu kegiatan mempelajari dan meneliti segala macam data dan informasi yang berkenaan dengan suatu kegiatan bisnis, dan selanjutnya data dan informasi itu dihitung dan di analisis dengan suatu metode tertentu yang biasa dipakai dalam penelitian bisnis.⁸
- 4) Menurut Umar, studi kelayakan bisnis merupakan penelitian terhadap rencana bisnis yang tidak hanya menganalisis layak atau tidak layak

⁵Sindu Paramita Sandy, “Analisis Kelayakan Usaha Kelengkeng Jember Super (Studi Pada Usaha Kelengkeng “Jember Super” Kecamatan Jombang Kabupaten Jember Jawa Timur)”, (Skripsi, Universitas Jember, 2020), hlm. 11- 12.

⁶Kasmir dan Jakfar, *Studi Kelayakan Bisnis* (Jakarta: Kencana, 2012), hlm. 7.

⁷Ratna Puspita Sari, “Studi Kelayakan Bisnis *Home Industry* Emping Melinjo di 30A Adirejo Kecamatan Pekalongan Lampung Timur”, (Skripsi, IAIN Metro, 2019), hlm. 11.

⁸Irsan, “Studi Kelayakan Usaha Rumah Burung Walet di Kecamatan Lalan Kabupaten Musibanyuasin”, *Jurnal Ilmiah Akuntansi Rahwania*, Vol. 3, No. 2 (2020), hlm. 53-54.

bisnis dibangun, tetapi juga saat di operasionalkan secara rutin dalam rangka pencapaian keuntungan untuk waktu yang tidak ditentukan.⁹

- 5) Menurut Ibrahim, studi kelayakan bisnis adalah kegiatan untuk menilai sejauh mana manfaat yang dapat diperoleh dalam melaksanakan suatu kegiatan usaha atau bisnis.¹⁰

Berdasarkan paparan di atas dapat dipahami bahwa studi kelayakan bisnis adalah suatu kegiatan yang meneliti suatu bisnis untuk memastikan bisnis tersebut kedepannya memberikan keuntungan atau tidak bagi si pendiri usaha. Sehingga dapat sebagai pertimbangan awal sebelum menjalankan usahanya atau untuk memperbaiki usaha yang sudah dijalankan.

b. Tujuan Studi Kelayakan Bisnis

Suatu usaha pada umumnya memerlukan dana yang cukup dan mempengaruhi perusahaan dalam jangka panjang karenanya perlu diadakan suatu studi atau penelitian terhadap suatu perusahaan tersebut. Banyak sebab yang mengakibatkan suatu usaha atau bisnis ternyata kemudian tidak menguntungkan atau gagal. Sebab itu bisa berwujud kesalahan perencanaan, kesalahan analisa pasar, kesalahan dalam memprediksi bahan baku, atau kesalahan merekrut tenaga kerja.

⁹Gusti Agung, dkk, "Analisis Studi Kelayakan Pengembangan Usaha UMKM Jeruk Kunci Melati di Kota Pangkal Pinang Ditinjau dari Aspek Finansial", *Jurnal Ilmiah Proresif Manajemen Bisnis*, Vol. 4, No. 2 (2018), hlm. 13.

¹⁰Besse Faradiba, dkk, "Analisis Studi Kelayakan Bisnis Usaha Waralaba Dan Citra Merek Terhadap Keputusan Pembelian Alpokat Kocok Doubig", *Jurnal Keuangan dan Perbankan*, Vol. 2, No. 2 (2020), hlm. 54.

Sebab itu studi tentang kelayakan menjadi penting, dengan ringkas bisa dikatakan bahwa tujuan dilakukannya studi kelayakan bisnis adalah untuk menghindari keterlanjuran penanaman modal yang terlalu besar untuk kegiatan usaha yang ternyata tidak menguntungkan.¹¹

c. Manfaat Studi Kelayakan Bisnis

Menurut Kasmir dan Jakfar, secara umum manfaat adanya studi kelayakan agar usaha atau bisnis yang dijalankan tidak akan sia-sia atau dengan kata lain tidak membuang uang, tenaga, waktu, dan pikiran secara percuma serta tidak akan menimbulkan masalah yang tidak perlu di masa yang akan datang. Dengan didirikannya suatu usaha atau bisnis seharusnya memberikan berbagai keuntungan serta manfaat kepada berbagai pihak. Menurut Jakfar, ada lima manfaat dilakukan studi kelayakan bisnis sebelum atau sesudah suatu usaha atau proyek dilaksanakan, yaitu:

1) Menghindari Risiko Kerugian

Masa 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 tujuan studi kelayakan bisnis adalah untuk meminimalkan risiko yang tidak kita inginkan atau mengatasi risiko kerugian di masa yang akan datang, baik risiko yang dapat di kendalikan maupun yang tidak dapat di kendalikan.

¹¹Reza Nurul Ichsan, dkk, *Studi Kelayakan Bisnis* (Medan: CV MANHAJI, 2019), hlm. 5.

2) Memperlancar Sebuah Perencanaan

Jika kita sudah dapat meramalkan apa yang akan terjadi di masa yang akan datang, maka akan mempermudah kita dalam melakukan perencanaan dan hal-hal apa saja yang perlu direncanakan. Perencanaan tersebut bisa dirancang dengan melibatkan jumlah modal, waktu pelaksanaan, lokasi, tata cara pelaksanaan, besar keuntungan, dan pengawasan atas penyimpangan.

3) Memudahkan Pelaksanaan Pekerjaan

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

Rencana yang sudah disusun dijadikan acuan dalam mengerjakan setiap tahap yang sudah direncanakan. Perencanaan yang dibuat secara tepat dapat mempermudah pengaplikasian kerja, jadi para pemilik usaha punya pedoman dan tetap fokus pada tujuan. Alhasil, rencana bisnis berjalan sesuai dengan yang direncanakan.

4) Memudahkan Pengawasan

Berkat pengaplikasian yang sesuai rencana, maka pengawasan pun akan lebih mudah dijalankan. Pengawasan ini perlu dilakukan agar pelaksanaan usaha tidak melenceng dari rencana yang telah disusun. Pelaksana pekerjaan bisa sungguh-sungguh melakukan

pekerjaannya karena merasa ada yang mengawasi, sehingga pelaksanaan pekerjaan tidak terhambat oleh hal-hal yang tidak perlu.

5) Memudahkan Pengendalian

Jika dalam pelaksanaan pekerjaan telah dilakukan pengawasan, maka apabila terjadi suatu penyimpangan akan mudah terdeteksi, sehingga akan bisa dilakukan pengendalian atas penyimpangan tersebut. Tujuan pengendalian adalah untuk mengembalikan pelaksanaan pekerjaan yang melenceng ke rel yang sesungguhnya, sehingga pada akhirnya tujuan akan tercapai.¹²

d. Pihak-Pihak yang Memerlukan Studi Kelayakan Bisnis

Ada beberapa pihak yang berkepentingan atau memerlukan studi kelayakan bisnis, pihak-pihak yang berkepentingan, yaitu:

1) Investor

Pihak investor sebelum menanamkan modalnya di perusahaan yang akan dijalankan, investor akan mempelajari laporan studi kelayakan bisnis yang telah dibuat, karena investor memiliki kepentingan langsung tentang keuntungan yang diperoleh dan jaminan modal yang akan ditanamkan. Dalam menilai studi kelayakan bisnis, calon investor lebih terkonsentrasi pada aspek finansial/keuangan karena pada aspek inilah pihak investor dapat menentukan tingkat

¹²Arif Hidayat, *Studi Kelayakan Bisnis* (Sumatera Barat: Insan Cendekia Mandiri, 2021), hlm. 56.

pengembalian modal. Sehingga pihak investor yakin dan memutuskan untuk menanamkan modalnya.¹³

2) Kreditur/Bank

Jika uang yang digunakan untuk menjalankan suatu usaha atau bisnis dibiayai oleh dana pinjaman dari bank atau lembaga keuangan lainnya, maka pihak dari bank/kreditur, sangat berkepentingan terhadap hasil studi kelayakan bisnis yang telah dibuat. Bank/kreditur tidak mau sampai kreditnya atau pinjaman yang diberikan akan terhambat atau pemilik usaha tidak mempunyai kemampuan untuk mengembalikan dana pinjaman akibat bisnis tersebut sebenarnya tidak layak untuk dijalankan. Oleh karena itu, untuk usaha tertentu pihak perbankan atau lembaga keuangan lainnya akan melakukan studi kelayakan terlebih dahulu secara mendalam sebelum pinjaman diberikan kepada pihak peminjam.

3) Penganalisis

Studi kelayakan adalah suatu alat atau metode analisis yang berguna yang dapat dipakai sebagai penunjang kelancaran tugas analisis dalam melakukan penilaian suatu bisnis baru, pengembangan bisnis atau menilai kembali bisnis yang sudah ada.

4) Pemerintah

Bagi pemerintah, pentingnya studi kelayakan bisnis adalah untuk meyakinkan apakah bisnis yang akan dijalankan akan memberikan

¹³Sunarji Harahap, *Studi Kelayakan Bisnis* (Medan: FEBI UINSU Press, 2018), hlm. 5.

manfaat bagi perekonomian secara umum. Kemudian bisnis juga harus memberikan manfaat kepada masyarakat luas, seperti penyediaan lapangan pekerjaan. Pemerintah juga berharap bahwa bisnis yang akan dijalankan tidak merusak lingkungan sekitarnya, baik terhadap manusia, hewan, maupun tumbuh-tumbuhan.

5) Masyarakat Luas

Hasil studi kelayakan bisnis merupakan suatu informasi atau peluang bagi masyarakat untuk meningkatkan kesejahteraan dan perekonomian rakyat, baik yang terlibat langsung maupun muncul diakibatkan adanya nilai tambah sebagai akibat dari adanya bisnis tersebut.¹⁴ Seperti tersedia lapangan pekerjaan, baik bagi masyarakat di sekitar lokasi usaha maupun bagi masyarakat lainnya.

6) Pemilik Usaha

Para pemilik usaha sangat berkepentingan terhadap hasil dari analisis studi kelayakan yang dibuat, hal ini disebabkan para pemilik tidak mau jika sampai dana yang ditanamkan akan mengalami kerugian. Oleh sebab itu, hasil studi kelayakan bisnis yang sudah dibuat benar-benar dipelajari oleh para pemilik usaha, apakah akan memberikan keuntungan atau tidak.

¹⁴Rita Nurmalinga, dkk, *Studi Kelayakan Bisnis* (Bogor: PT. Penerbit IPT Press, 2018), hlm. 6-8.

e. Tahap-Tahap dalam Studi Kelayakan Bisnis

Tahapan dalam melakukan studi kelayakan bisnis perlu dilakukan dengan benar agar tujuan yang ditetapkan tercapai. Tahapan dalam studi kelayakan bisnis dilakukan untuk mempermudah pelaksanaan studi kelayakan dan keakuratan penilaian.¹⁵ Adapun tahapan dalam melakukan studi kelayakan bisnis yang umum dilakukan sebagai berikut:

1) Pengumpulan Data dan Informasi

Mengumpulkan data dan informasi yang diperlukan selengkap mungkin, baik yang bersifat kualitatif maupun kuantitatif. Pengumpulan data dan informasi dapat diperoleh dari berbagai sumber-sumber yang dapat dipercaya, misalnya dari lembaga-lembaga yang memang berwenang untuk mengeluarkannya. Pengumpulan data ini dapat dari data primer maupun data sekunder dengan berbagai metode.

2) Melakukan Pengolahan Data

Setelah data dan informasi yang dibutuhkan terkumpul maka langkah selanjutnya adalah melakukan pengolahan data dari informasi tersebut. Pengolahan data dilakukan secara benar dan akurat dengan metode-metode dan ukuran-ukuran yang telah lazim digunakan untuk bisnis. Pengolahan ini dilakukan hendaknya secara teliti untuk masing-masing aspek yang ada. Kemudian dalam hal perhitungan ini

¹⁵Ardia Desti Rahayu, "Analisis Kelayakan Usaha Gula Semut Anggota Koperasi Serba Usaha (KSU) Jatirogo", (Skripsi, Universitas Negeri Yogyakarta, 2015), hlm. 21.

hendaknya diperiksa ulang untuk memastikan kebenaran hitungan yang telah dibuat sebelumnya.

3) Analisis Data

Langkah selanjutnya adalah melakukan analisis data dalam rangka menentukan kriteria kelayakan dari seluruh aspek. Kelayakan bisnis ditentukan dari kriteria yang telah memenuhi syarat sesuai kriteria yang layak digunakan. Setiap jenis usaha memiliki kriteria tersendiri untuk dikatakan layak atau tidak layak untuk dilakukan. Kriteria kelayakan diukur disetiap aspek untuk seluruh aspek yang telah dilakukan.

4) Mengambil Keputusan

Jika sudah diukur menggunakan kriteria tertentu dan diperoleh hasil dari pengukuran, selanjutnya adalah mengambil keputusan terhadap hasil tersebut. Mengambil keputusan sesuai dengan kriteria yang sudah ditetapkan apakah layak atau tidak dengan ukuran yang telah ditentukan berdasarkan hasil perhitungan sebelumnya. Jika tidak layak sebaiknya dibatalkan dengan menyebutkan alasannya.

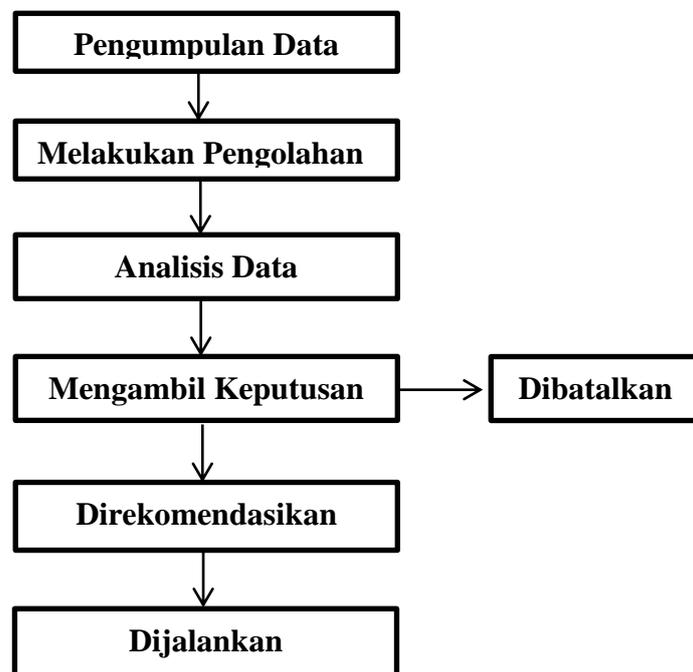
5) Memberikan Rekomendasi

Langkah terakhir adalah memberikan rekomendasi kepada pihak-pihak tertentu berdasarkan laporan studi kelayakan bisnis yang telah disusun. Dalam memberikan rekomendasi diberikan juga saran-saran serta perbaikan yang perlu, jika memang masih dibutuhkan, baik

kelengkapan dokumen maupun persyaratan lainnya, apabila suatu hasil studi kelayakan dinyatakan layak dijalankan.¹⁶

Untuk menambah kejelasan tahap-tahap dalam penilaian studi kelayakan bisnis dapat dilihat dalam gambar dibawah ini.

Gambar II. 1
Tahapan dalam Studi Kelayakan Bisnis



¹⁶Made Adnyana, *Studi Kelayakan Bisnis* (Jakarta Selatan: LPU UNAS, 2020), hlm. 16 - 18.

f. Aspek-Aspek Studi Kelayakan Bisnis

Ada beberapa aspek yang perlu dilakukan untuk menentukan kelayakan suatu bisnis. Berikut ini adalah aspek dalam studi kelayakan bisnis secara umum adalah:

1) Aspek Hukum

Dalam aspek ini yang akan dibahas adalah masalah kelengkapan dan keabsahan dokumen perusahaan, mulai dari bentuk badan usaha sampai izin-izin yang dimiliki. Kelengkapan dan keabsahan dokumen sangat penting, karena hal ini merupakan dasar hukum yang harus dipegang apabila di kemudian hari timbul masalah. Keabsahan dan kesempurnaan dokumen dapat diperoleh dari pihak-pihak yang menerbitkan atau mengeluarkan dokumen tersebut.¹⁷

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. Sebelum usaha tersebut dijalankan, maka segala prosedur yang berkaitan dengan izin-izin atau berbagai persyaratan harus terlebih dahulu sudah terpenuhi.¹⁸

2) Aspek Pemasaran

Pemasaran adalah salah satu kegiatan pokok yang perlu dilakukan oleh perusahaan barang atau jasa dalam upaya untuk

¹⁷Kasmir dan Jakfar, hlm. 16.

¹⁸Kasmir dan Jakfar, hlm. 24.

mempertahankan kelangsungan hidup usahanya. Dengan kata lain, keberhasilan pemasaran merupakan kunci kesuksesan dari suatu perusahaan. Adapun menurut Stanton, pemasaran adalah suatu sistem keseluruhan dari kegiatan bisnis yang ditujukan untuk merencanakan, menentukan harga, mempromosikan dan mendistribusikan barang atau jasa yang memuaskan kebutuhan baik kepada pembeli yang ada maupun pembeli potensial.

Aspek pemasaran dikatakan layak jika potensi pasar dinilai memadai untuk memasarkan produk dan produk memiliki daya saing serta keunggulan dibandingkan dengan produk serupa yang dimiliki oleh pesaing.¹⁹ Untuk menganalisis aspek pemasaran, terdapat komponen yang dianalisis, yaitu sebagai berikut:

a) Segmentasi Pasar (*Market Segmentation*)

Segmentasi pasar (*Market Segmentation*) adalah suatu cara untuk membedakan pasar menurut beberapa karakter dari pelanggan, segmentasi pasar sangat diperlukan agar perusahaan dapat mengetahui permintaan serta kebutuhan masing-masing pasar sehingga perusahaan dapat menetapkan fokus dan prioritasnya dalam melayani pasar.²⁰

Segmentasi pasar (*Market Segmentation*) merupakan proses membagi-bagi pasar yang heterogen kedalam kelompok-kelompok

¹⁹Sindu Paramita Sandy, hlm. 24.

²⁰Rahmat, "Analisis Strategi Segmentasi Pasar dalam Peningkatan Volume Penjualan Mobil Honda Brio Pada PT. Sanggar Laut Selatan", (Skripsi, Universitas Muhammdiyah Makassar, 2020), hlm. 17.

pembeli atau konsumen yang memiliki ciri atau sifat yang homogen dan dapat berarti bagi perusahaan.²¹ Tujuan dilakukannya segmentasi pasar, supaya pasar lebih mudah dibedakan, pelayanan kepada pembeli lebih baik, dan tujuan pemasaran lebih efektif dan efisien.²² Dalam melakukan segmentasi pasar terdapat beberapa variabel yang harus diperhatikan agar segmentasi yang dilakukan tepat sasaran. Variabel utama untuk melakukan segmentasi pasar menurut Kotler, yaitu sebagai berikut:

- 1) Segmentasi pasar berdasarkan geografis, dipergunakan karena potensi pasar bagi produk perusahaan dapat dipengaruhi oleh lokasi pasar dimana faktor biaya operasi dan besarnya permintaan dari masing-masing wilayah berbeda-beda. Segmentasi geografis mengharuskan pembagian pasar menjadi unit-unit geografis yang berbeda seperti negara, provinsi, wilayah, daerah, kota, desa dan iklim.²³
- 2) Segmentasi pasar berdasarkan demografis, pasar dibagi menjadi kelompok-kelompok berdasarkan variabel-variabel demografis seperti usia, jenis kelamin, agama, pendapatan, pekerjaan dan pendidikan.

²¹Rosnaini, "Analisis Strategi *Segmentation, Targetting, Positioning* (STP) Pada PT. Kumala Celebes Motor (Mazda Makassar), (Skripsi, Universitas Muhammadiyah Makassar, 2018), hlm. 12.

²²Yunita Yanti, "Analisis Kelayakan Bisnis dari Aspek Pasar dan Pemasaran serta finansial pada pengembangan usaha PT. Pratama Abadi Gemilang Pekanbaru Menurut Ekonomi Islam", (Skripsi, UIN Sultan Syarif Kasim Riau-Pekanbaru, 2019), hlm. 24-25.

²³Rahmat, hlm. 18.

- 3) Segmentasi berdasarkan psikografis, segmen pasar ini dilakukan dengan mengelompokkan konsumen atau pembeli menjadi bagian pasar menurut variabel-variabel pola atau gaya hidup (*life style*), dan kepribadian (*personality*) seperti kelas sosial, gaya hidup, dan karakteristik kepribadian.
- 4) Segmentasi pasar berdasarkan perilaku, dimana para konsumen dibagi kedalam kelompok berdasarkan pengetahuan, sikap, penggunaan, atau tanggapan terhadap suatu produk.²⁴

b) Bauran Pemasaran (*Marketing Mix*)

Bauran pemasaran (*marketing mix*) merupakan bagian dari strategi pemasaran, dan berfungsi sebagai pedoman dalam menggunakan unsur-unsur atau variabel-variabel pemasaran yang dapat dikendalikan pimpinan perusahaan, untuk mencapai tujuan perusahaan dalam bidang pemasaran.²⁵ Adapun bauran pemasaran terdiri dari atas variabel-variabel yang dapat diklasifikasikan menjadi beberapa hal penting, yang dikenal dengan istilah 4P, yaitu produk (*Product*), harga (*Price*), promosi (*promotion*), dan lokasi/distribusi (*Place*).²⁶

²⁴Made Adnyana, hlm. 25.

²⁵Sofjan Assauri, *Manajemen Pemasaran* (Depok: PT Rajagfindo Persada, 2017), hlm. 199.

²⁶Andiyono, "Analisis *Positioning* Produk Kaos Merek C 5 9 Menurut Persepsi Konsumen Pada Atribut dan Penentuan Strategi *Marketing Mix*", (Skripsi, Universitas Sanata Dharma, 2017), hlm. 44.

1) Produk (*Product*)

Produk adalah sesuatu yang bisa ditawarkan ke pasar untuk mendapatkan perhatian, pembelian, pemakaian, atau konsumsi yang dapat memenuhi keinginan atau kebutuhan yang dapat berupa barang dan jasa.²⁷ Menurut Philip Kotler, produk adalah sesuatu yang dapat ditawarkan ke pasar, dipakai, dimiliki, atau dikonsumsi sehingga dapat memuaskan keinginan atau kebutuhan.²⁸ Produk bisa berupa benda fisik, jasa, orang, tempat, organisasi, dan gagasan. Jenis produk yang bisa dibedakan menurut ukuran, harga, penampilan, atau beberapa atribut lain.²⁹

2) Harga (*Price*)

Harga menurut Kotler dan Amstrong adalah sejumlah uang yang ditukarkan untuk sebuah produk atau jasa. Lebih jauh lagi, harga adalah sejumlah nilai yang konsumen tukarkan untuk sejumlah manfaat dengan memiliki atau menggunakan suatu barang atau jasa. Penentuan harga menjadi sangat penting untuk diperhatikan, mengingat harga merupakan salah satu penyebab laku tidaknya produk yang ditawarkan. Salah dalam menentukan

²⁷Ardia Desti Rahayu, hlm. 31.

²⁸M. Anang Firmansyah, *Kewirausahaan (Dasar dan Konsep)* (Surabaya: Qiara Media, 2019), hlm. 71.

²⁹Putra Afrianto, "Analisis Studi Kelayakan Bisnis dalam Tinjauan Islam Pada Perusahaan Penghasil Produk Minuman di Makassar (Studi Aspek Pemasaran dan Manajemen Operasional Pada PT. Coca Cola Amatil Indonesia)", (Skripsi UIN Alauddin Makassar, 2016), hlm. 24.

harga akan berakibat fatal terhadap produk yang ditawarkan dan berakibat tidak lakunya produk tersebut dipasar.³⁰

Dalam menentukan harga sebuah produk, perusahaan atau menejer pemasaran perlu memperhatikan tidak hanya biaya produksi tetapi juga persepsi konsumen terhadap nilai produk. Perusahaan sehingga dapat memperoleh keuntungan maksimal dengan melihat semua kemungkinan dalam menetapkan harga yang tepat pelanggan tertentu.³¹

3) Promosi (*Promotion*)

Menurut William J. Stanton, Promosi adalah unsur dalam bauran pemasaran yang didayagunakan untuk memberitahukan, membujuk, dan mengingatkan tentang produk perusahaan.³² Promosi meliputi semua kegiatan yang dilakukan perusahaan untuk mengkomunikasikan dan mempromosikan produknya ke pasar sasaran. Promosi merupakan bentuk komunikasi yang bersifat membujuk atau persuasif.³³ Kegiatan promosi bertujuan agar konsumen dapat menciptakan ketertarikan dan mengenali

³⁰Made Adnyana, hlm. 26-27.

³¹Desy Dwi Sulastriya Ningsih dan M. Ruslianor Maika, "Strategi Bauran Pemasaran 4P dalam Menentukan Sumber Modal Usaha Syariah Pedagang Pasar di Sidoarjo", *Jurnal ilmiah Ekonomi Islam*, Vol. 6, No. 3 (2020), hlm. 46.

³²Yunita Yanti, hlm. 28.

³³Nasir Asman, *Studi Kelayakan Bisnis* (Jawa Barat: Adanu Abimata, 2020), hlm. 35.

dengan baik terhadap sebuah produk, sehingga akan memengaruhi keputusan konsumen untuk pembelian produk.³⁴

4) Lokasi/Distribusi (*Place*)

Lokasi atau tempat didefinisikan sebagai aktivitas perusahaan agar produk mudah didapatkan oleh pelanggan-sasarannya. Artinya, variabel saluran distribusi atau *place* tidak hanya menekankan pada lokasi tersebut dicapai. Lokasi perusahaan yang strategis merupakan kunci dari kemampuan perusahaan untuk menarik konsumen. Saluran distribusi meliputi cakupan layanan, pengelompokan, lokasi, persediaan, dan transportasi.³⁵

3) Aspek Teknis dan Produksi

Aspek teknis dan produksi adalah aspek yang berhubungan dengan pembangunan industri atau usaha, baik dilihat dari faktor lokasi usaha, bahan baku, penggunaan teknologi (mesin/peralatan), tenaga kerja, dan tata letak (*layout*) ruangan industri tersebut.³⁶ Tujuan analisis aspek teknis dan produksi adalah untuk meyakini apakah secara teknis dan produksi di suatu usaha apakah dilaksanakan dengan layak atau tidak layak.³⁷ Banyak perusahaan yang telah jalan, namun

³⁴Lusia Debora, "Strategi Pemasaran Dalam Bentuk Promosi Terhadap Minat Beli Konsumen Studi Deskriptif: CGV *Cinemas-Central Park*", *Jurnal Manajemen Bisnis dan Kewirausahaan*, Vol. 4, No. 1, (2020), hlm. 8-13.

³⁵Arum Wahyuni Purbohastuti, "Efektivitas Bauran Pemasaran Pada Keputusan Pembelian Konsumen Indomaret", *Jurnal Sains Manajemen*, Vol. 7, No. 1 (2021), hlm. 3.

³⁶Intan Permata Sari, "Studi Kelayakan Bisnis Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) Pembuatan Tahu di Desa Lubuk Sahung Kecamatan Sukaraja Kabupaten Seluma ditinjau dari perspektif ekonomi Islam", (Skripsi, IAIN Bengkulu, 2019), hlm. 20.

³⁷Made Adnyana, hlm. 70.

aspek ini masih merupakan masalah yang memerlukan pemecahan karena kesalahan dalam memperhitungkan aspek teknis dan produksi pada saat pendirian usaha, seperti tidak tepatnya lokasi perusahaan, terbatasnya bahan baku, besarnya ongkos angkut, tidak cocoknya teknologi yang digunakan, mahalanya biaya tenaga kerja, dan lain sebagainya.

Dengan analisis teknis dan produksi akan diketahui kesiapan perusahaan menjalankan usaha berdasarkan ketepatan lokasi, aktivitas operasi, dan kesiagaan mesin-mesin yang akan digunakan, tenaga kerja dan tata letak (*layout*).³⁸ Hal yang perlu di analisis dalam aspek teknis dan produksi meliputi lokasi usaha, pemilihan teknologi yang digunakan, bahan baku, tenaga kerja, dan tata letak industri (*layout*).³⁹

a) Lokasi usaha

Lokasi usaha adalah lokasi dimana usaha akan dijalankan, yang memiliki pengaruh besar terhadap biaya operasional dan investasi. Lokasi usaha yang salah akan menimbulkan beban yang tak terbatas bagi pemilik usaha.⁴⁰ Lokasi menunjukkan berbagai kegiatan yang dilakukan perusahaan untuk menjadikan produknya

³⁸Ardia Desti Rahayu, hlm. 36.

³⁹Yudha Pratama, "Analisis Kelayakan Bisnis Usaha Air Minum dalam Kemasan (Studi Kasus Pada BUM Desa Lambur Kecamatan Mrebet Kabupaten Purbalingga)", (Skripsi, IAIN Purwokerto, 2020), hlm. 18.

⁴⁰Muhammad Deaprana Aydra Ozi, "Analisis Kelayakan Usaha Tahu Mandiri Desa Kotangan Kecamatan Galang Kabupaten Deli Serdang", (Skripsi Universitas Medan Area, 2019), hlm. 44.

dapat diperoleh dan tersedia bagi konsumen yang termasuk dalam *marketing mix*, khususnya lokasi adalah saluran distribusi.

Saluran distribusi adalah jalur yang dipakai untuk memindahkan produk dari produsen ke konsumen. Distribusi adalah semua kegiatan yang dilakukan perusahaan dengan tujuan membuat produk dapat dengan mudah diperoleh oleh konsumen pada waktu dan tempat yang tepat, sedangkan saluran distribusi adalah jalur atau saluran untuk menyalurkan produk agar sampai ke tangan konsumen akhir.

b) Teknologi (mesin dan peralatan)

Teknologi adalah serangkaian peralatan yang digunakan untuk mendukung aktivitas usaha, teknologi yang tepat memungkinkan perusahaan menghasilkan produk dengan kualitas yang baik dalam waktu yang cepat dan biaya yang lebih murah.⁴¹

c) Bahan Baku

Bahan baku merupakan bahan mentah yang menjadi dasar pembuatan suatu produk yang mana bahan tersebut dapat diolah melalui proses tertentu untuk diwujudkan menjadi wujud lain.⁴²

d) Tenaga Kerja

Tenaga kerja adalah para pekerja yang diperkerjakan untuk melakukan aktivitas-aktivitas dalam proses produksi untuk

⁴¹Ardia Desti Rahayu, hlm. 35-36.

⁴²Mega Indah Mujiningsih, "Analisis Kelayakan Usaha dan Strategi Pengembangan Industri Kecil Tempe di Kecamatan Matesih Kabupaten Karanganyar", (Skripsi, Universitas Negeri Semarang, 2013), hlm. 43.

mengubah faktor-faktor produksi menjadi barang dan jasa untuk memenuhi kebutuhan masyarakat.⁴³

e) Tata Letak (*Layout*)

Tatat Letak (*layout*) merupakan keseluruhan bentuk dan penempatan fasilitas-fasilitas yang diperlukan dalam proses produksi. Penentuan *layout* usaha pada umumnya dilakukan ketika lokasi usaha ditentukan berbagai pertimbangan. *Layout* yang baik memiliki berbagai kriteria, meminimalkan jarak angkut antar bagian, aliran material yang baik, efektif dalam penggunaan ruang, luwes dan indah, memberikan jaminan keamanan atas barang-barang yang diangkut, dan memberikan jaminan yang cukup bagi tenaga kerja.⁴⁴

4) Aspek Finansial/Keuangan

Aspek finansial/keuangan dianalisis untuk mengetahui jumlah biaya yang akan dikeluarkan dan pendapatan yang akan diterima serta menentukan proporsi pemenuhan sumber dana, yaitu melalui pinjaman, modal sendiri, atau investor. Analisis finansial/keuangan adalah suatu analisis yang melihat apakah suatu proyek menguntungkan selama umur bisnis atau tidak.⁴⁵ Analisis kelayakan finansial merupakan tahapan penting dalam keseluruhan analisis.

⁴³Mega Indah Mujiningsih, “Analisis Kelayakan Usaha dan Strategi Pengembangan Industri Kecil Tempe di Kecamatan Mateshi Kabupaten Karanganyar”, (Skripsi Universitas Negeri Semarang, 2013”, hlm. 43.

⁴⁴Muhammad Deaprama Ozi, hlm. 50.

⁴⁵Nasir Asman, *Studi Kelayakan Bisnis pedoman Memulai Bisnis Era Revolusi Industri 4.0* (Jawa Barat : CV. Adanu Abimata, 2020), hlm. 9.

Dalam analisis kelayakan finansial ini akan diketahui performa suatu usaha, apakah usaha ini secara ekonomi layak untuk dilaksanakan atau tidak.⁴⁶ Kelayakan finansial/keuangan adalah untuk menilai kemampuan perusahaan dalam memperoleh pendapatan serta besarnya biaya yang dikeluarkan, dari sini akan terlihat pengembalian uang yang digunakan seberapa lama akan kembali.⁴⁷ Aspek finansial bertujuan untuk mengetahui besarnya modal yang diperlukan, sumber modal diperoleh dan tingkat pengembalian investasi yang dikeluarkan.⁴⁸

Modal merupakan keseluruhan biaya yang diperlukan untuk membangun dan menjalankan usaha. Komponen modal terdiri dari biaya investasi yang dilakukan pada tahun ke 0 dan dana modal kerja pada saat memulai kegiatan usaha pada tahun ke 1.⁴⁹ Untuk menganalisis kelayakan aspek finansial/keuangan, ada beberapa alat atau metode yang dilakukan yaitu:

a) Metode Keuntungan Rata-rata (*Average Rate of Return/ARR*)

Average Rate of Return (ARR) merupakan cara untuk mengukur besarnya tingkat keuntungan dari suatu investasi dengan

⁴⁶Utami Gunawati, dkk, "Analisis Studi Kelayakan Usaha Bisnis *Cassava Chips* di Perumahan Mardani Raya" *Jurnal Integrasi Sistem Industri*, Vol. 4, No. 1 (2017), hlm. 37.

⁴⁷Dara Delvita Alhidayah, "Analisis Kelayakan Finansial Usaha Sayuran Dengan Sistem Hidroponik", (Skripsi, IAIN Bengkulu, 2021), hlm. 18.

⁴⁸ Ardia Desti Rahayu, hlm. 49.

⁴⁹M. Afiful Ummam, "Analisis Faktor Studi Kelayakan Bisnis Pada Pengembangan UMKM (Studi Kasus Pada Industri Kecil Unit Pengolah dan Pemasar Ikan "Fatimah Azzahra" Borobudur Kabupaten Magelang", (Skripsi, UIN Walisongo Semarang, 2016), hlm. 42.

cara membandingkan antara rata-rata laba setelah pajak (*Earning After Tax/EAT*) dengan rata-rata investasi.⁵⁰

b) Metode Periode Pengembalian (*Payback Period/PP*)

Metode *payback period* (PP) adalah periode yang diperlukan untuk menutup kembali pengeluaran investasi dengan menggunakan aliran kas, dengan kata lain *payback period* merupakan rasio antara pengeluaran investasi dengan aliran kas suatu usaha yang hasilnya merupakan satuan waktu. Perhitungan *payback period* digunakan untuk mengetahui berapa lama investasi modal kembali, semakin cepat investasi kembali, maka semakin baik bagi pemilik modal.⁵¹

c) Metode Nilai Bersih Sekarang (*Net Present Value/NPV*)

Net Present Value (NPV) atau nilai bersih sekarang merupakan perbandingan antara PV kas bersih dan PV investasi selama umur investasi. Selisih antara nilai kedua PV tersebutlah yang kita kenal dengan *Net Present Value* (NPV).⁵² Untuk menghitung NPV, terlebih dahulu kita harus tahu berapa PV kas bersihnya. PV kas bersih dapat dicari dengan jalan membuat dan menghitung dari *cash flow* perusahaan selama umur investasi tertentu.

⁵⁰Abdul Wahid Mongkito, “Studi Kelayakan Bisnis dalam Perspektif Ekonomi Syariah (Studi: Puncak Elektronik di Kota Kendari)”, *Jurnal Studi Islam*, Vol. 8, No. 1 (2021), hlm. 92.

⁵¹Dara Delvita Alhidayah, hlm. 22 - 23.

⁵²Suratman, *Studi Kelayakan Bisnis* (Yogyakarta : J&J Learning, 2010), hlm. 130 - 131.

d) Metode *Internal Rate of Return* (IRR)

Internal Rate of Return (IRR) merupakan analisis untuk menentukan apakah suatu proyek investasi dianggap layak atau tidak, dengan cara membandingkan antara IRR dengan tingkat keuntungan yang diharapkan/diisyaratkan. Perhitungan IRR dilakukan dengan mencari *discount factor* yang dapat menyamakan antara present value dari aliran kas dengan *present value* dari investasi.

e) Metode Indeks Profitabilitas (*Profitability Index/PI*)

Profitability Index (PI) merupakan teknik mengukur layak tidaknya suatu usulan proyek investasi cukup membandingkan antara *present value* aliran kas usaha dengan *present value (initial investmen)*.⁵³

5) Aspek Manajemen atau Organisasi

Dalam menilai aspek ini adalah para pengelola usaha dan struktur organisasi yang ada. Bisnis yang dijalankan akan berhasil apabila dijalankan oleh orang-orang yang profesional, mulai dari merencanakan, melaksanakan sampai dengan mengendalikannya apabila terjadi penyimpangan. Demikian pula dengan struktur organisasi yang dipilih harus sesuai dengan bentuk dan tujuan usahanya. Baik menyangkut masalah SDM maupun menyangkut rencana perusahaan secara keseluruhan haruslah disusun sesuai

⁵³Agus Sucipto, *Studi Kelayakan Bisnis* (Malang: UIN Maliki Press, 2012), hlm. 181.

dengan tujuan perusahaan. Tujuan perusahaan akan lebih mudah tercapai jika memenuhi kaidah-kaidah atau tahapan dalam proses manajemen. Proses manajemen atau kaidah ini akan tergambar dari masing-masing fungsi yang ada dalam manajemen.⁵⁴

6) Aspek Ekonomi Sosial

Penelitian dalam aspek ekonomi adalah untuk melihat seberapa besar pengaruh yang ditimbulkan jika bisnis ini dijalankan. Pengaruh ini terutama terhadap ekonomi secara luas serta dampak sosialnya terhadap masyarakat luas secara keseluruhan. Dampak ekonomi tertentu, peningkatan pendapatan masyarakat baik yang bekerja di pabrik atau masyarakat di luar lokasi pabrik. Demikian pula dengan dampak sosial berupa jembatan, penerangan, telepon, air, tempat kesehatan, pendidikan, sarana olahraga, dan sarana ibadah.

Bagi masyarakat adanya investasi ditinjau dari aspek ekonomii adalah akan memberikan peluang untuk meningkatkan pendapatannya. Adapun bagi pemerintah dampak positif yang diperoleh adalah dari aspek ekonomi memberikan pemasukan berupa pendapatan baik bagi pemerintah pusat maupun pemerintah daerah.⁵⁵

7) Aspek Dampak Lingkungan

Aspek dampak lingkungan merupakan analisis yang dibutuhkan, karena bisnis yang dijalankan akan sangat besar dampaknya terhadap lingkungan di sekitarnya, baik terhadap darat, air, dan udara, yang

⁵⁴Kasmir dan Jakfar, hlm. 168.

⁵⁵Kasmir dan Jakfar, hlm. 200.

pada akhirnya akan berdampak terhadap kehidupan manusia, binatang, dan tumbuh-tumbuhan yang ada disekitarnya.⁵⁶ Dampak yang timbul ada yang langsung memengaruhi pada saat kegiatan usaha dilakukan sekarang atau baru terlihat beberapa waktu kemudian di masa yang akan datang. Dampak lingkungan hidup yang terjadi adalah berubahnya suatu lingkungan dari bentuk aslinya seperti perubahan fisik kimia, biologi, atau sosial. Perubahan lingkungan ini jika tidak diantisipasi dari awal akan merusak tatanan yang sudah ada, baik terhadap fauna, flora, maupun manusia itu sendiri.⁵⁷

g. Studi Kelayakan Bisnis dalam Pandangan Islam

Bisnis syariah adalah bisnis yang berdasarkan Al-Qur'an dan Hadist dimana terdapat kesesuaian kegiatan bisnis dengan syariah Islam sebagai ibadah kepada Allah untuk mendapat Ridha Allah SWT. Bagi seorang muslim khususnya yang berprofesi sebagai pebisnis maka memahami Islam secara dalam sangat diharuskan, karena di dalam perspektif Islam layak tidaknya suatu bisnis tersebut itu selain dari beberapa aspek di atas yaitu dilihat dari persoalan halal dan haramnya bisnis tersebut, karena sedikit saja kesalahan itu akan berakibat fatal baik di dunia maupun di akhirat nanti. Dalam hal ini Allah SWT berfirman:

(يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُم بَيْنَكُم بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ
تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ ۖ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ ۚ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ
رَحِيمًا ۚ) (٢٩)

⁵⁶Kasmir dan Jakfar, hlm. 17.

⁵⁷Kasmir dan Jakfar, hlm. 212.

Artinya: “Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama suka diantara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu, sesungguhnya Allah SWT adalah maha penyayang kepadamu.” (An-Nisā’, 4: 29).⁵⁸

Adapun tafsiran dari ayat tersebut adalah larangan Allah SWT mengonsumsi harta dengan cara yang batil (segala apa yang tidak benar/hak). Bentuk batil ini sangat banyak, dalam konteks ayat di atas adapun perdagangan yang ada di dalamnya terdapat unsur *maisir*, *gharar*, *riba* dan *batil* itu sendiri. Alih-alih melakukan perbuatan yang batil, Alqur’an menawarkan satu cara untuk memperoleh atau mendapatkan harta yaitu lewat perdagangan (*tijārah*). Perdagangan yang dimaksud bukanlah perdagangan yang di dalamnya ada penipuan dan pemaksaan, akan tetapi perdagangan yang memenuhi prinsip suka sama suka. Karena segala bentuk perdagangan yang dilakukan atas dasar suka sama suka dibolehkan atau dihalalkan.⁵⁹

Maksud dari ayat di atas adalah Allah melarang orang yang beriman mencari nafkah mereka dengan cara yang batil dengan cara pencurian, penipuan, judi, riba dan hal-hal yang mengarah kepadanya dari berbagai jumlah perharaman yang lain. Setelah Allah mengharamkan memakan harta dengan cara yang batil, Allah membolehkan bagi mereka memakan harta dengan cara perniagaan dan pencaharian yang tidak terdapat padanya penghalang-penghalang dan yang mengandung syarat-syarat

⁵⁸Kementrian Agama Republik Indonesia, *Al-Qur’an Dan Terjemahannya* (Jakarta: CV Pustaka Jaya Ilmu, 2014), hlm. 112.

⁵⁹Azhari Akmal Tarigan, *Tafsir Ayat-Ayat Ekonomi Al-Qur’an* (Bandung: Citapustaka Media Perintis, 2012), hlm. 252.

seperti saling ridha dan sebagainya. Sehingga menghasilkan pendapatan yang halal dan berkah. Untuk itu pelaku usaha harus mempunyai pondasi agama yang kuat agar dalam menjalankan usahanya tidak melanggar hukum dan tidak merugikan orang lain, dengan adanya keseimbangan hidup antara duniawi dan akhirat akan mewujudkan pengusaha yang berkualitas dan bermoralitas.

Dalam aspek pemasaran dalam pandangan islam kerap dikaitkan dengan perdagangan. Jika meneladani Rasulullah SAW saat melakukan perdagangan, maka beliau sangat mengedepankan adab dan etika berdagang yang luar biasa. Etika dan adab inilah perdagangan inilah yang disebut sebagai strategi dalam perdagangan. Berikut ini etika berdagang muslim dalam aktivitas jual beli, berdasarkan hadist Rasulullah SAW, yaitu tidak menjual sesuatu yang haram, tidak melakukan sistem perdagangan yang terlarang, tidak terlalu banyak mengambil untung, tidak membiasakan bersumpah atau berbohong ketika berdagang, lemah lembut dalam berjual beli, dan tidak boleh memonopoli barang dagangan tertentu.⁶⁰

Dalam aspek teknis dan produksi, produk harus mempunyai manfaat, halal, mencegah berbuat kerusakan di bumi agar generasi yang akan datang tetap bisa menikmati, membatasi polusi, serta memelihara sumber daya alam. Kemudian dalam aspek keuangan adalah kegiatan manajerial keuangan untuk mencapai tujuan usaha dengan menjalankan dan

⁶⁰Firdaus Abdul Rahman dan Rona Naula Oktaviani, “Analisis Studi Kelayakan Bisnis Syariah Pada Industri Kecil dan Menengah dalam Mendapatkan Pembiayaan dari Perbankan Syariah”, *Jurnal Tabarru'*, Vol. 5, No. 1 (2022), hlm. 111.

memperhatikan kesesuaian antara perhitungan keuangan dengan prinsip-prinsip syariah, diantaranya menghindari riba.⁶¹

3. Bisnis

a. Pengertian Bisnis

Bisnis dalam ilmu ekonomi adalah suatu organisasi yang menjual barang atau jasa pada konsumen. Tujuannya adalah mencari *profit*.⁶² Sementara dibawah ini diuraikan beberapa pengertian bisnis menurut beberapa ahli adalah sebagai berikut:

- 1) Menurut Skinner, bisnis adalah pertukaran barang dan jasa atau uang yang saling menguntungkan atau memberikan manfaat.⁶³
- 2) Menurut Chwee, bisnis adalah suatu sistem yang memproduksi barang dan jasa untuk memuaskan kebutuhan manusia.
- 3) Menurut Brown dan Petrello, bisnis adalah suatu lembaga yang menghasilkan barang dan jasa yang dibutuhkan oleh masyarakat.⁶⁴
- 4) Menurut Ebert dan Griffin, bisnis adalah suatu organisasi yang menghasilkan barang dan jasa yang kemudian dijual dengan tujuan untuk memperoleh keuntungan (*profit*).⁶⁵

⁶¹Hamdi Agustin, “Analisis Keuangan Kelayakan Bisnis Syariah *Hamdi’s Model* (Studi Kasus Usaha Swalayan Syariah di Pekanbaru)”, *Jurnal Manajemen Bisnis Indonesia*, Vol. 4, No. 1 (2017), hlm. 296.

⁶²Supajo Adi Suwarno, dkk, *Manajemen Bisnis Syariah* (Jawa Barat: CV. Adaru Abimata, 2020), hlm. 5.

⁶³Waldi Nopriansyah, *Hukum Bisnis di Indonesia* (Jakarta: Kencana, 2019), hlm. 8.

⁶⁴Buchari Alma, *Pengantar Bisnis* (Bandung: Alfabeta, 2012), hlm. 3.

⁶⁵Sunardi dan Anita Primastiwi, *Bisnis Pengantar* (Jakarta: PT. Buku Seru, 2012), hlm.

5) Menurut Dun Steinhoff, bisnis merupakan seluruh aktivitas yang mencakup pengadaan barang dan jasa yang diperlukan atau diinginkan oleh konsumen.⁶⁶

Dari yang dikemukakan para ahli di atas, dapatlah dibuat kesimpulan mengenai defenisi bisnis yaitu aktivitas-aktivitas yang terorganisir untuk menghasilkan barang dan jasa dengan tujuan untuk mendapatkan laba.

b. Tujuan Bisnis

Bisnis dilakukan dengan tujuan untuk mendapatkan keuntungan (*profit*), mempertahankan kelangsungan hidup perusahaan, pertumbuhan sosial, dan tanggung jawab sosial. Dari sekian banyak tujuan yang ada dalam bisnis, *profit* memegang peranan yang sangat penting dan banyak dijadikan alasan tunggal di dalam memulai bisnis. Seseorang yang melakukan suatu bisnis dapat menghasilkan keuntungan jika ia mengambil risiko, dengan memasuki suatu pasar baru dan siap menghadapi persaingan dengan bisnis-bisnis lainnya. Organisasi bisnis yang mengevaluasi kebutuhan dan permintaan konsumen, kemudian bergerak secara efektif masuk ke dalam suatu pasar, dapat menghasilkan keuntungan yang substansial.

Adapun kegagalan bisnis, sebagian besar adalah karena kesalahan atau kekurangan manajemen atau manusia, teknologi, bahan baku, dan modal. Perencanaan, pengorganisasian, pengendalian, pengarahan, dan manajemen karyawan yang efisien menghasilkan keuntungan yang

⁶⁶Ayu Wulandary, dkk, *Business Modal Canvas Implementasi Terhadap Industri Rumahan Produk Virgin Coconut Oil (VCO)* (Bandung: Media Sains Indonesia, 2020), hlm. 3.

memuaskan. Namun demikian, selain efektivitas manajerial, tingkat keuntungan bisnis sangatlah bergantung pada besarnya industri, besarnya bisnis, dan lokasi bisnis.⁶⁷

c. Manfaat Bisnis

Berikut manfaat dengan adanya kegiatan bisnis baik bagi perusahaan, pemerintah, maupun masyarakat.

1) Memperoleh Keuntungan

Apabila suatu usaha dikatakan layak untuk dijalankan akan memberikan keuntungan, terutama keuntungan keuangan bagi pemilik bisnis. Keuntungan ini biasanya diukur dari nilai uang yang akan diperoleh dari hasil usaha yang dijelankannya.

2) Membuka Peluang Pekerjaan

Dengan adanya usaha jelas akan membuka peluang pekerjaan kepada masyarakat, baik bagi masyarakat yang terlibat langsung dengan usaha atau masyarakat yang tinggal disekitar lokasi usaha. Adanya peluang pekerjaan ini akan memberikan pendapatan bagi masyarakat yang bekerja pada usaha tersebut.

3) Membuka Isolasi Wilayah

Untuk wilayah tertentu pembukaan suatu usaha misalnya perkebunan, jalan atau pelabuhan akan membuka isolasi wilayah.

⁶⁷ Ika Yunia Fauzia, *Etika Bisnis dalam Islam* (Jakarta: Kencana, 2014), hlm. 3 - 4.

Wilayah yang tadinya tertutup menjadi terbuka, sehingga akses masyarakat akan menjadi lebih baik.⁶⁸

d. Aktivitas-Aktivitas Bisnis

Lingkup aktivitas bisnis sangat luas, namun pada dasarnya aktivitas tersebut terdiri dari produksi, distribusi, dan konsumsi.

1) Produksi

Produksi dapat diartikan sebagai suatu kegiatan atau proses yang mentransformasikan masukan (*input*) menjadi keluaran (*output*). Produksi adalah kegiatan perusahaan untuk menghasilkan barang atau jasa dari bahan-bahan atau sumber-sumber faktor produksi dengan tujuan untuk dijual kembali.⁶⁹ Pengertian lain dari produksi adalah semua kegiatan ekonomi dalam menciptakan atau menambah kegunaan barang atau jasa, dimana untuk kegiatan atau proses produksi tersebut diperlukan faktor-faktor produksi.⁷⁰

2) Distribusi

Distribusi berarti pemindahan tempat barang dan jasa dari produsen ke konsumen. Ini meliputi penyimpanan dan pengolahan bahan mentah dan barang jadi, pengepakan, pengawasan persediaan dan transportasi pada pemakai akhir.

⁶⁸Kasmir dan Jakfar, hlm. 11 - 12.

⁶⁹Eko Purwanto, *Pengantar Bisnis* (Purwokerto: Sasanti Institut, 2020), hlm. 84.

⁷⁰Riyani Riza, "Analisis Strategi Pengembangan Produksi dalam Meningkatkan Hasil Penjualan Tahu Putri Tunggal Kota Solok", (Skripsi, IAIN Bukit Tinggi, 2021), hlm. 24.

3) Konsumsi

Aktivitas terakhir dari kegiatan bisnis adalah permintaan kepada barang-barang dan jasa-jasa yang ditujukan oleh volume penjual barang dan jasa. Namun seorang konsumen harus sadar bahwa barang yang dibutuhkannya dapat dibeli di pasar. Karena alasan ini produsen biasanya memberi usaha yang cukup untuk mempromosikan atau menciptakan suatu kesadaran akan produksi atau jasanya.⁷¹

e. Faktor-Faktor Produksi

Dalam melakukan kegiatan produksi, perusahaan atau kegiatan tidak akan bisa melakukan proses produksi tanpa adanya faktor produksi itu sendiri. Untuk bisa melakukan produksi, perusahaan memerlukan tenaga manusia, sumber-sumber alam, modal, serta keahlian, semua unsur itu disebut faktor produksi. Faktor-faktor produksi tersebut dapat dijelaskan sebagai berikut:

1) Tenaga Kerja

Tenaga kerja merupakan faktor utama dalam setiap kegiatan bisnis. Faktor tenaga kerja merupakan kontribusi orang-orang yang bekerja dengan memberikan segenap kemampuannya baik secara fisik maupun mental kepada suatu bisnis.⁷²

2) Modal

Modal dibutuhkan untuk memulai bisnis maupun menjaga perusahaan tersebut dapat tetap beroperasi serta untuk

⁷¹M. Manullang, *Pengantar Bisnis* (Yogyakarta: Indomedia Pustaka, 2016), hlm. 10-11.

⁷²Dikdik Harjadi dan Dewi Fatmasari, *Pengantar Bisnis* (Kuningan : Uniku Press, 2015), hlm. 11-13.

pengembangan dimasa yang akan datang. Modal dapat bersumber dari baik internal perusahaan yang berasal dari para pemilik maupun dari eksternal perusahaan yang berasal dari sumber pinjaman.

3) Kewirausahaan

Kewirausahaan merupakan sikap mental dari individu yang menanggung risiko dan peluang yang ditimbulkan oleh penciptaan dan pengoperasian bisnis. Kemampuan daya kreatif yang didukung oleh kemampuan konseptual dan teknis merupakan faktor penggerak perekonomian melalui penciptaan bisnis yang dapat menciptakan dinamika perekonomian suatu negara.

4) Sumber Daya Fisik

Sumber daya fisik merupakan hal-hal berwujud yang digunakan organisasi bisnis dalam rangka menjalankan bisnis mereka. Sumber daya tersebut meliputi sumber daya alam, bahan baku, fasilitas perkantoran dan produksi, perlengkapan serta peralatan lainnya. Sumber daya fisik merupakan faktor yang terlibat langsung dalam kegiatan operasional bisnis sebagai input utama dalam proses produksi untuk menghasilkan barang maupun jasa.

5) Sumber Daya Informasi

Di era informasi seperti halnya saat ini, sumber daya informasi memegang peran yang sangat strategis dalam kegiatan bisnis. Bisnis sangat tergantung pada prediksi pasar, orang-orang dengan keahlian tertentu serta berbagai data ekonomi untuk mendukung

pekerjaannya. Hal itu semua dapat terlaksana melalui suatu sistem informasi yang akurat dan cepat sehingga dapat mendukung proses pengambilan keputusan bisnisnya.

4. Industri

a. Pengertian Industri

Industri adalah suatu usaha atau kegiatan pengelolaan bahan mentah atau barang setengah jadi menjadi bahan jadi yang memiliki nilai tambah untuk mendapatkan keuntungan.⁷³ Adapun pengertian industri adalah sebagai berikut:

- 1) Menurut Biro Pusat Statistik (BPS), perusahaan atau usaha industri adalah suatu kegiatan ekonomi yang melakukan kegiatan mengubah suatu barang dasar secara mekanis, kimia, atau dengan tangan sehingga menjadi barang jadi atau setengah jadi, atau barang yang kurang nilainya menjadi barang yang lebih tinggi nilainya, dan sifatnya lebih dekat pada pemakai akhir.⁷⁴
- 2) Menurut Dumayri, industri merupakan suatu sektor ekonomi yang di dalamnya terdapat faktor produktif seperti mengolah bahan mentah menjadi barang jadi atau setengah jadi.⁷⁵

⁷³Mega Indah Mujiningsih, hlm. 18.

⁷⁴Ahmad Sodiqin, "Pengaruh Sektor Industri Pengolahan Terhadap Pertumbuhan Ekonomi Kota Bandar Lampung Periode 2010-2016 Perspektif Ekonomi Islam", (Skripsi, UIN Raden Intan Lampung, 2018), hlm. 39.

⁷⁵Rizqi Nur Alnitsa, "*Home Industry* Tahu dan Perubahan Sosial di Dusun Tambaksari Desa Tambak Agung Kecamatan Puri Kabupaten Mojokerto", (Skripsi, Universitas Islam Negeri Sunan Ampel Surabaya, 2020), hlm. 27.

- 3) Menurut Iskandar Putong, industri adalah kumpulan dari semua perusahaan yang menghasilkan barang yang sama, dengan maksud mencari keuntungan yang memanfaatkan faktor-faktor produksi.⁷⁶

Berdasarkan definisi di atas dapat disimpulkan bahwa industri adalah suatu unit produksi yang terletak pada suatu tempat tertentu yang mengolah bahan baku menjadi barang yang mempunyai nilai tambah dan lebih tinggi nilainya.

b. Manfaat Industri

Menurut Irsan Azhari Saleh, manfaat industri adalah sebagai berikut:

- 1) Terpenuhinya kebutuhan masyarakat, baik itu sandang, pangan, dan papan.
- 2) Terciptanya lapangan pekerjaan, semakin banyak jumlah industri yang dibangun maka banyak pula tenaga kerja yang diserap terutama pada industri padat karya.
- 3) Dapat meningkatkan pendapatan perkapita.
- 4) Dapat ikut serta mendukung pembangunan nasional di bidang ekonomi terutama sektor industri.⁷⁷

c. Karakteristik Industri Kecil

Menurut Anoraga, secara umum industri kecil mempunyai karakteristik sebagai berikut:

⁷⁶Zulaika Matondang, "Analisis Perbandingan Jumlah Usaha Industri dan Penyerapan Tenaga Kerja Terhadap Pertumbuhan Ekonomi", *Jurnal Ilmu Ekonomi dan Keislaman*, Vol. 6, No. 2 (2018), hlm. 153.

⁷⁷Nuvia Ekadevi, "Strategi Pengembangan Industri Kecil untuk Meningkatkan Perekonomian Masyarakat dalam Perspektif Ekonomi Islam", (Skripsi, IAIN Tulungagung 2019), hlm. 12.

- 1) Sistem pembukaan yang relatif sederhana dan cenderung tidak mengikuti kaidah administrasi pembukuan standar.
- 2) Modal usaha terbatas.
- 3) Pengalaman manajerial dalam mengelola perusahaan masih sangat terbatas.
- 4) Skala ekonomi yang terlalu kecil, sehingga sulit mengharapkan untuk menekan biaya mencapai titik efisiensi jangka panjang.
- 5) Kemampuan pemasaran dan negosiasi serta diversifikasi pasar sangat terbatas.

d. Peran Industri Kecil

Industri kecil memiliki peranan yang penting dalam mendorong pertumbuhan ekonomi secara menyeluruh. Menurut Anoraga, industri kecil mempunyai peran penting dalam penyerapan tenaga kerja, penggerak roda perekonomian dan pelayanan masyarakat. Hal tersebut memungkinkan mengingat karakteristik dari usaha kecil tersebut yang tahan terhadap krisis ekonomi karena usaha kecil dijalankan dengan ketergantungan yang rendah terhadap pendanaan sektor moneter dan keberadaannya yang tersebar di seluruh pelosok negeri.⁷⁸ Beberapa peranan usaha kecil dalam pembangunan nasional Indonesia antara lain:

- 1) Menyerap tenaga kerja

Usaha kecil telah mampu berperan aktif dalam menekan angka pengangguran. Jutaan orang Indonesia bekerja pada sektor usaha

⁷⁸Lufiana Mar Atus Sholikhah, "Peran Usaha Industri Kecil Tahu Terhadap Kondisi Sosial Ekonomi Masyarakat Desa Kalisari Kecamatan Cilongok Kabupaten Banyumas", (Skripsi, Universitas Negeri Yogyakarta, 2017), hlm. 9.

kecil. Pada saat kesempatan kerja yang dirasakan semakin terbatas dibuktikan dengan tingginya angka pengangguran.

2) Penyedia barang dan jasa bagi masyarakat

Sebagai alat pemuas kebutuhan dan keinginan masyarakat dipenuhi dari barang dan jasa yang dihasilkan oleh usaha kecil. Makanan, minuman, peralatan rumah tangga, perabotan dapur, berbagai jasa, dan lain-lain yang disediakan oleh usaha kecil.

3) Mengurangi urbanisasi

Urbanisasi adalah perpindahan penduduk dari desa ke kota. Maka dengan banyaknya usaha skala kecil yang didirikan sampai ke pelosok desa, akan mengurangi kecenderungan untuk pindah ke kota.

4) Mendayagunakan sumber ekonomi daerah

Indonesia diakui oleh berbagai negara di dunia sebagai negara yang kaya akan sumber daya alam. Kekayaan daerah mampu dimanfaatkan oleh tangan-tangan terampil pemuda setempat. Mereka mengubah hasil bumi Indonesia menjadi barang-barang yang memiliki nilai tambah, sehingga dapat dijual ke daerah lain bahkan diekspor ke luar negeri.

5) Menunjukkan citra diri bangsa Indonesia

Usaha kerajinan rakyat khas daerah di Indonesia yang memperlihatkan citra diri bangsa Indonesia ke berbagai negara di dunia adalah wujud nyata peran usaha kecil. Makanan khas, pakaian

adat, kesenian daerah menjadi perlambangan bagi tingginya nilai budaya Indonesia. Para pengusaha kecil telah berperan dalam menunjukkan jati dirinya sebagai pengusung nilai leluhur budaya Indonesia sampai ke berbagai dunia.⁷⁹

5. Analisis Studi Kelayakan Bisnis pada Industri tahu

Studi kelayakan bisnis adalah suatu kegiatan yang mempelajari secara mendalam tentang suatu usaha atau bisnis yang akan dijalankan, dalam rangka menentukan layak atau tidak usaha tersebut dijalankan. Mempelajari secara mendalam artinya meneliti secara sungguh-sungguh data dan informasi yang ada, kemudian diukur, dihitung, dan dianalisis hasil penelitian tersebut dengan menggunakan metode-metode tertentu.⁸⁰

Menurut penelitian dari Nur Ali Said dalam jurnal yang berjudul “Analisis Kelayakan Usaha Produksi Tahu Sumedang Studi Kasus di Pabrik Tahu XY Kecamatan Conggeang” mengatakan bahwa studi kelayakan bisnis adalah penelitian dan penilaian terhadap suatu bisnis apakah berhasil mendapatkan keuntungan atau tidak. Menilai suatu penilaian, terlebih dahulu harus melakukan penilaian terhadap suatu investasi yang akan digunakan, kemudian dituangkan dalam suatu laporan secara tertulis, laporan hasil studi kelayakan ini bisa digunakan sebagai pedoman/alat untuk

⁷⁹Lelah Nurfaela, “Peran Industri Kecil Batu Bata Terhadap Penyerapan Tenaga Kerja dan Pendapatan Rumah Tangga di Desa Bontonyeleng Kecamatan Gantarang Kabupaten Bulukumba”, (Skripsi Universitas Muhammadiyah Makassar, 2020), hlm. 16-17.

⁸⁰Kasmir dan Jakfar, hlm. 7.

mengetahui sampai sejauh mana kegiatan investasi telah dilakukan. Studi kelayakan dapat diukur berdasarkan aspek finansial dan non finansial.⁸¹

Menurut Iis Ratnawati, Trisna Insan Noor, dan Dani Lukman Hakim dalam jurnal yang berjudul “Analisis Kelayakan Usaha Tani Cabai Merah (Studi Kasus Pada Kelompok Tani Mekar Subur Desa Maparah Kecamatan Panjalu Kabupaten Ciamis)” menyatakan bahwa analisis kelayakan usaha adalah upaya untuk mengetahui tingkat kelayakan suatu jenis usaha, dengan melihat beberapa parameter atau kriteria kelayakan tertentu. Dengan demikian suatu usaha dikatakan layak jika keuntungan yang diperoleh dapat menutup seluruh biaya yang dikeluarkan baik biaya yang langsung maupun yang tidak langsung.⁸²

Menurut penelitian Laode Muh Syawal, Muhammad Hidayat, dan Fitriani Latief, dalam Jurnal berjudul “Analisis Kelayakan Pengembangan Usaha ‘Laode Galeri’ di Makassar” menyatakan bahwa paling tidak ada lima tujuan mengapa sebelum suatu usaha atau proyek dijalankan perlu dilakukan studi kelayakan bisnis yaitu untuk menghindari resiko kerugian, memudahkan perencanaan, memudahkan pelaksanaan pekerjaan, memudahkan pengawasan, memudahkan pengendalian.⁸³

Menurut penelitian yang dilakukan oleh Dara Delvita Alhidayah dalam skripsinya yang berjudul “Analisis Kelayakan Finansial Usaha

⁸¹Nur Ali Said, dkk, “Analisis Kelayakan Usaha Produksi Tahu Sumedang (Studi Kasus Di Pabrik Tahu XY Kecamatan Conggeang”, *Jurnal Agroindustri*, Vol. 6, No. 1 (2020), hlm. 105.

⁸²Iis Ratnawati, dkk, “Analisis Kelayakan Usaha Tani Cabai Merah (Studi Kasus Pada Kelompok Tani Mekar Subur Desa Maparah Kecamatan Panjalu Kabupaten Ciamis)”, *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Agroinfo Galuh*, Vol. 6, No. 2 (2019), hlm. 423.

⁸³Laode Muh Syawal, dkk, “Analisis Kelayakan Pengembangan Usaha ‘Laode Galeri’ di Makassar,” *Jurnal JBK*, Vol. 9, No. 1 (2020), hlm. 20.

Sayuran dengan Sistem Hidroponik” menyatakan bahwa analisis kelayakan usaha mempunyai arti penting bagi perkembangan dunia usaha. Gagalnya kegiatan usaha dan bisnis rumah tangga merupakan tidak diterapkannya studi kelayakan dengan benar. Secara teoritis, jika setiap usaha terlebih dahulu melakukan analisis kelayakan yang benar maka risiko kegagalan dan kerugian dapat dikendalikan dan diminimalkan sekecil mungkin.⁸⁴

Menurut Penelitian yang dilakukan oleh Kadek Arianton, Made Ary Meitriana, Iyus Ahmad Haris, dalam jurnal yang berjudul “Studi Kelayakan Usaha Budidaya Rumput Laut Pada Kelompok Bina Karya di Desa Patas, Kecamatan Gerokgak, Kabupaten Buleleng” menyatakan bahwa dalam menentukan layak atau tidaknya suatu usaha atau bisnis dapat dilihat dari berbagai aspek. Setiap aspek dikatakan layak harus memiliki suatu standar nilai tertentu, namun keputusan pemilik tidak hanya dilakukan pada salah satu aspek saja. Diantara aspek-aspek yang dinilai dalam studi kelayakan bisnis adalah aspek hukum, aspek pemasaran, aspek manajemen, aspek sosial dan ekonomi, aspek keuangan, aspek teknik atau operasional, dan aspek lingkungan.⁸⁵

Menurut penelitian yang dilakukan oleh Yudha Pratama dalam skripsi yang berjudul “Analisis Kelayakan Bisnis Usaha Air Minum dalam Kemasan (Studi Kasus Pada BUM Desa Lancar Jaya Desa Lambur Kecamatan Mrebet Kabupaten Purbalingga)” menyatakan bahwa tujuan

⁸⁴Dara Delvita Alhidayah, hlm. 18-19.

⁸⁵Kadek Arianton, dkk, “Studi Kelayakan Usaha Budidaya Rumput Laut Pada Kelompok Bina Karya di Desa Patas, Kecamatan Gerokgak, Kabupaten Buleleng”, *Jurnal Pendidikan Ekonomi*, Vol. 11, No. 2 (2019), hlm. 575.

menganalisis aspek pemasaran adalah untuk menilai apakah perusahaan yang akan melakukan investasi dilihat dari segi pemasaran memiliki peluang pasar yang diinginkan atau tidak. Dengan kata lain, seberapa besar *market share* yang dikuasai oleh para pesaing.⁸⁶

Menurut penelitian yang dilakukan oleh Srikalimah, Umi Nadhiroh, Rosyidatul Malikh dalam jurnal yang berjudul “Analisis Studi Kelayakan Usaha Home Industry pengolahan dan pengemasan tahu pada UD Djawa Mandiri” menyatakan bahwa analisis aspek teknis atau produksi bertujuan guna menilai siap tidaknya perusahaan dalam menjalankan usahanya dalam hal produksi. Hal yang paling rumit dalam aspek produksi ini adalah penentuan lokasi usaha karena harus mempertimbangkan beberapa faktor antara lain apakah lokasi usaha dekat dengan bahan baku dan dekat dengan pasar atau konsumen.⁸⁷

Menurut penelitian yang dilakukan oleh Gusti Agung, Mimpin Sitepu, dan Fery Panjaitan, dalam jurnal yang berjudul “Analisis Studi Kelayakan Pengembangan Usaha “UMKM” Jeruk Kunci Melati di Kota Pangkal Pinang di tinjau dari Aspek Finansial” menyatakan bahwa tujuan menganalisis aspek finansial/keuangan dari suatu studi kelayakan bisnis adalah untuk menentukan rencana investasi melalui perhitungan biaya dan manfaat yang diharapkan, dengan membandingkan diantara pengeluaran dan pendapatan, seperti kesediaan dana, biaya modal, kemampuan proyek untuk

⁸⁶Yudha Pratama, hlm. 18.

⁸⁷Srikalimah, “Analisis Studi Kelayakan Usaha Home Industry Pengolahan Dan Pengemasan Tahu Pada UD Djawa Mandiri”, *Jurnal Akuntansi dan Keuangan*, Vol. 1, No. 2 (2019), hlm. 146.

membayar kembali dana tersebut dalam waktu yang telah ditentukan dan menilai apakah bisnis akan berkembang terus.⁸⁸

Adapun kesimpulan dari penjelasan di atas adalah studi kelayakan bisnis diperlukan karena kondisi dimasa yang akan datang dipenuhi dengan ketidakpastian maka diperlukan pertimbangan-pertimbangan tertentu serta untuk mengurangi resiko kegagalan proyek investasi atau bisnis yang sedang dijalankan, oleh karena itu di dalam studi kelayakan bisnis terdapat beberapa aspek yang harus dikaji dan diteliti kelayakannya sehingga hasil studi tersebut bisa digunakan untuk memutuskan apakah proyek atau bisnis layak dikerjakan, ditunda, atau bahkan dibatalkan.

⁸⁸Gusti Agung, dkk, “Analisis Studi Kelayakan Pengembangan Usaha ‘UMKM’ Jeruk Kunci Melati Di Kota Pangkal Pinang Di Tinjau Dari Aspek Finansial”, *Jurnal Ilmiah Progresif Manajemen Bisnis (JIPMB)*, Vol. 24, No. 2 (2018), hlm. 14.

B. Penelitian Terdahulu

Untuk memperkuat penelitian ini, maka peneliti mengambil penelitian yang berhubungan dengan judul yang sedang diteliti dan menjadi bahan masukan dan kajian bagi penelitian yang mempunyai kaitan dengan penelitian ini. Adapun penelitian terdahulu yang digunakan dan dianggap saling berhubungan dengan penelitian ini dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel II. 1
Penelitian Terdahulu

No	Peneliti	Judul	Hasil Penelitian
1	Dara Delvita Alhidayah (Skripsi IAIN Bengkulu, 2021).	Analisis Kelayakan Finansial Usaha Sayuran dengan Sistem Hidroponik	Dari evaluasi dapat disimpulkan bahwa produk sayuran Mediafarm Hidroponik telah melakukan kelayakan finansial dalam menjalankan usaha, dari hasil analisis, menyatakan bahwa usaha ini dinyatakan layak.
2	Laode Muh Syawal, dkk (Jurnal JBK, Vol 9, No.7, 2020).	Analisis Kelayakan Pengembangan Usaha “Laode Galeri” di Makassar.	Dari hasil analisis yang telah dilakukan pada usaha Laode Galeri baik dari aspek finansial dan non finansial dikatakan layak.
3	Nur Ali Said (Jurnal Agroindustri Halal, Vol 6, No.1, 2020).	Analisis Kelayakan Usaha Produksi Tahu Sumedang (Studi Kasus di Pabrik Tahu XY Kecamatan Conggeang)	Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan maka dapat disimpulkan bahwa model usaha produksi tahu XY adalah jenis usaha yang layak untuk dijalankan.
4	Yudha Pratama (Skripsi, IAIN Purwokerto, 2020).	Analisis Kelayakan Bisnis Usaha Air Minum Dalam	Dari analisis terhadap enam aspek penilaian, pada aspek hukum dikatakan layak, aspek lingkungan dikatakan layak, aspek

		Kemasan (Studi Kasus Pada BUM Desa Lancar Jaya Desa Lambur Kecamatan Mrebet Kabupaten Purbalingga)	pasar dan pemasaran dikatakan layak, dan aspek teknis dan teknologi dikatakan layak.
5	Besse Faradiba dan Musmulyadi (Pay Jurnal Keuangan dan Perbankan, Vol 2, No 2, Desember 2020).	Analisis Studi kelayakan Bisnis Usaha Waralaba dan Citra merek terhadap keputusan pembelian “Alpokot Kocok Doubig” di Makassar”	Aspek pasar, aspek manajemen, aspek teknis dan teknologi, aspek hukum, serta aspek keuangan telah memenuhi syarat dan menunjukkan bahwa usaha ini layak dijalankan.
6	Opan Arifudin, Yayan Sofyan, dan Rahman Tanjung (Jurnal Ecodemica, Vol 4, September 2020).	Studi Kelayakan Bisnis Telur Asin H-Organik.	Berdasarkan kesimpulan dalam penelitian ini perusahaan berkesempatan untuk dapat meningkatkan kapasitas produksinya serta menambah toko distribusi penjualannya, sehingga dinyatakan layak.
7	Diana Crusita Rani (Skripsi Universitas Pelita Bangsa, 2019).	Analisis kelayakan usaha <i>Cafe Martabak Mini Fawwaz</i> di Kota Karawang	Berdasarkan hasil penelitian, <i>Cafe Martabak Mini Fawwaz</i> layak untuk dijalankan berdasarkan aspek pasar, teknis manajemen, serta aspek sosial ekonomi dan lingkungan dan juga aspek finansial.
8	Ratna Puspita Sari (Skripsi IAIN Metro, 2019).	Studi Kelayakan Bisnis <i>Home Industry Emping Melinjo</i> di 30A Adirejo	Berdasarkan hasil pengolahan data penelitian, <i>Bisnis Home Industry Emping Melinkjo</i> di 30A Adirejo Kecamatan Pekalongan Lampung Timur, dari aspek produksi

		Kecamatan Pekalongan Lampung Timur.	belum dikatakan layak karena sulinya mencari bahan baku emping, dan aspek lingkungan masih dikatakan layak karena menyebabkan kebisingan pada saat pembuatan emping melinjo. Dan aspek pemasaran layak untuk dijalankan karena potensi pasar sangat mendukung.
9	Kadek Arianton, Made Ary Meitriana, dan Iyus Ahmad Aris (Jurnal Pendidikan Ekonomi, Vol 11, No 2, 2019).	Studi Kelayakan Usaha Budidaya Rumput Laut Pada Kelompok Bina Karya di Desa Patas, Kecamatan Gerokgak, Kabupate Buleleng.	Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan, kelayakan usaha budidaya rumput laut ditinjau dari aspek hukum belum layak, ditinjau aspek lingkungan dinyatakan layak, ditinjau dari aspek pasar dan pemasaran sudah layak, dari aspek teknis sudah layak, dan dari aspek keuangan sudah layak.
10	Srikalimah, Umi Nadhiroh, dan Rosyidatul Malikhah. (Jurnal Akuntansi dan Keuangan, Vol. 1, No. 2, Oktober 2019).	Analisis Studi Kelayakan Usaha <i>Home Industry</i> Pengolahan dan Pengemasan Tahu pada UD Djawa Mandiri.	Bersdasarkan analisis beberapa aspek, menyatakan dalam aspek pasar dan pemasaran cukup baik, analisis teknis manajemen cukup baik, teknis dan teknologi cukup baik, dan analisis aspek finansial dikatakan layak.
11	Iis Ratnawati, Trisna Insan Noor, dan Dani Lukman Hakim. (Jurnal Ilmiah Mahasiswa Agroinfo Galuh, Vol. 6, No. 2, Mei 2019).	Analisis kelayakan Usaha Tani Cabai Merah (Studi Kasus Pada Kelompok Tani Mekar Subur Desa Maparah Kecamatan Panjalu Kabupaten Ciamis.	Berdasarkan perhitungan dari aspek finansial menyatakan bahwa usaha tani cabai merah di Desa Maparah kabupaten Ciasmis dinyatakan layak. Karena keuntungan pada usaha tani cabai melebihi modal biaya produksinya.
12	Gusti Agung,	Analisis Studi	Berdasarkan perhitungan

	Mimpin Sitepu, dan Fery Panjaitan (Jurnal Ilmiah Progresif Manajemen Bisnis (JIPMB), vol 24, No.2, November 2018).	kelayakan pengembangan usaha UMKM jeruk kunci melati di kota Pangkal Pinang di tinjau dari aspek finansial	dan kelima jenis penilaian investasi, maka diperoleh hasil bahwa aspek finansial yang ditinjau dari kelima jenis penilaian investasi dinyatakan layak.
13	Nur Amalina, Kusnandar, dan Mei Tri Sundari (Jurnal Agrista, Vol. 4, No.3, 2016).	Studi Kelayakan Usaha Brem di Desa Kaliabu Kecamatan Mejayan Kabupaten Madun.	Berdasarkan hasil penelitian studi kelayakan usaha brem menyatakan hasil analisis dari aspek non finansial menyatakan layak, dan hasil analisis dari aspek finansial menyatakan layak dijalankan.
14	Putra Afrianto (Skripsi UIN Alauddin Makassar, 2016).	Analisis Studi Kelayakan Bisnis dalam Tinjauan Islam Pada Perusahaan Penghasil Produk Minuman di Makassar	Berdasarkan hasil penelitian, kelayakan bisnis CCAI dalam tinjauan Islam dari aspek pemasaran masih belum dikatakan layak. Sedangkan untuk aspek manajemen operasional CCAI dikatakan layak karena mampu memenuhi semua komponen produksi.
15	M. Afiful Ummam (Skripsi UIN Walisongo Semarang, 2016).	Analisis Faktor Studi Kelayakan Bisnis Pada Pengembangan UMKM pada Industri kecil unit pengolah dan pemasar Ikan Fatimah Azzahra Borobudur Kabupaten Magelang.	Berdasarkan hasil penelitian, semua aspek dikatakan layak, mulai dari aspek operasional, faktor hukum dan lingkungan industri ini dinilai layak untuk dijalankan, dan aspek pasar dan pemasaran menunjukkan layak untuk dijalankan. Akan tetapi aspek sumber daya manusia masih belum dikatakan layak, karena belum maksimalnya manajemen yang dilakukan.

Adapun perbedaan dan persamaan penelitian terdahulu dengan peneliti antara lain yaitu:

1. Persamaan antara peneliti skripsi Dara Delvita Alhidayah dengan penelitian ini adalah sama membahas aspek finansial, sedangkan perbedaannya adalah jenis usaha yang berbeda.
2. Persamaan antara peneliti jurnal Laode Muh Syawal, dan kawan-kawan dengan penelitian ini adalah sama membahas aspek finansial, sedangkan perbedaannya adalah usaha di penelitian jurnal Laode dan Kawan-kawan adalah usaha Jam tangan sedangkan penelitian ini membahas usaha industri tahu.
3. Persamaan antara penelitian jurnal Nur Ali Said dan Kawan-kawan dengan penelitian ini adalah usahanya produksi tahu. Sedangkan perbedaannya adalah lokasi usaha.
4. Persamaan antara penelitian skripsi Yudha Pratama dengan penelitian ini adalah sama-sama meneliti studi kelayakan bisnis, sedangkan perbedaannya jenis usahanya.
5. Persamaan antara penelitian jurnal Besse Faradiba dan Musmulyadi dengan penelitian ini yaitu tujuan penelitian yang sama, sedangkan perbedaannya yaitu jenis usaha yang berbeda, di penelitian jurnal tersebut adalah usaha waralaba Alpokat Kocok, sedangkan penelitian ini usaha UMKM Tahu.
6. Persamaan antara penelitian jurnal Opan Arifudin, Yayan Sofyan, dan Rahman Tanjung dengan penelitian ini adalah menggunakan metode yang

sama dalam menganalisis kelayakan investasi yaitu *Payback Period*, *Profitabilty Index*, *Net Present Value*, dan *Internal Rate of Return*. Sedangkan perbedaannya adalah di penelitian jurnal menggunakan hitungan Rasio sedangkan di penelitian ini tidak ada.

7. Persamaan antara penelitian skripsi Diana Crusita Rani dengan penelitian ini adalah sama membahas aspek finansial, produksi, dan pemasaran. Sedangkan perbedaannya adalah di jenis usahanya, di penelitian skripsi Diana Crusita usaha yang diteliti adalah usaha *Cafe Martabak* sedangkan penelitian ini usaha yang diteliti adalah industri tahu.
8. Persamaan antara penelitian skripsi Ratna Puspita Sari dengan penelitian ini adalah sama-sama meneliti di bidang industri rumahan, sedangkan perbedaannya adalah penelitian di Ratna Puspita Sari meneliti segala aspek studi kelayakan bisnis, sedangkan penelitian ini hanya tiga aspek.
9. Persamaan antara penelitian jurnal Kadek Arianton, Made Ary Meitriana, dan Iyus Ahmad Haris adalah sama-sama menggunakan metode *Payback Period* dan *Net Present Value*. Sedangkan perbedaannya adalah pada objek penelitian.
10. Persamaan antara penelitian jurnal Srikalimah, Umi Nadhiroh, dan Rosyidatul Malikh adalah sama-sama meneliti usaha *Home Industry* pengolahan tahu, sedangkan perbedaannya adalah di penelitian jurnal ini tidak menggunakan metode *Internal Rate of Return (IRR)*.

11. Persamaan antara penelitian jurnal Iis Ratnawati dan kawan-kawan yaitu membahas aspek finansial, sedangkan perbedaannya jenis usahanya yang berbeda.
12. Persamaan antara penelitian jurnal Gusti Agung dan kawan-kawan yaitu keduanya membahas aspek pasar dan aspek finansial. Sedangkan perbedaannya yaitu penelitian jurnal ini usaha yang diteliti adalah UMKM jeruk, sedangkan penelitian ini UMKM tahu.
13. Persamaan antara penelitian jurnal Nur Amalina, Kusnandar, dan Mei Tri Sundari yaitu keduanya sama-sama membahas aspek pemasaran, aspek teknik dan produksi, dan aspek keuangan. Sedangkan perbedaannya adalah jenis usahanya.
14. Persamaan antara penelitian skripsi Putra Afrianto dengan penelitian ini adalah keduanya sama-sama membahas aspek pemasaran, aspek teknik dan produksi, dan aspek keuangan. Sedangkan perbedaannya di penelitian skripsi Putra Afrianto lebih fokus pada tinjauan Islam sedangkan penelitian ini kurang pada tinjauan Islam.
15. Persamaan antara penelitian skripsi M. Afiful dengan penelitian ini yaitu keduanya membahas mengenai studi kelayakan bisnis. Sedangkan perbedaannya yaitu peneliti M. Afiful meneliti usaha ikan lele dan sedangkan penelitian UMKM industri tahu. Dan peneliti M. Afiful membahas aspek pemasaran, aspek operasional, aspek sumber daya manusia, dan aspek keuangan, sedangkan penelitian ini membahas aspek pemasaran, teknik produksi, dan aspek keuangan.

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Lokasi dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilakukan pada industri tahu di Desa Sipangko Kecamatan Angkola Muaratais Kabupaten Tapanuli Selatan. Waktu penelitian dilaksanakan pada bulan Juni 2021 sampai Januari 2023.

B. Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang peneliti gunakan dalam penelitian ini adalah penelitian lapangan (*field research*) yaitu penelitian yang datanya dikumpulkan dari lapangan atau dikumpulkan dari masyarakat.¹ Data yang diperlukan bisa didapatkan dari sumber terpercaya yaitu dari pemilik industri tahu, para karyawan yang bekerja, dan konsumen/pembeli dari industri tahu di Desa Sipangko. Adapun penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif, yaitu penelitian yang mencoba untuk memberikan gambaran secara sistematis tentang situasi, permasalahan, fenomena, layanan atau program.² Karena tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui dan memahami secara mendalam tentang kelayakan bisnis di industri tahu di Desa Sipangko.

C. Subjek Penelitian

Subjek penelitian dalam metodologi penelitian adalah dapat berupa orang/manusia, organisasi, peristiwa, dan berbagai hal lainnya yang menjadi

¹Jusuf Soewadji, *Pengantar Metodologi Penelitian* (Jakarta: Mitra Wacana Media, 2012), hlm. 36.

²Saban Echdar, *Metode Penelitian Manajemen dan Bisnis* (Bogor: Ghalia Indonesia, 2017), hlm. 66.

perhatian dalam kegiatan penelitian.³ Adapun yang menjadi subjek penelitian ini untuk memperoleh data mengenai studi kelayakan bisnis pada industri tahu di Desa Sipangko berjumlah 12 subjek penelitian yaitu pada industri tahu Zul terdapat 1 pemilik, 2 karyawan, dan 3 konsumen/pelanggan. Dan subjek penelitian pada industri tahu Rahmat yaitu 1 pemilik dan 5 konsumen/pelanggan.

D. Sumber dan Bentuk Data

Data adalah rekaman atau gambaran atau keterangan suatu hal atau fakta, apabila data tersebut diolah maka ia akan menghasilkan suatu informasi. Selanjutnya penafsiran dari informasi akan menghasilkan opini atau pendapat. Di dalam penelitian, fungsi data sangat penting karena dengan data inilah suatu masalah atau topik dalam penelitian ini dapat dipecahkan atau dijawab.⁴

1. Berdasarkan sumbernya, data yang dikumpulkan dalam penelitian ini yaitu:
 - a. Data primer merupakan sumber data penelitian yang diperoleh secara langsung dari sumber asli (tidak melalui media perantara).
 - b. Data sekunder adalah data yang diperoleh secara tidak langsung atau melalui media perantara, data sekunder berupa bukti berupa dokumen, catatan atau laporan ataupun data bahan dari kepustakaan.⁵
2. Berdasarkan bentuk dan sifatnya, adapun bentuk dan sifat data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu:

³Nuryaman dan Veronica Christina, *Metodologi Penelitian* (Bogor: Ghalia Indonesia, 2015), hlm. 5.

⁴Jusuf Soewadji, hlm. 145.

⁵Saban Echdar, hlm. 284.

- a. Data kualitatif adalah data yang berbentuk kata-kata, bukan dalam bentuk angka. Data kualitatif diperoleh melalui macam teknik pengumpulan data misalnya wawancara, analisis dokumen, diskusi terfokus, atau observasi yang telah dituangkan dalam catatan lapangan. Bentuk lain data kualitatif adalah gambar yang diperoleh melalui pemotretan atau rekaman video.
- b. Data kuantitatif adalah data yang berbentuk angka atau bilangan. Sesuai dengan bentuknya, data kuantitatif dapat diolah atau di analisis menggunakan teknik perhitungan matematika atau statistika.⁶

E. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data merupakan cara mengumpulkan data yang dibutuhkan untuk menjawab rumusan masalah penelitian.⁷ Dalam hal mengumpulkan data, peneliti menggunakan beberapa teknik diantaranya sebagai berikut:

1. Observasi

Observasi adalah cara pengambilan data dengan menggunakan panca indera secara langsung tanpa ada pertolongan alat standar lain untuk keperluan tersebut.⁸ Teknik ini menuntut adanya pengamatan langsung, tujuannya untuk menyajikan gambaran realistis perilaku mengenai tempat dan peristiwa di tempat penelitian. Dalam penelitian ini, peneliti terjun langsung dan melakukan observasi pada industri tahu di Desa Sipangko Kecamatan Angkola Muaratais untuk mengetahui dan melakukan

⁶Budi Gautama Siregar dan Ali Hardana, *Metode Penelitian Ekonomi dan Bisnis* (Medan: CV Merdeka Kreasi Group, 2021), hlm. 102.

⁷Juliansyah Noor, *Metodologi Penelitian* (Jakarta: Kencana, 2012), hlm. 138.

⁸Moh. Nazir, *Metode Penelitian* (Bogor: Ghalia Indonesia, 2017), hlm. 154.

pencatatan terhadap hal-hal apa saja yang dibutuhkan dalam hal penelitian ini.

2. Wawancara

Wawancara adalah suatu percakapan yang diarahkan pada suatu masalah tertentu dan merupakan proses tanya jawab lisan dimana dua orang atau lebih berhadapan secara fisik, wawancara dilakukan untuk memperoleh data atau informasi sebanyak mungkin dan sejelas mungkin kepada subjek penelitian.⁹ Wawancara awal dilakukan pada tanggal 12 Desember 2020 yang bertujuan untuk melengkapi jawaban latar belakang masalah. Dan wawancara kedua dilaksanakan setelah selesai tahap seminar proposal yaitu mulai tanggal 23 September sampai 22 Oktober 2022. Adapun indikator dalam dalam penelitian ini untuk menjawab yang tercantum dalam rumusan masalah antara lain yaitu:

- 1) Kelayakan bisnis industri tahu di Desa Sipangko ditinjau dari aspek pemasaran.
- 2) Kelayakan bisnis industri tahu di Desa Sipangko ditinjau dari aspek teknis dan produksi.
- 3) Kelayakan bisnis industri tahu di Desa Sipangko ditinjau dari aspek finansial/keuangan.

3. Dokumentasi

Dokumentasi adalah teknik pengumpulan data untuk mencari data atau informasi dari buku-buku, catatan-catatan, transkrip, surat kabar,

⁹Imam Gunawan, *Metode Penelitian Kualitatif Teori & Praktik* (Jakarta: Bumi Aksara, 2015), hlm. 160.

majalah, prasasti, notulen rapat, dan yang lainnya.¹⁰ Adapun dokumentasi yang diperlukan dalam penelitian ini adalah berupa hasil foto di tempat usaha industri tahu dan hasil foto pada saat melakukan wawancara, dan berupa hasil video pada saat melakukan wawancara, serta data laporan keuangan arus kas (*cash flow*) pada industri tahu di Desa Sipangko. Dokumentasi tersebut berguna sebagai bukti atas penelitian dan untuk sarana mempermudah dalam pengolahan dan menganalisis data.

F. Teknik Pengolahan dan Analisis Data

Analisis data adalah proses menghimpun, pengumpulan, pemodelan dan transformasi data dengan tujuan untuk menyortir dan memperoleh informasi yang bermanfaat, memberikan saran, kesimpulan dan mendukung pembuatan keputusan penelitian.¹¹ Proses analisis data melibatkan usaha untuk memaknai data tersebut, memperdalam pemahaman akan data tersebut, menyajikan data, dan membuat interpretasi makna yang lebih luas akan data tersebut.¹²

Dalam hal ini tugas peneliti adalah mengadakan analisis tentang data yang diperoleh agar diketahui maknanya. Pada penelitian ini, analisis data kualitatif dilakukan untuk menganalisis aspek pemasaran dan aspek teknis dan produksi. Menurut Nasution, analisis data dalam penelitian kualitatif yaitu:

1. Mereduksi Data (*Data Reduction*)

Data yang diperoleh dalam lapangan ditulis dalam bentuk uraian atau laporan yang diperinci. Laporan-laporan itu perlu direduksi, dirangkum,

¹⁰Jusuf Soewadji, hlm. 160.

¹¹Saban Echdar, hlm. 333.

¹²John W. Creswell, *Research Design Pendekatan Kualitatif, Kuantitatif, dan Mixed* (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2015), hlm. 274.

dipilih hal-hal yang pokok, difokuskan pada hal-hal yang penting, dicari tema atau polanya. Jadi, laporan lapangan sebagai bahan mentah disingkatkan, direduksi, disusun lebih sistematis sehingga lebih mudah dikendalikan. Pada tahap ini peneliti menyortir data dengan cara memilih data yang menarik, penting, dan berguna. Sedangkan data yang tidak penting ditinggalkan.¹³ Dalam penelitian ini nanti peneliti akan mengumpulkan data serta memilih data yang tepat untuk penelitian terkait dengan studi kelayakan bisnis pada industri tahu di Desa Sipangko.

2. Penyajian Data (*Data Display*)

Setelah data direduksi, langkah selanjutnya adalah men-*display* data. Dalam penelitian kualitatif, penyajian data dapat dilakukan dalam bentuk uraian singkat, bagan, hubungan antarkategori, dan sejenisnya. Dan paling sering digunakan untuk menyajikan data dalam penelitian kualitatif adalah dengan teks yang bersifat naratif. Dengan men-*display* data, peneliti lebih mudah memahami apa yang terjadi, merencanakan kerja selanjutnya.¹⁴

3. Mengambil Kesimpulan dan Verifikasi

Langkah ketiga dalam analisis data kualitatif adalah penarikan kesimpulan atau verifikasi. Kesimpulan dalam penulisan kualitatif mungkin dapat menjawab rumusan masalah yang dirumuskan sejak awal. Kesimpulan dalam penelitian kualitatif merupakan pengetahuan yang baru yang belum

¹³Elvinaro Ardianto, *Metodologi Penelitian untuk Public Relations Kuantitatif dan Kualitatif* (Bandung: Simbiosis Rekatama Media, 2012), hlm. 216.

¹⁴Boedi Abdullah dan Beni Ahmad Saebani, *Metodologi Penelitian Islam Muamalah* (Bandung: Pustaka Setia, 2014), hlm. 222.

pernah ada. Temuan dapat berupa deskripsi atau gambaran suatu objek yang sebelumnya masih gelap sehingga setelah diteliti menjadi jelas.¹⁵

Adapun analisis data kuantitatif yang dilakukan untuk menganalisis aspek finansial adalah dengan menghitung 5 metode yaitu *Average Rate of Return* (ARR), *Payback Period* (PP), *Net Present Value* (NPV), *Internal Rate of Return* (IRR), dan *Profitability Index* (PI).

a. Average Rate of Return (ARR)

Rumus yang digunakan dalam menghitung ARR sebagai berikut:

$$ARR = \frac{\text{Average Earning After Tax}}{\text{Average Investment}} \times 100\%$$

Apabila hasil perbandingan presentase ARR lebih besar dari *return* ($ARR > return$) yang diisyaratkan maka usulan proyek investasi tersebut dinyatakan layak (diterima), sebaliknya jika ARR lebih kecil dari *return* ($ARR < return$) yang dinyatakan maka usulan proyek investasi tersebut dinyatakan tidak layak.

b. Payback Period (PP)

Rumus yang digunakan dalam menghitung PP sebagai berikut:

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

Keterangan :

t : Tahun terakhir dimana jumlah *cash inflow* belum menutup
initial investmen

b : *Initial investmen*

¹⁵Boedi Abdullah dan Beni Ahmad Saebani, hlm. 223.

c : Kumulatif *cash inflow* pada tahun t

d : Jumlah kumulatif *cash inflow* pada tahun + 1 ¹⁶

c. Net Present Value (NPV)

Rumus yang digunakan dalam menghitung NPV sebagai berikut:

$$NPV = \frac{CF_{o1}}{(1+r)} + \frac{CF_{o2}}{(1+r)^2} + \dots + \frac{CF_{on}}{(1+r)^n} - i_o$$

Keterangan :

CFO 1, 2 : *Cash flow operational* tahun ke-1, ke-2 dan seterusnya.

CFOn : *Cash flow operational* tahun ke-n

r : *Discount factor* (tingkat keuntungan yang diisyaratkan)

n : Jumlah tahun (umur ekonomis)

i_o : Investasi

Jika NPV lebih besar dari nol (NPV>0) atau NPV positif, maka bisnis diterima, jika NPV (NPV<0) atau NPV negatif sebaiknya bisnis ditolak.¹⁷

d. Internal Rate of Return (IRR)

Rumus yang digunakan dalam mencari IRR sebagai berikut:

$$IRR = P1 - C1 \times \frac{P2 - P1}{C2 - C1}$$

Keterangan :

P1 : Tingkat bunga pertama

¹⁶Anandhayu Mahatma Ratri, "Analisis *Capital Budgeting* Sebagai Salah Satu Alat Untuk Mengukur Kelayakan Investasi", *Jurnal Administrasi Bisnis (JAB)*, Vol. 1, No. 1 (2013), hlm. 10-11.

¹⁷ Suratman, *Studi Kelayakan Bisnis* (Yogyakarta : J&J Learning, 2010), hlm. 130-131.

P2 : Tingkat bunga kedua

C1 : NPV pertama atau NPV bernilai positif (Rupiah)

C2 : NPV kedua atau NPV bernilai negatif (Rupiah)

Penilaian kelayakan finansial/ keuangan berdasarkan IRR yaitu:

- 1) IRR > tingkat suku bunga, maka investasi layak untuk dilaksanakan.
- 2) IRR < tingkat suku bunga, maka investasi tidak layak dilaksanakan.

e. Profitability Index (PI)

Rumusan yang digunakan untuk mencari PI sebagai berikut:

$$PI = \frac{PV \text{ Kas Bersih}}{P V \text{ Investasi}} \times 100\%$$

Kesimpulannya:

Apabila PI lebih besar > dari 1 maka bisnis diterima.

Apabila PI lebih kecil < dari 1 maka bisnis ditolak.¹⁸

¹⁸Agus Sucipto, *Studi Kelayakan Bisnis* (Malang: UIN Maliki Press, 2012), hlm. 181.

G. Teknik Pengecekan Keabsahan Data

Dalam menetapkan keabsahan data diperlukan teknik pemeriksaan. Teknik ini berdasarkan sejumlah kriteria yang digunakan, yaitu uji kredibilitas data atau kepercayaan data penelitian kualitatif terdiri atas perpanjangan pengamatan, meningkatkan ketekunan, triangulasusi, analisis kasus negatif, menggunakan bahan referensi dan member check. Teknik pengecekan keabsahan data yang peneliti gunakan adalah teknik triangulasi sumber dan waktu.

Triangulasi adalah suatu pendekatan analisa data dari berbagai sumber. Tujuan triangulasi adalah untuk meningkatkan kekuatan teoritis, metodologis, maupun interpretatif dari penelitian kualitatif. Triangulasi diartikan juga sebagai kegiatan pengecekan data melalui beragam sumber, teknik, dan waktu.

1. Triangulasi Sumber

Triangulasi sumber dapat dilakukan dengan cara melakukan pengecekan data yang telah diperoleh melalui berbagai sumber. Data dari ketiga sumber yang berbeda tersebut, tidak dapat dirata-ratakan seperti dalam penelitian kuantitatif, tetapi dapat dideskripsikan, dikategorisasikan, mana pandangan yang sama dan yang berbeda, dan mana spesifik dari tiga sumber data tersebut. Data yang telah dianalisis tersebut dapat menghasilkan suatu kesimpulan.

2. Triangulasi Teknik

Triangulasi teknik dapat dilakukan dengan melakukan pengecekan data kepada sumber yang sama, namun dengan teknik yang berbeda. Dan

dilakukan pengecekan informasi kembali melalui observasi, ataupun dokumentasi kepada informan tersebut, maupun sebaliknya.

3. Triangulasi Waktu

Triangulasi waktu dapat dilakukan dengan melakukan pengecekan kembali terhadap data kepada sumber dan tetap melakukan teknik yang sama, namun dengan waktu atau situasi yang berbeda. Informan sebelumnya yang telah dilakukan wawancara, diulangi wawancaranya pada waktu atau situasi yang berbeda. Apabila hasil uji tetap menunjukkan data yang berbeda, peneliti dapat melakukannya secara berulang sehingga ditemukan keaslian data.¹⁹

¹⁹Arnild Augina Mekarisce, “Teknik Pemeriksaan Keabsahan Data Pada Penelitian Kualitatif di Bidang Kesehatan Masyarakat”, *Jurnal Ilmiah Kesehatan Masyarakat*, Vol. 2, No. 3 (2020), hlm. 160-161.

BAB IV

HASIL PENELITIAN

A. Gambaran Umum Industri Tahu DesamSipangko

1. Sejarah Berdirinya Industri tahu di Desa Sipangko

Industri tahu Zul berdiri pada tahun 2017, yang didirikan oleh keluarga bapak Zul dan ibu Yuni. Industri tahu ini didirikan di karenakan bapak Zul dan bu Yuni yang belum mempunyai pekerjaan yang tetap, dan desakan kebutuhan ekonomi yang semakin meningkat, serta kebutuhan pokok sehari-hari yang harus dipenuhi, menyebabkan munculnya sebuah niat dengan keyakinan yang kuat untuk membangun sebuah usaha. Bu Yuni menyatakan alasan mereka memilih usaha industri tahu terinspirasi dari orangtua ibu Yuni yang dulu pernah bekerja sebagai pemilik industri tahu, maka dari orangtuanya bu Yuni dan bapak Zul belajar mengenai usaha industri tahu sehingga berdirilah industri tahu tersebut. Industri yang berdiri di atas lahan milik pribadi dibangun dengan modal sendiri tanpa ada pinjaman dari pihak lain atau lembaga keuangan, sehingga usaha ini tergolong usaha perorangan.

Pabrik tahu Zul ini berlokasi di Desa Sipangko Kecamatan Angkola Muaratais Kabupaten Tapanuli Selatan. Dan industri tahu ini dibangun masih dalam skala kecil atau dapat disebut sebagai industri rumah tangga. Pada awal berdirinya, industri tahu Zul belum mempunyai karyawan, akan tetapi ditahun 2018 mereka membutuhkan karyawan berjumlah satu orang, yang merupakan saudara kandung dari pemilik industri tahu yaitu bu Yuni,

dan di tahun 2020 bertambah 1 orang karyawan lagi sehingga menjadi 2 karyawan. Industri tahu Zul awalnya memproduksi tahu dengan jumlah yang tidak banyak dikarenakan keterbatasan modal usaha. Dan awalnya pengelolaannya pun dikelola sendiri oleh bapak Zul dan bu Yuni selaku pemilik pabrik tahu. Pada awal berdirinya tahu Zul menjual hasil produksinya pada masyarakat sekitar dan pasar-pasar tradisional terdekat, seiring berjalannya usaha pabrik tahu Zul, mereka mampu menaikkan tingkat produksinya dan memperluas pemasaran produknya ke pesantren terdekat. Dan mulai menerima pesananan dari pedagang sayur dan pedagang gorengan.

Hasil wawancara dengan bu Yuni selaku pemilik industri tahu Zul, mengatakan :

“Produk tahu dipasarkan di pasar tradisional yaitu Pasar Bintuju, Pasar Sigalangan, Pasar Sayur Matinggi, dan Pesantren Al-Yusufiah. Dan beberapa pedagang sayur dan pedagang gorengan.”¹

Adapun industri tahu Rahmat yang hampir sama dengan usaha industri tahu Zul, usaha industri Rahmat berdiri pada tahun 2019 yang didirikan oleh bapak Rahmat dan bu Mayun, yang berlokasi di Desa Sipangko Kecamatan Angkola Muaratais Kabupaten Tapanuli Selatan, dan industri ini termasuk industri rumahan, industri ini berdiri bermula karena bapak Rahmat dan bu Mayun dulu memiliki pekerjaan yang belum cukup untuk memenuhi kebutuhan mereka, sehingga mereka mencari cara untuk

¹Hasil wawancara dengan Bu Yuni selaku pemilik industri tahu Zul, 25 September 2022, pukul 20.00 WIB.

mendirikan usaha, dan pada akhirnya mereka memilih usaha industri tahu saran dari tetangga. Dengan keyakinan yang kuat dan dukungan keluarga, sehingga mereka bisa mendirikan industri tahu di atas lahan sendiri, dan mereka menjual produk tahu mereka mulai pedagang sayuran, pedagang gorengan, pondok pesantren, dan juga pasar-pasar tradisional terdekat yaitu pasar Sigalangan dan Hutatonga, dan pondok pesantren, bahkan sampai ke luar kota yaitu kota Sipirok. Akan tetapi sampai sekarang mereka belum memiliki karyawan karena belum mampu dalam memberikan upah, sehingga seluruh kegiatan produksi dilakukan oleh Bapak Rahmat dan Bu Mayun.

Hasil wawancara dengan Bu Mayun Tika selaku pemilik industri tahu Rahmat, mengatakan:

“Produk tahu kami dipasarkan di Pasar Hutatonga, Sigalangan, Sayurminggi, pedagang sayur, dan pedagang gorengan, bahkan sampai ke sipirok.”²

2. Letak Geografis

Industri tahu Zul dan Rahmat terletak di Jalan Lintas Sumatera, Jalan Mandailing KM. 11 di Desa Sipangko Kecamatan Angkola Muaratais Kabupaten Tapanuli Selatan Provinsi Sumatera Utara. Batasan wilayah Desa Sipangko yaitu:

- a. Sebelah timur : Desa Basilam Baru
- b. Sebelah Barat : Hutan Sipangko

²Hasil wawancara dengan Bu Mayun selaku pemilik industri tahu Rahmat, 2 Oktober 2022, pukul 21.00 WIB.

- c. Sebelah Selatan : Desa Holbung
- d. Sebelah Utara : Kelurahan Hutatonga

3. Visi dan Misi Industri Tahu Desa Sipangko

a. Visi

Menjadi pengelola industri tahu yang terbaik dan inovatif dengan memberikan pelayanan yang memuaskan pelanggan serta membuka lapangan pekerjaan bagi masyarakat, sehingga industri tahu di Desa Sipangko menjadi industri tahu terpadang yang menjadi tujuan masyarakat untuk belanja produk tahu.

b. Misi

- 1) Membangun suasana kekeluargaan dengan pelanggan
- 2) Menjual produk yang bermutu dan berkualitas
- 3) Memberikan pelayanan yang memuaskan, ramah tamah, dan optimal terhadap pelanggan

4. Proses Produksi

Proses produksi merupakan hal penting yang harus dikuasai agar usaha berjalan dengan lancar. Proses produksi tahu sederhana mudah dipelajari sehingga industri tahu dapat dijalankan siapa saja. Secara umum proses produksi tahu hampir sama, berikut adalah tahapan dalam proses pembuatan tahu yang diproduksi oleh industri tahu Zul dan tahu Rahmat yaitu:

a. Perendaman

Tahapan pertama yang dilakukan dalam proses pembuatan tahu adalah perendaman. Untuk mendapatkan tahu dengan kualitas baik, terlebih dahulu dilakukan pemisahan kedelai dengan kotoran-kotoran yang menempel seperti batuan-batuan kecil. Pemisahan ini dilakukan secara manual. Lalu di dilakukan perendaman dengan menggunakan air bersih selama kurang lebih 2 jam.

b. Penggilingan

Penggilingan adalah proses penghancuran kedelai menjadi bubur kedelai dengan menggunakan mesin penggiling. Kedelai yang direndam dan dicuci kemudian digiling menggunakan mesin penggiling, bersamaan dengan itu sambil ditambahkan air sedikit demi sedikit melalui selang air hingga dihasilkan bubur kedelai berwarna putih. Bubur kedelai kemudian ditampung dengan menggunakan ember dan siap untuk direbus.

c. Perebusan

Kacang kedelai yang telah melalui proses penggilingan selanjutnya dilakukan proses perebusan menggunakan tungku dengan bahan bakar kayu. Perebusan dilakukan kurang lebih selama 40 menit hingga bubur kedelai mendidih.

d. Penyaringan

Larutan bubur kedelai yang sudah dimasak hingga matang, kemudian disaring menggunakan kain saringan, kemudian ampas dari bubur kedelai diperas, hasil endapan dari larutan bubur yang sudah

disaring tersebut ditampung dalam sebuah ember. Proses ini berfungsi sebagai pemisah antara ampas perebusan kedelai dengan sari pati kedelai.³

e. Penggumpalan

Proses penggumpalan dilakukan dengan penambahan cuka.

f. Percetakan

Percetakan dilakukan dengan proses pengepresan menggunakan cetakan yang terbuat dari kayu. Langkah pertama cetakan kayu yang berbentuk segi empat, pada bagian dasarnya diberi lapisan kain kemudian sari kedelai yang sudah digumpalkan sebelumnya dimasukkan kedalam cetakan lalu ditutup dengan kain tipis, selanjutnya ditutup dengan lempengan papan sesuai dengan ukuran cetakan. Kemudian ditunggu selama 20 menit, selama proses pengepresan air keluar dari sela lubang pada setiap lempeng papan cetakan bagian bawah.

g. Pemotongan

Tahu yang sudah dicetak menjadi lembaran dengan ukuran cetakannya dipindahkan bersama papan cetakannya dan disusun dengan rapi. Pemotongan harus dilakukan memakai mistar yang terbuat dari kayu yang sudah disesuaikan dengan ukuran yang sudah di inginkan.⁴

³Hasil wawancara dengan Bu Mayun selaku pemilik industri tahu Rahmat, 2 Oktober 2022, pukul 21.00 WIB

⁴Hasil wawancara dengan Bu Yuni selaku pemilik industri tahu Zul, 25 September 2022, pukul 20.00 WIB.

B. Hasil Deskripsi Data Penelitian

1. Aspek Pemasaran

a. Segmentasi Pasar (*Market Segmentation*)

Menurut observasi dan wawancara, segmentasi pasar industri tahu di Desa Sipangko yaitu:

- 1) Segmentasi berdasarkan geografis, untuk pemasaran produk industri tahu Zul dan Rahmat berdasarkan wilayah geografis yaitu menyasar ke daerah Kabupaten Tapanuli Selatan, khususnya Kecamatan Angkola Muaratais dan Kecamatan Batang Angkola.
- 2) Segmentasi berdasarkan demografis, segmentasi usaha industri tahu di Desa Sipangko lebih tertuju kepada pendapatan kelas menengah ke bawah, dan untuk segala jenis usia dan agama.
- 3) Segmentasi berdasarkan psikografis, masyarakat Kecamatan Angkola Muaratais memiliki kepribadian sederhana dalam hal memilih lauk pauk ataupun makanan.
- 4) Segmentasi berdasarkan perilaku, kebiasaan masyarakat Kecamatan Angkola Muaratais memiliki kebiasaan atau rutin mengonsumsi produk tahu walaupun tidak setiap hari, akan tetapi setiap rumah tangga pasti mempunyai produk tahu yang disimpan.

b. Bauran Pemasaran (*Marketing Mix*)

1) Produk (*Product*)

Menurut Philip Kotler, produk adalah sesuatu yang dapat ditawarkan ke pasar, dipakai, dimiliki, atau dikonsumsi sehingga dapat memuaskan keinginan atau kebutuhan.⁵

Berdasarkan hasil wawancara dengan Bu Yuni selaku pemilik industri tahu Zul mengatakan bahwa:

“Produk kami yaitu tahu putih yang bahan bakunya dari impor yaitu dari negara Thailand dan Singapura, kami memilih bahan baku dari luar karena kualitasnya lebih bagus”⁶

Selanjutnya wawancara dengan Bu Mayun selaku pemilik industri tahu Rahmat mengatakan bahwa:

“Jenis produk tahu yang kami produksi yaitu tahu biasa, bahan bakunya dari luar negeri/impor”⁷

Berdasarkan wawancara di atas bahwa produk yang dihasilkan oleh industri tahu Zul dan Rahmat adalah tahu dengan satu jenis yaitu tahu putih. Dimana bahan bakunya adalah kacang kedelai dari impor yang berkualitas.

⁵M. Anang Firmansyah, *Kewirausahaan (Dasar dan Konsep)* (Surabaya: Qiara Media, 2019), hlm. 71.

⁶Wawancara dengan Bu Yuni selaku pemilik industri tahu Zul, 4 September 2021, pukul 13.00 WIB.

⁷Wawancara dengan Bu Mayun Selaku pemilik industri tahu Rahmat, 2 Juni 2022, pukul 17.00 WIB.

2) Harga (*Price*)

Penentuan harga menjadi sangat penting untuk diperhatikan, mengingat harga merupakan salah satu penyebab laku tidaknya produk yang ditawarkan. Salah dalam menentukan harga akan berakibat fatal terhadap produk yang ditawarkan dan berakibat tidak lakunya produk tersebut dipasar.⁸

Hasil wawancara dengan Bu Yuni selaku pemilik industri tahu Zul mengatakan bahwa:

Kami menentukan harga produk tahu sesuai harga pasaran, jika kami membuat harga sendiri atau menaikkan harga produk tahu kami, maka produk tahu kami ini tidak bisa berjalan karena masyarakat disini tergolong masyarakat yang pendapatannya menengah ke bawah.⁹

Hasil wawancara dengan Bu Mayun selaku pemilik industri tahu

Rahmat mengatakan bahwa:

Jika mengenai harga produk tahu sesuai harga pasaran, akan tetapi jika bahan baku atau kacang kedelai impor mengalami kenaikan harga, maka kami akan mengecilkan ukuran tahu, kami tidak menaikkan harga produk tahu karena kami takut pelanggan marah atau beralih ke penjual lain.¹⁰

Jika bahan baku naik, maka pemilik usaha akan menyiasati kenaikan bahan baku tersebut dengan cara memperkecil ukuran tahu dari pada menaikkan harganya.

⁸Made Adnyana, *Studi Kelayakan Bisnis* (Jakarta Selatan: LPU UNAS, 2020), hlm. 26-27.

⁹Wawancara dengan Bu Yuni selaku pemilik industri tahu Zul, 25 September 2022, pukul 20.00 WIB.

¹⁰Wawancara dengan Bu Mayun selaku pemilik industri tahu Rahmat, 02 Oktober 2022, pukul 21.00 WIB.

Selanjutnya wawancara dengan Bu Elsi selaku pelanggan dari industri tahu Zul mengatakan bahwa:

“Jika menurut saya harga yang ditentukan oleh industri tahu Zul yaitu 500 rupiah sudah tepat dan sesuai, sesuai dengan ukuran dan rasanya, sehingga tidak ada masalah jika mengenai harga.”¹¹

Kemudian wawancara dengan Bu Parida selaku pelanggan dari industri tahu Rahmat mengatakan bahwa:

“Harga yang mereka jual sudah cocok bagi saya yaitu 400 rupiah, karena saya penjual gorengan, jadi saya rutin dan banyak memesan produk tahu dari mereka.”¹²

Berdasarkan hasil wawancara di atas penentuan harga yang diberikan kepada konsumen berdasarkan konsumen langsung dan pengecer. Untuk konsumen langsung tahu dijual seharga 500 rupiah perpotong, sedangkan untuk pengecer 400 rupiah. Penetapan harga yang telah ditentukan oleh pemilik industri tahu Zul dan Rahmat sudah sesuai bagi pelanggan dan sudah tepat dari rasa dan ukuran dari produk tahu tersebut.

3) Promosi (*Promotion*)

Kegiatan promosi bertujuan agar konsumen dapat menciptakan ketertarikan dan mengenali dengan baik terhadap sebuah produk,

¹¹Wawancara dengan Bu Elsi selaku pelanggan industri tahu Zul, 24 September 2022, pukul 20.00 WIB.

¹²Wawancara dengan Bu Parida selaku pelanggan industri tahu Rahmat, 19 Oktober 2022, pukul 20.00 WIB.

sehingga akan mempengaruhi keputusan konsumen untuk pembelian produk.¹³

Adapun hasil wawancara dengan Bu Yuni selaku pemilik industri tahu Zul mengatakan:

“Sekarang kami tidak ada mengadakan promosi di berbagai apapun termasuk sosial media, biasanya hanya informasi dari pelanggan ke calon pelanggan lain karena tidak sempat.”¹⁴

Adapun hasil wawancara dengan Bu Mayun selaku pemilik industri tahu Rahmat mengatakan bahwa:

Untuk melakukan promosi khusus tidak ada karena saya tidak sempat untuk mempromosikannya di sosial media, pelanggan mengenal tahu saya terkadang ketika saya pergi jualan dan mengantarkan tahu ke pelanggan, ada beberapa orang tertarik membeli tahu saya, dan membelinya. Dan akhirnya bisa menjadi pelanggan tetap.¹⁵

Berdasarkan hasil wawancara di atas promosi dilakukan hanya mulut ke mulut konsumen, tidak ada promosi khusus melalui sosial media, percetakan brosur, atau pemasangan spanduk. Promosi yang dilakukan oleh industri tahu Zul dan Rahmat hanya melalui mulut ke mulut, mendatangi pemilik-pemilik warung sayur dan gorengan, kemudian membawa sendiri tahu hasil produk ke pasar, saat ini hanya itu yang bisa dilakukan oleh kedua pemilik usaha tersebut.

¹³Lusia Debora, “Strategi Pemasaran Dalam Bentuk Promosi Terhadap Minat Beli Konsumen Studi Deskriptif: CGV *Cinemas-Central Park*”, *Jurnal Manajemen Bisnis dan Kewirausahaan*, Vol 4, No. 1 (2020), hlm. 8-13.

¹⁴ Wawancara dengan Bu Yuni selaku pemilik industri tahu Zul, 25 September 2022, pukul 20.00 WIB.

¹⁵ Wawancara dengan Bu Mayun selaku pemilik industri tahu Rahmat, 02 Oktober 2022, pukul 21.00 WIB.

4) Lokasi/Distribusi (*Place*)

Lokasi didefinisikan sebagai aktivitas perusahaan agar produk mudah didapatkan pada pelanggan sarannya. Lokasi perusahaan yang strategis merupakan kunci dari kemampuan perusahaan untuk menarik konsumen.¹⁶

Adapun wawancara dengan Bu Yuni selaku pemilik industri tahu Zul mengatakan bahwa:

“Produk tahu dipasarkan di pasar tradisional yaitu Pasar Bintuju, Pasar Sigalangan, Pasar Sayur Matinggi, dan Pondok Pesantren Al-Yusufiah. Dan beberapa pedagang sayur dan pedagang gorengan.”¹⁷

Kemudian wawancara dengan Bu Mayun selaku pemilik industri tahu Rahmat mengatakan bahwa:

“Produk tahu kami dipasarkan di Pasar Hutatonga, Sigalangan, Sayurmatinggi, pedagang sayur, dan pedagang gorengan, bahkan sampai ke sipirok.”¹⁸

Berdasarkan hasil wawancara dan observasi di atas, lokasi industri tahu Zul dan Rahmat berada di Desa Sipangko Kecamatan Angkola Muaratais Kabupaten Tapanuli Selatan, dan di Jalan lalu lintas Sumatera. Adapun produk yang dihasilkan oleh industri tahu

¹⁶Arum Wahyuni Purbohastuti, “Efektivitas Bauran Pemasaran Pada Keputusan Pembelian Konsumen Indomaret”, *Jurnal Sains Manajemen*, Vol. 7, No. 1 (2021), hlm. 3.

¹⁷Hasil wawancara dengan Bu Yuni selaku pemilik industri tahu Zul, 25 September 2022, pukul 20.00 WIB.

¹⁸Hasil wawancara dengan Bu Mayun selaku pemilik industri tahu Rahmat, 2 Oktober 2022, pukul 21.00 WIB.

Zul dan Rahmat di distribusikan ke pasar tradisional, pondok pesantren, dan penjual gorengan. Selain itu, industri tahu di Desa Sipangko juga melayani pembeli yang langsung datang ke tempat usaha, tanpa adanya batas minimum pembelian. Industri tahu Zul dan Rahmat melakukan kegiatan saluran distribusi untuk barang konsumsi. Saluran distribusi industri tahu di Desa Sipangko meliputi sebagai berikut:

- a) Produsen ke konsumen
- b) Produsen ke pengecer lalu ke konsumen

2. Aspek Teknis dan Produksi

a. Lokasi Usaha

Lokasi usaha adalah lokasi dimana kegiatan usaha dijalankan. Lokasi usaha mempunyai pengaruh yang besar terhadap biaya operasional dan biaya investasi. Lokasi usaha yang salah akan menimbulkan beban yang tak terbatas bagi pemilik usaha.¹⁹

Berdasarkan hasil observasi, lokasi industri tahu Zul dan Rahmat berada di Desa Sipangko Kecamatan Angkola Muaratais Kabupaten Tapanuli Selatan. Dan untuk lokasi usaha Zul dan Rahmat cukup strategis karena sarana prasarananya menunjang seperti dekat dengan jalan raya dengan kondisi jalan yang baik, serta akses transportasi yang mudah dan memadai, sehingga memudahkan untuk akses pemasaran, serta dekat dengan lokasi bahan baku dan lokasi pemasaran.

¹⁹Muhammad Deaprana Aydra Ozi, "Analisis Kelayakan Usaha Tahu Mandiri Desa Kotangan Kecamatan Galang Kabupaten Deli Serdang", (Skripsi Universitas Medan Area, 2019), hlm. 44.

b. Teknologi (Mesin dan Peralatan)

Teknologi adalah serangkaian peralatan yang digunakan untuk mendukung aktivitas usaha, teknologi yang tepat memungkinkan perusahaan menghasilkan produk dengan kualitas yang baik dalam waktu yang cepat dan biaya yang lebih murah.²⁰

Adapun wawancara dengan Bu Yuni selaku pemilik industri tahu Zul menyatakan bahwa:

Alat mesin yang kami gunakan sekarang tergolong mesin biasa atau standar, ada juga mesin yang lebih canggih dari pada ini, kami dulu memilih mesin ini karena modal kami belum cukup untuk membeli alat mesin yang canggih, jika modal nanti sudah mencukupi kami akan membeli mesin yang lebih canggih dari pada mesin yang kami gunakan sekarang ini.²¹

Hasil wawancara dengan salah satu karyawan yang bekerja di industri tahu Zul, mengatakan bahwa:

Untuk mesin penggilingan dan uap sering mengalami kerusakan sekali 3 bulan, itu hal biasa karena tiap hari selalu memproduksi tahu mulai pagi sampai malam makanya ada biaya perawatan mesin sekali 3 bulan untuk memperbaiki atau menyervice mesin-mesin tersebut, dan untuk peralatan lainnya peralatan yang tahan lama seperti cetakan kayu, ember, gayung, dan lain-lain.²²

Adapun hasil wawancara dengan Bu mayun selaku pemilik industri tahu rahmat, mengatakan bahwa:

²⁰Ardia Desti Rahayu, "Analisis Kelayakan Usaha Gula Semut Anggota Koperasi Serba Usaha (KSU) Jatirogo", (Skripsi, Universitas Negeri Yogyakarta, 2015), hlm. 35-36.

²¹Wawancara dengan Bu Yuni selaku pemilik industri tahu Zul, 25 September 2022, pukul 21.00 WIB.

²²Wawancara dengan Muhammad Royhan selaku karyawan di Industri tahu Zul, 28 September 2022, pukul 19.30 WIB.

“Mesin yang kami gunakan bisa saja mengalami kerusakan karena digunakan sehari-hari, mesin dan peralatan yang kami gunakan juga peralatan yang tergolong standar, tidak canggih atau sederhana.”²³

Berdasarkan hasil wawancara di atas, mesin di industri tahu Zul dan Rahmat sering mengalami kerusakan akibat hampir setiap hari digunakan karena mesin tergolong semi tradisional, meskipun dalam proses penghancuran kacang kedelai menggunakan mesin penggiling, pada industri tahu ini dalam proses selanjutnya masih menggunakan alat tradisional.

Hal ini dapat dilihat dari proses penyaringan masih menggunakan kain, percetakan masih menggunakan cetakan kayu, kemudian untuk memotong tahu yang telah melalui tahap pengepresan juga masih menggunakan pisau dapur, sampai pada proses pengemasannya pun masih memerlukan bantuan tangan manusia secara langsung. Dan untuk peralatan lainnya adalah peralatan yang tahan lama atau tidak mudah rusak seperti cetakan kayu, ember, gayung, dan seterusnya.

c. Bahan baku

Bahan baku merupakan bahan mentah yang menjadi dasar pembuatan suatu produk yang mana bahan tersebut dapat diolah melalui proses tertentu untuk diwujudkan menjadi wujud lain.²⁴ Bahan baku

²³Wawancara dengan Bu Mayun selaku karyawan di industri tahu Rahmat, 02 Oktober 2022, pukul 21.00 WIB.

²⁴Mega Indah Mujiningsih, “Analisis Kelayakan Usaha dan Strategi Pengembangan Industri Kecil Tempe di Kecamatan Matesih Kabupaten Karanganyar”, (Skripsi Universitas Negeri Semarang, 2013), hlm. 43.

mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap produksi, bahan baku yang digunakan dalam proses produksi tahu adalah kacang kedelai.

Hasil wawancara dengan Bu Yuni selaku pemilik industri tahu Zul, mengatakan bahwa:

Bahan baku yang kami gunakan dari import, dari Negara Thailand dan Singapura, dan kami tidak pernah kehabisan bahan baku dan selalu mencukupi, dalam memesan bahan baku juga mudah, dan kami juga menyediakan ruangan khusus untuk penyimpanan bahan baku, sehingga bahan baku lebih aman.²⁵

Hasil wawancara dengan Bu Mayun selaku pemilik industri tahu Rahmat mengatakan bahwa:

“Untuk pemesanan bahan baku memang mudah. Akan tetapi, bisa saja sesekali pembelian bahan baku terlambat mengantarkan bahan baku tersebut karena lupa atau terlalu banyak pelanggan yang memesan bahan baku”²⁶

Berdasarkan hasil wawancara diatas, pemilik industri tahu di Desa Sipangko menggunakan kacang kedelai impor dari Thailand dan Singapura, dengan alasan penggunaan kacang kedelai impor lebih berkualitas, walaupun harga lebih mahal dibandingkan dengan kacang kedelai lokal. Karena pabrik industri tahu Zul dan tahu Rahmat memperhatikan bahan baku yang mereka pakai dalam memproduksi tahu, tidak sembarangan memilih bahan baku. Untuk mendapatkan bahan baku

²⁵Wawancara dengan Bu Yuni selaku pemilik usaha industri tahu Zul, 25 September 2022, pukul 20.00 WIB.

²⁶Wawancara dengan Bu Mayun selaku pemilik usaha industri tahu Rahmat, 02 Oktober 2022, pukul 21.00 WIB.

tidaklah sulit, cukup pihak yang bersangkutan dihubungi, lalu mereka langsung mengantar bahan baku ke lokasi industri.

d. Tenaga kerja

Tenaga kerja adalah para pekerja yang diperkerjakan untuk melakukan aktivitas-aktivitas dalam proses produksi untuk mengubah faktor-faktor produksi menjadi barang dan jasa untuk memenuhi kebutuhan masyarakat.²⁷ Tenaga kerja yang dibutuhkan dalam proses produksi di usaha industri tahu Zul berjumlah 2 orang, sedangkan di usaha industri tahu Rahmat belum memiliki karyawan atau tenaga kerja.

Hasil wawancara dengan Bu Yuni selaku pemilik usaha industri tahu Zul mengatakan bahwa:

Tenaga kerja yang ada disini sudah memiliki *skill* yang bagus dan memadai, mampu menggunakan mesin dengan baik, dan datang tepat waktu, dan dua karyawan tersebut mereka memiliki jadwal tertentu, ada yang bekerja mulai pagi sampai siang, setelah itu karyawan berikutnya melanjutkan mulai siang sampai malam.²⁸

Adapun hasil wawancara dengan Bu Erliana selaku pelanggan dari industri tahu Rahmat mengatakan bahwa:

“Pelayanan mereka cukup baik dan memuaskan, jika sudah berlangganan mereka berusaha untuk memenuhi kebutuhan pelanggan dengan baik dan tidak pernah mengecewakan pelanggannya.”²⁹

²⁷Mega Indah Mujiningsih, hlm. 43

²⁸Wawancara dengan Bu Yuni selaku pemilik usaha industri tahu Zul, 25 September 2022, pukul 20.00 WIB.

²⁹Wawancara dengan Bu Erliana Lubis selaku pelanggan dari industri tahu Rahmat, 20 Oktober 2022, pukul 20.00 WIB.

Dari segi tenaga kerja dapat dikatakan bahwa tenaga kerja yang bekerja di industri tahu Zul sudah memenuhi kebutuhan perusahaan. Dan untuk industri tahu Rahmat belum memiliki karyawan karena belum mampu, akan tetapi pemilik industri berkerja dengan baik dan disiplin, dilihat dari pendapat pelanggan yang mengatakan pelayananan dari usaha industri tahu Rahmat sudah memuaskan pelanggan.

e. Tata Letak (*Layout*)

Berdasarkan obeservasi, tata letak industri tahu Zul dan Rahmat berada tepat di belakang rumah pemilik, dengan ukuran bangunan industri tahu Zul sekitar 10 x 5 meter, yang termasuk di dalamnya kamar mandi, tempat untuk kayu bakar, dan tempat untuk tungku masakan. dan untuk industri tahu Rahmat berukuran 4 x 6 meter, yang termasuk semua ruangan mesin dan peralatan. Kemudian untuk ketentuan tata letak mesin dan peralatan berurutan dengan tahap-tahap produksi, sehingga mudah dalam memproduksi tahu.

3. Aspek Finansial/Keuangan

Untuk mengetahui apakah pelaksanaan bisnis tersebut menguntungkan atau tidak, dilakukan evaluasi bisnis dengan cara menghitung manfaat dan biaya yang diperlukan sepanjang umur bisnis. Perhitungan dimulai dari awal tahun berdirinya usaha industri tahu Zul dan Rahmat yaitu untuk usaha Industri tahu Zul mulai dari tahun 2017 sampai 2021, sedangkan industri tahu Rahmat mulai dari tahun 2019 sampai 2021. Adapun komponen yang diperlukan dalam analisis kelayakan finansial adalah sebagai berikut :

a) Biaya Investasi

Biaya investasi yang sering disebut biaya pra usaha merupakan biaya yang dikeluarkan di awal kegiatan dan pada saat tertentu untuk memperoleh keuntungan beberapa tahun kemudian.³⁰ Biaya investasi selain dikeluarkan di awal tahun bisnis, juga dapat dikeluarkan pada beberapa tahun setelah bisnis berjalan, misalkan untuk menggantikan peralatan investasi. Rincian biaya investasi yang dikeluarkan serta biaya penyusutannya oleh usaha industri tahu Zul terdapat pada tabel (lampiran). Dan rincian biaya investasi Rahmat serta biaya penyusutannya dapat dilihat pada tabel (lampiran).

b) Biaya Operasional

Biaya operasional merupakan semua biaya yang dikeluarkan oleh industri tahu di Desa Sipangko agar kegiatan usaha bisa berjalan secara normal.³¹ Biaya operasional meliputi biaya bahan baku atau kacang kedelai, kayu bakar, bensin untuk mesin, listrik, bensin untuk transportasi, biaya perawatan mesin dan biaya tenaga kerja. Rincian biaya produksi usaha tahu Zul mulai dari tahun 2017 sampai 2021 dapat dilihat pada tabel (lampiran). Dan rincian biaya produksi tahu Rahmat mulai dari tahun 2019 sampai 2021 dapat dilihat pada tabel (lampiran).

³⁰Muhammad Deaprama Aydra Ozi, hlm. 58.

³¹Yudha Pratama, "Analisis Kelayakan Bisnis Usaha Air Minum dalam Kemasan (Studi Kasus Pada BUM Desa Lambur Kecamatan Mrebet Kabupaten Purbalingga", (Skripsi, IAIN Purwokerto, 2020), hlm. 56.

c) Arus Kas (*Cash Flow*)

Menurut pendapat Harahap, mengemukakan bahwa laporan arus kas adalah suatu laporan yang bertujuan untuk memberikan informasi yang relevan tentang penerimaan dan pengeluaran kas atau setara dari suatu perusahaan pada suatu periode tertentu. Tujuan laporan arus kas menurut Ikatan Akuntansi Indonesia adalah memberi informasi historis mengenai perubahan kas dari suatu perusahaan melalui laporan arus kas yang mengklasifikasikan arus kas berdasarkan aktivitas operasi, investasi maupun pendanaan selama suatu periode akuntansi.³² Rincian arus kas industri tahu Zul dari tahun 2017 sampai 2021 dilihat pada tabel (lampiran), dan rincian arus kas pada industri tahu Rahmat dari tahun 2019 sampai 2021 dapat dilihat pada tabel (lampiran).

Adapun dalam menghitung aspek finansial diolah dengan menggunakan laptop yakni program *Microsoft Excel* 2010, dan terdapat lima kriteria investasi, antara lain *Average Rate of Return* (ARR), *Payback Period* (PP), *Net Present Value* (NPV), *Internal Rate of Return* (IRR), dan *Profitability Index* (PI).

a. *Average Rate of Return* (ARR)

Average Rate of Return (ARR) adalah metode untuk mengetahui tingkat pengembalian investasi dengan menghitung rata-rata nilai arus

³²Subani, "Analisis Arus kas untuk mengukur kinerja keuangan (Studi Pada KUD Sido Makmur Lumajang)", *Jurnal Wiga*, Vol. 5, No, 1 (2015), hlm. 61.

kas bersih dengan rata-rata nilai investasi.³³ Adapun perhitungan metode ARR di industri tahu di Desa Sipangko sebagai berikut:

Tabel IV. 1
Perhitungan ARR di Industri Tahu Zul

<i>Average Rate of Return (ARR)</i>		
Tahun	<i>Cash Flow</i>	<i>Initial Investmen</i>
1	12.508.000	53.165.000
2	58.120.000	
3	85.490.000	
4	54.425.000	
5	109.310.00	
Total	319.853.000	53.165.000
Rata-rata investasi/umur ekonomis		10.633.000
Rata-rata EAT/umur ekonomis		63.970.600
<i>Average Rate of Return (ARR)</i>		602 %

Sumber: Data Diolah (2022)

Berdasarkan perhitungan di atas pada tabel IV. 1, diketahui hasil perhitungan *average rate of return* pada usaha tahu Zul sebesar 602%.

Tabel IV. 2
Perhitungan ARR di Industri Tahu Rahmat

<i>Average Rate of Return (ARR)</i>		
Tahun	<i>Cash Flow</i>	<i>Initial Investmen</i>
1	5.116.000	39.974.000
2	16.660.000	
3	56.240.000	
Total	78.016.000	39.974.000
Rata-rata investasi/umur ekonomis		13.324.667
Rata-rata investasi/umur ekonomis		26.005.333
<i>Average Rate of Return (ARR)</i>		195%

Sumber: Data Diolah (2022)

Berdasarkan perhitungan di atas pada tabel IV. 2, diketahui hasil perhitungan *average rate of return* pada usaha tahu Zul adalah 195%.

³³Ardia Desti Rahayu, hlm. 50.

b. *Payback Period (PP)*

Perhitungan *Payback Period (PP)* digunakan untuk mengetahui berapa lama investasi modal akan kembali, dilihat dari keuntungan bersih bisnis. Semakin cepat investasi kembali, maka semakin baik bagi pemilik modal.³⁴ Adapun perhitungan metode PP di industri tahu di Desa Sipangko sebagai berikut:

Tabel IV. 3
Perhitungan PP Industri Tahu Zul

<i>Payback Period (PP)</i>	
Investasi	(53.165.000)
Tahun 1	12.508.000
Tahun 2	58.120.000
Tahun 3	85.490.000
Tahun 4	54.425.000
Tahun 5	109.310.000
t	Tahun ke 1
b-c	40.567.000
d-c	58.120.000
Hasil (b-c)/(d-c)	0,6
<i>Payback Period (PP)</i>	$1+0,6 = \mathbf{1,6}$

Sumber: Data Diolah (2022).

Berdasarkan perhitungan diatas pada tabel IV. 3, didapatkan nilai PP dari industri tahu Zul yaitu selama 1 tahun 6 bulan. Berarti jangka waktu agar kembalinya investasi pada industri tahu Rahmat yaitu selama 1 tahun 6 bulan. Hasil tersebut lebih dari pendek dari umur investasi yang ditentukan yaitu selama 5 tahun.

³⁴Dara Delvita Alhidayah, "Analisis Kelayakan Finansial Usaha Sayuran Dengan Sistem Hidroponik," (Skripsi, IAIN Bengkulu, 2021), hlm. 22-23.

Tabel IV. 4
Perhitungan PP di Industri Tahu Rahmat

<i>Payback Period (PP)</i>	
Investasi	(39.974.000)
Tahun 1	5.116.000
Tahun 2	16.660.000
Tahun 3	56.240.000
t	Tahun ke 2
b-c	18.198.000
d-c	56.240.000
Hasil (b-c)/(d-c)	0,3
<i>Payback Period (PP)</i>	2+0,3 = 2.3

Sumber: Data Diolah (2022).

Berdasarkan perhitungan diatas pada tabel IV. 4, didapatkan nilai PP dari industri tahu Rahmat yaitu 2 tahun 3 bulan. Berarti jangka waktu agar kembalinya investasi pada industri tahu Zul adalah 2 tahun 3 bulan. Hasil tersebut lebih pendek dari umur investasi yang ditentukan yaitu 3 tahun.

c. Net Present Value (NPV)

Net Present Value (NPV) adalah selisih antara total present value manfaat dengan total *present value* biaya.³⁵ Adapun perhitungan metode NPV pada industri tahu di Desa Sipangko sebagai berikut:

Tabel IV. 5
Perhitungan NPV di Industri Tahu Zul

<i>Net Present Value (NPV)</i>			
Tahun	DF 16 %	<i>Cash Flow</i>	<i>PV Cash Flow</i>
1	0,86	12.508.000	10.782.759
2	0,74	58.120.000	43.192.628
3	0,64	85.490.000	54.769.825
4	0,55	54.425.000	30.058.443

³⁵M. Afiful Ummam, "Analisis Faktor Studi Kelayakan Bisnis Pada Pengembangan UMKM (Studi Kasus Pada Industri Kecil Unit Pengolah dan Pemasar Ikan "Fatimah Azzahra" Borobudur Kabupaten Magelang", (Skripsi, UIN Walisongo Semarang, 2016), hlm. 83.

5	0,48	109.310.000	52.043.914
Total PV <i>Cash Flow</i>			190.847.568
Total Investasi			53.165.000
<i>Net Present Value</i>			Rp. 137.682.567

Sumber: Data Diolah (2022).

Berdasarkan perhitungan diatas pada tabel IV. 5, nilai NPV yang diperoleh pada industri tahu Zul sebesar Rp. 137.682.567, dengan nilai *discount factor* sebesar 16%, yang berdasarkan pada Peraturan Menteri Keuangan Nomor : 10/PMK.05/2009 Tentang Perubahan Atas Peraturan Menteri Keuangan Nomor 135/PMK.05/2008 Tentang Fasilitas Penjaminan Kredit Usaha Rakyat Pasal 5 ayat 2 b “diatas Rp. 5.000.000,00 (lima juta rupiah) sampai dengan Rp. 500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) dengan tingkat bunga kredit/margin pembiayaan yang dikenakan maksimal sebesar/setara 16% (enam belas persen) efektif per tahun.³⁶ Nilai tersebut menunjukkan bahwa NPV yang dihasilkan lebih besar dari nol ($NPV > 0$) atau NPV positif.

Tabel IV. 6
Perhitungan NPV di Industri Tahu Rahmat

<i>Net Present Value (NPV)</i>			
Tahun	DF 16%	<i>Cash Flow</i>	<i>PV Cash Flow</i>
1	0,86	5.116.000	4.410.000
2	0,74	16.660.000	12.381.094
3	0,64	56.240.000	36.030.000
Total PV <i>Cash Flow</i>			52.822.026
Total Investasi			39.974.000
<i>Net Present Value (NPV)</i>			12.848.026

Sumber: Data Diolah (2022).

³⁶Muhammad Deaprana Aydra Ozi, “Analisis Kelayakan Usaha Tahu Mandiri Desa Kotangan Kecamatan Galang Kabupaten Deli Serdang”, (Skripsi Universitas Medan Area, 2019), hlm. 70.

Berdasarkan perhitungan diatas pada tabel IV. 6, nilai NPV yang diperoleh pada industri tahu Rahmat sebesar Rp. 12.848.026, dengan nilai *discount factor* sebesar 16%. Nilai tersebut menunjukkan bahwa NPV yang dihasilkan lebih besar dari nol ($NPV > 0$) atau NPV positif.

d. *Internal Rate of Return (IRR)*

Internal Rate of Return (IRR) adalah metode untuk mengetahui apakah usaha mampu memberikan tingkat keuntungan lebih tinggi dibandingkan tingkat keuntungan yang diinginkan yang didasarkan pada tingkat bunga.³⁷ Analisis ini dilakukan untuk mengetahui tingkat keuntungan internal yang diperoleh dari investasi yang dilakukan dengan membandingkan dua tingkat bunga. Adapun perhitungan metode IRR pada industri tahu di Desa Sipangko sebagai berikut:

Tabel IV. 7
Perhitungan IRR di Industri Tahu Zul

<i>Internal Rate of Return (IRR)</i>					
Tahun	<i>Cash Flow</i>	DF 16%	PV <i>Cashflow</i>	DF 80%	PV <i>Cashflow</i>
1	12.058.000	0,86	10.782.759	0,56	6.948.889
2	58.120.000	0,74	43.192.628	0,31	17.938.272
3	85.490.000	0,64	54.769.825	0,17	14.658.779
4	54.425.000	0,55	30.058.443	0,10	5.184.518
5	109.310.000	0,48	52.043.914	0,05	5.784.920
	0				
<i>Total Present Value</i>			190.847.568		50.515.378
Investasi			53.165.000		53.165.000
<i>Net Present Value</i>			137.682.568		(2.649.622)

Sumber: Data Diolah (2022).

Dengan menggunakan interpolasi didapatkan nilai IRR dari industri tahu Zul yaitu:

³⁷Ardia Desti Rahayu, hlm. 49.

$$\begin{aligned} \text{IRR} &= 16 - 137.682.568 \times \frac{80 - 16}{-2.649.622 - 137.682.568} \\ &= 78,89\% \\ &= 79\% \end{aligned}$$

Berdasarkan perhitungan diatas pada tabel IV. 7, dapat diketahui nilai IRR yang diperoleh pada industri tahu Zul sebesar 79%, dengan tingkat *discount factor* pertama sebesar 16%, dan untuk *discount factor* kedua yaitu sebesar 80%. Hasil yang didapatkan lebih besar dari tingkat *discount factor* yang telah ditetapkan yaitu 16%, yang berarti modal yang ditanamkan dalam usaha akan mempunyai tingkat pengembalian yang lebih menguntungkan.

Tabel IV. 8
Perhitungan IRR Industri Tahu Rahmat

<i>Internal Rate of Return (IRR)</i>					
Tahun	<i>Cash Flow</i>	DF 16%	PV <i>Cashflow</i>	DF 40%	PV <i>Cashflow</i>
1	5.116.000	0,86	4.410.345	0,71	3.654.286
2	16.660.000	0,74	12.381.094	0,86	14.362.069
3	56.240.000	0,64	36.030.588	0,36	20.495.627
<i>Total Present Value</i>			52.822.026		38.511.982
Investasi			39.974.000		39.974.000
<i>Net Present Value</i>			12.848.026		(1.462.018)

Sumber: Data Diolah (2022).

Dengan menggunakan interpolasi didapatkan nilai IRR dari industri tahu Rahmat yaitu:

$$\begin{aligned} \text{IRR} &= 16 - 12.848.026 \times \frac{40 - 12}{-1.462.018 - 12.848.026} \\ &= 41,13\% \\ &= 41\% \end{aligned}$$

Berdasarkan perhitungan diatas pada tabel IV. 8 dapat diketahui nilai IRR yang diperoleh pada industri tahu Zul sebesar 41%, dengan tingkat *discount factor* pertama sebesar 16%, dan tingkat *discount factor* kedua sebesar 40%, hasil yang diperoleh lebih besar dari tingkat *discount factor* yang telah ditetapkan yaitu sebesar 16%, yang berarti modal yang ditanamkan dalam usaha akan mempunyai tingkat pengembalian yang lebih menguntungkan.

e. Profitability Index (PI)

Profitability Index (PI) merupakan perbandingan antara present value dari penerimaan kas bersih masa yang akan datang dengan present value dari investasi.³⁸ Adapun perhitungan *Profitability Index* (PI) pada industri di Desa Sipangko sebagai berikut:

Tabel IV. 9
Perhitungan PI di Industri Tahu Zul

<i>Profitability Index (PI)</i>			
Tahun	DF 16 %	<i>Cash Flow</i>	PV <i>Cash Flow</i>
1	0,86	12.508.000	10.782.759
2	0,74	58.120.000	43.192.628
3	0,64	85.490.000	54.769.825
4	0,55	54.425.000	30.058.443
5	0,48	109.310.000	52.043.914
Total PV <i>Cash Flow</i>			190.847.567
Total Investasi			53.165.000
<i>Profitability Index (PI)</i>			3,59

Sumber: Data Diolah (2022).

Berdasarkan perhitungan di atas pada tabel IV. 9 menunjukkan nilai PI pada usaha industri tahu Zul diperoleh sebesar 3,59 . Dengan

³⁸M. Afiful Ummam, hlm. 84.

tingkat *discount factor* sebesar 16%. Hal ini menunjukkan nilai PI lebih besar dari satu.

Tabel IV. 10
Perhitungan PI di Industri Tahu Rahmat

<i>Profitability Index (PI)</i>			
Tahun	DF 16 %	<i>Cash Flow</i>	<i>PV Cash Flow</i>
1	0,86	5.116.000	4.410.000
2	0,74	16.660.000	12.381.093
3	0,64	56.240.000	36.030.587
Total <i>PV Cash Flow</i>			52.822.026
Total Investasi			39.974.000
<i>Profitability Index (PI)</i>			1,32

Sumber: Data Diolah (2022).

Berdasarkan perhitungan di atas pada tabel IV. 10, menunjukkan nilai PI pada usaha industri tahu Rahmat diperoleh sebesar 1,32. Dengan tingkat *discount factor* sebesar 16%. Hal ini menunjukkan nilai PI lebih besar dari satu.

C. Pembahasan

1. Aspek Pemasaran

a. Segmentasi Pasar (*Market Segmentation*)

Berdasarkan hasil penelitian, segmentasi pasar di industri tahu di Desa Sipangko sudah memenuhi kriteria hal ini dilihat dari penentuan segmentasi pasar berdasarkan:

- 1) Segmentasi pasar berdasarkan geografis, yaitu industri tahu Zul dan Rahmat menjual produk tahu masih di sekitaran wilayah Kecamatan Angkola Muaratais, yang sangat dekat dengan lokasi usaha industri tahu sehingga tidak banyak mengeluarkan biaya distribusi.

- 2) Segmentasi pasar berdasarkan demografis, produk tahu Zul dan Rahmat bisa dikonsumsi untuk segala jenis usia baik muda maupun tua, dan segala jenis agama, karena produk tahu adalah produk halal, dan untuk kalangan dengan tingkat pendapatan yang rendah, menengah, atau atas karena produk tahu harganya sangat terjangkau.
- 3) Segmentasi berdasarkan psikografis, gaya hidup dan kepribadian masyarakat khususnya masyarakat Kecamatan Angkola Muaratais memiliki pola dan gaya hidup yang sederhana, dengan kebiasaan makan dengan lauk yang sederhana sehingga masyarakat sangat cocok dengan produk tahu, ditambah kebiasaan masyarakat selalu ingin harga murah dan harga yang terjangkau.
- 4) Segmentasi berdasarkan perilaku, yaitu industri tahu Zul dan Rahmat tepat memilih produk tahu karena produk sangat banyak digemari dan sangat banyak dikonsumsi masyarakat Indonesia khususnya masyarakat Kecamatan Angkola Muaratais, baik itu tahu untuk lauk pauk atau cemilan seperti gorengan. Karena kebiasaan masyarakat Kecamatan Angkola Muaratais hampir setiap hari lauk pauhnya adalah tahu.

b. Bauran Pemasaran (*Marketing Mix*)

1) Produk (*Product*)

Berdasarkan hasil penelitian, produk tahu yang diproduksi oleh industri tahu Zul dan Rahmat dikatakan bagus, karena mereka

memilih bahan baku dari impor karena lebih berkualitas, dan masyarakat merasa puas dengan produk tahu yang diawarkan.

2) Harga (*Price*)

Berdasarkan penelitian yang dilakukan, untuk ketentuan harga di usaha industri tahu Zul dan Rahmat sama, yaitu untuk konsumen langsung harga 1 potong tahu 500 rupiah dan untuk pengecer seharga 400 rupiah. Harga tersebut disesuaikan dengan harga pasaran dan kemampuan daya beli masyarakat, sehingga dengan harga tersebut dapat diterima di pasar. Penetapan harga tidak hanya mementingkan keinginan pedagang sendiri, tapi juga harus mempertimbangkan kemampuan daya beli masyarakat.³⁹

3) Promosi (*Promotion*)

Berdasarkan hasil wawancara, pemilik industri tahu di Desa Sipangko baik usaha tahu Zul dan Rahmat belum melakukan promosi, baik dari sosial media maupun dari brosur dikarenakan tidak ada waktu untuk melakukan hal tersebut. Padahal kegiatan promosi bertujuan agar konsumen dapat menciptakan ketertarikan dan mengenali dengan baik terhadap sebuah produk, sehingga akan mempengaruhi keputusan konsumen untuk pembelian produk.⁴⁰

³⁹Putra Aprianto, "Analisis Studi Kelayakan Bisnis dalam Tinjauan Islam Pada Perusahaan Penghasil Produk Minuman di Makassar", (Skripsi, UIN Alauddin Makassar, 2016), hlm. 42.

⁴⁰Lusia Debora, "Strategi Pemasaran Dalam Bentuk Promosi Terhadap Minat Beli Konsumen Studi Deskriptif: CGV *Cinemas-Central Park*", *Jurnal Manajemen Bisnis dan Kewirausahaan*, Vol. 4, No. 1 (2020), hlm. 8-13.

4) Lokasi/Distribusi (*Place*)

Berdasarkan analisis yang dilakukan, pendistribusian produk tahu sampai kepada konsumen sudah baik dan lancar. Hal ini dilihat lokasi usaha sangat dekat dengan lokasi pasar serta fasilitas jalan raya sangat memadai sehingga mudah dan lancar dalam kegiatan proses distribusi.

Aspek pemasaran melihat potensi pasar, persaingan, menganalisis strategi pemasaran yang dapat digunakan untuk dapat memenuhi permintaan konsumen. Dalam kesiapan suatu perusahaan untuk menetapkan, memuaskan keinginan pasar dan menghadapi persaingan para pesaing khususnya untuk produk atau jasa yang sejenisnya.⁴¹

Hasil penelitian ini didukung oleh penelitian yang dilakukan oleh Intan Permata Sari yang mengatakan bahwa:

Dilihat dari aspek pemasaran pabrik tahu Bu Lestari melaksanakan studi kelayakan bisnis sudah sesuai semestinya, dalam menentukan harga, segmentasi pasar Bu Lestari sudah cukup tepat, berorientasi kepada kualitas produk dan harga yang berimbang. Strategi promosi yang diterapkan Bu Lestari awalnya hanya melalui mulut ke mulut, mendatangi pemilik-pemilik warung gorengan, serta kantin-kantin sekolah, dan membawa sendiri tahu hasil produksi ke pasaran di sekitar Kecamatan Surakarta.⁴²

⁴¹Ratna Puspita Sari, Ratna Puspita Sari, “Studi Kelayakan Bisnis *Home Industry* Emping Melinjo di 30A Adirejo Kecamatan Pekalongan Lampung Timur”, (Skripsi, IAIN Metro, 2019), hlm. 56.

⁴²Intan Permata Sari, “Studi Kelayakan Bisnis Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) Pembuatan Tahu di Desa Lubuk Sahung Kecamatan Sukaraja Kabupaten Selama Ditinjau dari Perspektif Ekonomi Islam”, (Skripsi, IAIN Bengkulu, 2019), hlm. 80.

Dari hasil penelitian tersebut dapat diketahui bahwa aspek pemasaran di usaha tahu Zul dan Rahmat masih dikatakan layak, hal ini dilihat dari segmentasi yang sudah tepat dengan masyarakat, produk tahu yang bahan bakunya berkualitas, penentuan harga yang sama dengan pesaing, serta distribusi yang lancar. Akan tetapi industri tahu Zul dan Rahmat tidak ada perbedaan dengan pesaing lain mulai dari harga, kualitas, dan juga pelayanan sehingga tidak ada keunikan ataupun keunggulan dari produk yang ditawarkan. Ditambah lagi dalam hal melakukan promosi produk tahu belum dilakukan.

2. Aspek Teknis dan Produksi

a. Lokasi Usaha

Dalam hasil penelitian yang dilakukan peneliti melalui wawancara dan observasi, lokasi usaha industri tahu yang ada di Desa Sipangko sudah tepat dan memberikan total biaya produksi yang rendah dan keuntungan yang maksimal, hal ini dikarenakan lokasi industri dekat dengan sumber bahan baku, hanya butuh waktu sekitar 20 menit jarak tempuh ke lokasi bahan baku, apalagi saat ini pihak yang menjual bahan baku sudah sistem antar ke tempat pelanggan, sehingga mudah untuk memesan bahan baku. Dan juga lokasi usaha dekat dengan lokasi pasar, maka pelayanan terhadap konsumen akan menjadi lebih cepat.

Disamping itu biaya pengangkutan produk ke pasar akan menjadi lebih rendah, sehingga harga dapat ditekan lebih rendah dengan

pengharapan jumlah produk yang terjual lebih banyak dan akhirnya dapat diperoleh hasil penjualan yang lebih besar. Ditambah lokasi usaha mempunyai ketersediaan sarana dan prasarana transportasi yang memadai yang memperlancar pengadaan bahan baku dan memasarkan hasil produksi seperti jalan raya yang kondisinya bagus, sehingga akses untuk melakukan distribusi sangatlah mudah.

Dan ketersediaan sarana listrik, jaringan telepon, dan kebutuhan air sangatlah terjangkau sehingga memperlancar kegiatan produksi. Akan tetapi di usaha industri tahu Rahmat kendala mereka saat ini adalah air bersih, yang terkadang alirannya sedikit. Akan tetapi, program pengaliran air bersih ke masyarakat sedang proses perbaikan. Pada dasarnya lokasi usaha yang paling ideal adalah lokasi yang terletak pada suatu tempat yang dipilih yang pada akhirnya akan memberikan total biaya produksi yang rendah dan keuntungan maksimal bagi perusahaan.⁴³

b. Teknologi (Mesin dan Peralatan)

Pemilihan teknologi (mesin dan peralatan) di industri tahu di Desa Sipangko dalam penelitian ini sudah tepat dalam menjalankan produksinya. Ini dibuktikan keberhasilan pemilik dan tenaga kerja dalam menggunakan mesin dan peralatan, sehingga proses pembuatan tahu menjadi lancar. Dengan kualitas standar yang sangat cocok dengan kondisi industri rumahan.

⁴³Dwi Febry Nurcahyo, "Analisis Kelayakan Bisnis (Studi Kasus Pada PT. Pemuda Mandiri Sejahtera)", (Skripsi, Universitas Indonesia, 2011), hlm. 60.

c. Bahan baku

Bahan baku yang digunakan sudah berkualitas karena mereka lebih memilih bahan baku import dari Negara Thailand dan Singapura. Untuk memperoleh bahan baku sangatlah mudah karena cukup dekat dengan lokasi industri tahu, sehingga untuk memesan bahan baku bisa melalui via telepon, lalu pihak dari bahan baku akan mengantarkan langsung ke lokasi industri sehingga bahan baku atau kacang kedelai di industri tahu di Desa Sipangko sangat mudah diperoleh dan cukup tersedia.

d. Tenaga Kerja

Tenaga kerja di industri tahu Zul terdiri dua orang, kedua tenaga kerja tersebut sudah dikatakan bagus dan sesuai dengan kebutuhan perusahaan, hal ini dilihat dari pembagian tugas dan aktivitas usaha yang dapat berjalan dengan lancar. Dan sudah memiliki skill yang memadai dan mahir dalam memproduksi tahu serta mahir menggunakan mesin dan peralatan, walaupun kedua tenaga kerja ini adalah keluarga dari Bu Yuni selaku pemilik industri tahu akan tetapi mereka bekerja begitu efektif, disiplin dalam pekerjaannya, selalu datang tepat waktu dengan jadwalnya masing-masing, dan sudah dikatakan kualitas dari tenaga kerja tersebut terpenuhi. Sedangkan di industri tahu Rahmat belum memiliki tenaga kerja, karena masih belum mampu untuk menggaji karyawan, akan tetapi pemilik usaha industri Rahmat bekerja

dengan baik ini terlihat dari pendapat pelanggan yang tidak pernah kecewa dengan pelayanan mereka.

e. Tata Letak (*Layout*)

Untuk tata letak (*layout*) dari usaha tahu Zul, pemilik mengatur tata letak mesin dan peralatan produksi dalam ruangan yang berdasarkan atas urutan proses produksi, sehingga mudah dalam memproduksi tahu. Selain itu ruangan industri cukup luas, sehingga masih dapat memberikan ruang gerak yang memadai untuk beraktivitas. Serta kamar mandi dan sumur sudah tepat yaitu disebelah ruangan pabrik, sehingga karyawan tidak memakan waktu atau tenaga terbuang untuk ke kamar mandi atau mengambil air. Akan tetapi tata cahaya di ruangan masih gelap dan disarankan untuk diberikan cat pada dinding ruangan/bangunan, sehingga para tenaga kerja merasa lebih senang dan nyaman berada disana.

Sedangkan tata letak (*layout*) usaha tahu Rahmat penempatan mesin dan peralatan sudah ditempatkan sedemikian rupa yaitu sesuai urutan dari proses produksi sehingga dalam proses produksi menjadi lancar dan tidak ada pemborosan ruangan letak. Tempat industri lebih terang karena banyak celah cahaya matahari masuk dan juga angin serta ruang industri tahu Rahmat sudah dikatakan cukup luas.

Dalam aspek teknik dan produksi bisnis dikatakan layak apabila perusahaan dapat menentukan lokasi yang tepat, teknologi yang digunakan sudah tepat atau terpenuhi, persediaan yang dibutuhkan

terpenuhi, serta perusahaan mendapatkan *layout* yang sesuai dengan proses produksi yang dipilih, dan juga kualitas dari tenaga kerja yang dibutuhkan sudah terpenuhi. Artinya semua hal tersebut sudah terpenuhi dan sesuai dengan teori yang ada perusahaan tersebut dapat dikatakan layak dijalankan.⁴⁴

Adapun penelitian terdahulu yang menganut penelitian ini adalah penelitian Muhammad Deaprama Aydra Ozi yang berjudul Analisis Kelayakan Usaha Tahu Mandiri Desa Kotangan Kecamatan Galang Kabupaten Deli Serdang, mengatakan bahwa :

Berdasarkan hasil analisis, jika dilihat dari aspek teknis dan produksi, usaha tahu mandiri dikatan layak. Hal ini dapat ditunjukkan dari lokasi usaha yang strategis yakni dekat dengan Pasar Galang. Usaha tahu mandiri adalah satu-satunya pengrajin tahu di wilayah tersebut, bahan baku yang cukup mudah diperoleh. Selain itu, proses produksi juga sudah sesuai dengan standart operasi yang digunakan. Untuk pemilihan jenis teknologi masih tergolong semi tradisional. Untuk *layout* usaha tahu mandiri dianggap tidak strategis karena letak gudang kayu yang berada di bagian paling depan pabrik menutupi bangunan utama pabrik.⁴⁵

Dari hasil penelitian tersebut dapat dikatakan bahwa dari aspek teknis dan produksi di usaha industri tahu Zul dikatakan layak. Hal ini dapat ditunjukkan dari lokasi usaha yang strategis yakni dekat dengan lokasi pasar yaitu pasar Bintuju, Sigalangan, Sayur Matinggi, dan Pesantren Alyusufiah, selain itu kebutuhan listrik dan kebutuhan air sangat memadai. Bahan baku yang cukup mudah diperoleh, teknologi mesin dan peralatan yang sesuai dengan industri rumahan serta pemilik

⁴⁴Dila Lailatul Fajriah, "Analisis Studi Kelayakan Usaha Pengrajin Sepatu Kulit Magetan Pada Masa Pandemi", (Skripsi, IAIN Ponorogo, 2021), hlm. 27.

⁴⁵Muhammad Deaprama Aydra Ozi, hlm. 68-69.

dan tenaga kerja ahli dalam menggunakannya, tenaga kerja yang layak, dan tata letak yang tepat.

Kemudian di usaha industri tahu Rahmat masih dikatakan layak. Hal ini dilihat dari lokasi industri sangat dekat dengan pasar yaitu Pasar Hutatonga, Bintuju, Sayurmatinggi, dan Pesantren Basilam. Serta bahan baku mudah di dapatkan, walaupun belum mempunyai tenaga kerja saat ini akan tetapi mereka bekerja sangat baik, itu terlihat dari penilaian pelanggan yang merasa puas dengan pelayanan mereka. Akan tetapi persediaan air bersih di industri tahu Rahmat kurang memadai dan masih dalam proses perbaikan.

3. Aspek Finansial/Keuangan

Adapun hasil dari analisis aspek finansial usaha industri tahu Zul dan Rahmat dengan 5 metode yaitu *Average Rate Of Return* (ARR), *Payback Period* (PP), *Net Present Value* (NPV), *Internal Rate Of Return* (IRR), dan *Profitability Index* (PI).

Tabel IV. 11
Hasil Perhitungan Finansial
Pada Industri Tahu di Desa Sipangko

Aspek Finansial				
Industri Tahu Zul	ARR	602%	$ARR > Return$	Layak
	PP	1 tahun 6 bulan	$PP > Umur Investasi$	Layak
	NPV	Rp. 137.682.567	$NPV > 0$	Layak
	IRR	79%	$IRR > 16\%$	Layak
	PI	3,59	$PI > 1$	Layak
Industri Tahu Rahmat	ARR	195%	$ARR > Return$	Layak
	PP	2 tahun 3 bulan	$PP > Umur Investasi$	Layak
	NPV	Rp. 12.848.026	$NPV > 0$	Layak
	IRR	41%	$IRR > 16\%$	Layak
	PI	1,32	$PI > 1$	Layak

Sumber: Data Diolah (2022).

a. Average Rate of Return (ARR)

Berdasarkan hasil perhitungan di atas pada tabel IV. 11, *Average Rate Of Return* (ARR) pada industri tahu Zul diperoleh nilai sebesar 602%, dapat disimpulkan bahwa usaha industri tahu Zul dikatakan layak. Karena nilai ARR lebih besar dari jumlah *return* yang diisyaratkan yaitu 100%. Kemudian pada perhitungan *Average Rate of Return* (ARR) pada industri tahu Rahmat diperoleh sebesar 195%, disimpulkan bahwa usaha tahu Rahmat dikatakan layak. Karena nilai ARR lebih besar dari jumlah *return* yang diisyaratkan yaitu 100%.

Metode ARR mengukur tingkat keuntungan rata-rata yang akan diperoleh dari suatu investasi. Untuk menentukan layak atau tidaknya rencana investasi, hasil dari ARR akan dibandingkan dengan biaya modal perusahaan. ARR dapat dihasilkan dengan perhitungan dengan cara membandingkan *Average Earning After Tax* dan *Average Investmen*.⁴⁶ Adapun penelitian terdahulu yang menjadi penganut dalam penelitian ini adalah Murniawati dan kawan-kawan, mengatakan bahwa:

“Dari hasil perhitungan *Average Rate of Return* (ARR) pada Aras Futsal Pekanbaru senilai 58.15%, lebih besar dari keuntungan

⁴⁶Julay Xty Ludea Yasuha dan Muhammad Saifi, “Analisis Kelayakan Investasi Atas Rencana Penambahan Aktiva Tetap (Studi Kasus pda PT Pelabuhan Indonesia III (Persero) Cabang Tanjung Perak terminal Nilam)”, *Jurnal Administrasi Bisnis* (JAB), Vol. 46, No. 1 (2017), hlm. 118.

yang diisyaratkan sebesar 15% berarti proyek ini dapat diterima.”⁴⁷

b. *Payback Period (PP)*

Berdasarkan hasil perhitungan pada metode *Payback Period* (PP) pada industri tahu Zul nilai PP yang didapatkan yaitu selama 1 tahun 6 bulan, sehingga dapat disimpulkan usaha tahu Zul layak untuk dijalankan dilihat dari nilai *Payback Period* yang diperoleh pada usaha tahu Zul lebih pendek dari umur investasi usaha tahu Zul (5 tahun). Adapun perhitungan pada metode *Payback Period* (PP) pada industri tahu Rahmat memakan waktu selama 2 tahun 3 bulan. Sehingga dapat disimpulkan bahwa industri tahu Rahmat layak untuk dijalankan, karena nilai *Payback Period* yang diperoleh pada usaha tahu Rahmat lebih kecil dari umur investasi usaha tahu Rahmat (3 tahun).

Jika modal investasi kembali sebelum nilai ekonomis aset berakhir maka investasi tersebut diterima. Begitupun sebaliknya jika umur asset lebih pendek dari kembalian nilai investasi, maka investasi tersebut sebaiknya ditolak.⁴⁸

Adapun penelitian terdahulu yang menjadi penganut dalam penelitian ini adalah Ardia Desti Rahayu, mengatakan bahwa:

Dari analisis yang telah dilakukan, *Payback Period* usaha gula semut adalah lebih dari 1 tahun sampai kurang dari 3 tahun. *Payback Period* yang diinginkan untuk petani pembuat gula

⁴⁷ Murnawati, dkk, “Analisis Kelayakan Usaha Ternak Itik Petelur Ditinjau dari Aspek Keuangan Pada CV Aulia Tani Desa Kuok Dusun Bukit Agung Kabupaten Kampar”, *Jurnal Daya Saing*, Vol. 4, No. 3 (2018), hlm. 340.

⁴⁸ Rochmat Aldy Purnomo, dkk, *Studi Kelayakan Bisnis* (Ponorogo: Unmuh Ponorogo Press, 2017), hlm. 206 – 207.

semut dan pengepul adalah 5 tahun. *Payback Period* yang diinginkan tersebut diperoleh dari perkiraan jangka waktu peralatan produksi yang paling lama digunakan, yaitu 5 tahun. Dari hasil analisis tersebut, dapat disimpulkan bahwa gula semut anggota KSU Jatirago dinyatakan layak untuk dijalankan.⁴⁹

c. *Net Present Value (NPV)*

Berdasarkan hasil perhitungan dapat dilihat bahwa usaha tahu Zul memperoleh hasil *Net Present Value (NPV)* yaitu sebesar Rp. 137.682.567. Angka tersebut diperoleh dengan asumsi *discount factor* sebesar 16%. Hal ini menunjukkan bahwa manfaat bersih yang diterima dari usaha tahu Zul selama umur usaha (5 tahun) dengan hasil yang positif, maka usaha ini layak untuk dijalankan. Kemudian hasil perhitungan kriteria investasi yang diperoleh pada industri tahu Rahmat memperoleh *Net Present Value (NPV)* yaitu sebesar Rp. 12.848.026. Angka tersebut diperoleh dengan asumsi *discount factor* sebesar 16%. Hal ini menunjukkan bahwa manfaat bersih yang diterima dari usaha tahu Rahmat selama umur usaha (3 tahun) dengan hasil yang positif maka usaha ini layak untuk dijalankan.

Apabila nilai NPV yang diperoleh bertanda positif maka investasi diterima begitupun sebaliknya, jika NPV yang diperoleh bertanda negatif maka sebaiknya investasi ditolak.⁵⁰ Adapun penelitian terdahulu yang menjadi penganut dalam penelitian ini adalah Muhammad Afiful Ummam, mengatakan bahwa:

⁴⁹Ardia Desti Rahayu, hlm. 92.

⁵⁰Rochmat Aldy Purnomo, hlm. 221.

Nilai NPV pada kelayakan bisnis industri tahu abon lele Fatimah Az-zahra ini adalah Rp. 23.368.992. Nilai ini menunjukkan keuntungan yang akan diperoleh selama umur atau periode usaha yang berdurasi 5 tahun jika dinilai pada saat ini dengan tingkat suku bunga 12% per tahun. Hal ini menunjukkan bahwa pengembangan usaha layak dijalankan karena NPV yang dihasilkan lebih besar dari nol ($NPV > 0$).⁵¹

d. Internal Rate of Return (IRR)

Berdasarkan hasil perhitungan *Internal Rate of Return* (IRR) diperoleh hasil 79%. Angka ini lebih besar dari tingkat suku bunga yang ditetapkan sebesar 16%, yang berarti modal yang ditanamkan dalam usaha tahu Zul mempunyai tingkat pengembalian yang menguntungkan. Sehingga dari segi IRR usaha tahu Zul layak dijalankan. Kemudian perhitungan *Internal Rate of Return* (IRR) diperoleh hasil 41%. Angka ini juga lebih besar dari *discount factor* yang ditetapkan yaitu sebesar 16%, yang berarti modal yang ditanamkan dalam usaha tahu Rahmat mempunyai tingkat pengembalian yang menguntungkan, sehingga dari segi IRR layak dijalankan.

Perhitungan *Internal Rate of Return* (IRR) digunakan untuk mengetahui presentase keuntungan dari bisnis tiap tahunnya dan menunjukkan kemampuan bisnis dalam mengembalikan pinjaman.⁵²

Jika IRR lebih besar dari tingkat bunga ($IRR > \text{tingkat bunga}$), maka

⁵¹M. Afiful Ummam, hlm. 83 – 84.

⁵²Sindu Paramita Sandy, “Analisis Kelayakan Usaha Kelengkeng Jember Super (Studi Pada Usaha Kelengkeng “Jember Super” Kecamatan Jombang Kabupaten Jember Jawa Timur)”, (Skripsi, Universitas Jember, 2020), hlm. 16.

usaha layak dilakukan, dan jika IRR lebih kecil dari tingkat bunga ($IRR < \text{tingkat bunga}$), maka usaha tidak layak dilakukan.⁵³

Adapun penelitian terdahulu yang menjadi penganut dalam penelitian ini adalah Galih Setoh Wicaksono dan Tinjung Mary Prihtanti yang berjudul Analisis Kelayakan Finansial Usaha Pembuatan Tempe Kedelai Skala Mikro di Kecamatan Semarang Barat, mengatakan bahwa:

Dari perhitungan tersebut diketahui bahwa hasil perhitungan menunjukkan bahwa nilai IRR yang didapat sebesar 65,8%, yang mana nilai IRR lebih besar dari tingkat suku bunga pada bank umum (11%), artinya tingkat pengembalian usaha pembuatan tempe di Kecamatan Semarang Barat ini layak untuk dilaksanakan.⁵⁴

e. *Profitability index (PI)*

Berdasarkan perhitungan kriteria investasi pada metode *Profitability Index* (PI) di industri tahu Zul berjumlah 3,59. Hal ini dapat disimpulkan bahwa usaha tahu Zul layak untuk dijalankan. Karena nilai PI yang diperoleh lebih besar dari 1. Adapun kriteria investasi di atas pada metode *Profitability Index* di industri tahu Rahmat berjumlah 1,32. Hal ini dapat disimpulkan bahwa usaha tahu Rahmat layak untuk dijalankan. Karena nilai PI yang diperoleh lebih besar dari 1.

Suatu usaha dinyatakan layak jika nilai PI lebih besar dari 1 ($PI > 1$), maka usaha dapat dikatakan layak dan menguntungkan, tetapi

⁵³Tia Aprilia Zakita, "Analisis Kelayakan Usaha Pada Industri Tempe di Desa Purwodadi Dalam Kecamatan Tanjung Sari Kabupaten Lampung Selatan", (Skripsi Universitas Lampung, 2018), hlm. 28.

⁵⁴Galih Setoh Wicaksono dan Tinjung Mary Prihtanti, "Analisis Keayakan Finansial Usaha Pembuatan Tempe Kedelai Skala Mikro Di kecamatan Semarang Barat", *Jurnal Sosial Economic Of Agriculture*, Vo. 8, No. 1 (2019), hlm. 12.

jika nilai PI lebih kecil dari 1 ($PI > 1$), maka usaha dinyatakan tidak layak.⁵⁵ Adapun penelitian terdahulu yang menganut penelitian ini adalah penelitian M. Hengki Riaran Putra yang berjudul Evaluasi Kelayakan yang mempertimbangkan Ketidakpastian Pada Investasi Mesin produksi Botol Pada PT. SPT Jember, mengatakan bahwa:

Hasil uji analisis dengan metode *Profitability Index* (PI) menunjukkan bahwa pada PT. SPT Jember memperoleh hasil PI sebesar 1,6. Kriteria kelayakan investasi dengan metode PI adalah jika $PI > 1$ maka proyek tersebut layak untuk dilaksanakan, namun apabila $PI < 1$, maka investasi tersebut layak untuk dilaksanakan. Dari analisis metode PI didapatkan bahwa nilai sekarang arus kas yang masuk lebih besar dari arus kas yang keluar.⁵⁶

Adapun penelitian terdahulu yang menganut penelitian ini adalah penelitian Gusti Agung, Mimpin Sitepu, Fery Panjaitan yang berjudul Analisis Studi Kelayakan Pengembangan Usaha “UMKM” Jeruk Kunci Melati di Kota Pangkalpinang di Tinjau Dari Aspek Finansial:

Berdasarkan perhitungan dari kelima jenis penilaian investasi, maka diperoleh hasil bahwa aspek finansial yang ditinjau dari kelima jenis penilaian investasi dinyatakan layak. Oleh karena itu, UMKM Jeruk Kunci dalam pengadaan investasi mesin dinyatakan layak, sehingga pengembangan usaha dalam rangka peningkatan produksi akan berjalan dengan lancar.⁵⁷

Dari pemaparan diatas dapat diketahui bahwa kelima jenis metode dari aspek finansial yaitu *Average Rate of Return* (ARR), *Payback*

⁵⁵Irsan, “Studi Kelayakan Usaha Rumah Burung Walet di Kecamatan Lalan Kabupaten Musibanyuasin”, *Jurnal Ilmiah Akuntansi Rahwana*, Vol. 3, No. 2 (2020), hlm. 63.

⁵⁶M. Hengki Riaran Putra, “Evaluasi Kelayakan yang mempertimbangkan Ketidakpastian Pada Investasi Mesin produksi Botol Pada PT. SPT Jember,” *Jurnal Bisnis dan Manajemen*, Vol. 10, No. 1 (2016), hlm. 101.

⁵⁷Gusti Agung, dkk, ” Analisis Studi Kelayakan Pengembangan Usaha “UMKM” Jeruk Kunci Melati di Kota Pangkalpinang Di Tinjau Dari Aspek Finansial”, *Jurnal JIPMB*, Vol. 24, No. 2 (2018), hlm. 18.

Period (PP), Net Present Value (NPV), Internal Rate of Return (IRR), dan Profitability Index (PI) pada industri tahu Zul dan Rahmat di Desa Sipangko dinyatakan layak.

D. Keterbatasan Penelitian

Peneliti menyadari bahwa penelitian ini masih jauh dari kesempurnaan dan masih memiliki keterbatasan. Keterbatasan tersebut antara lain:

1. Keterbatasan dalam mendapatkan data, dikarenakan responden dari pihak industri tahu di Desa Sipangko, terkadang sibuk dalam pekerjaannya sehingga kesempatan melakukan wawancara untuk mendapatkan data menjadi sulit dan hanya sedikit dilakukan.
2. Adanya kemampuan responden yang kurang dalam memahami pertanyaan saat wawancara sehingga jawaban responden kurang memuaskan.
3. Kesimpulan yang diambil hanya berdasarkan perolehan dari analisis data, dan hanya meneliti 3 aspek studi kelayakan bisnis, maka diharapkan adanya penelitian yang lebih lanjut mengenai analisis studi kelayakan bisnis dengan metode penelitian yang berbeda dan yang lebih lengkap.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan di industri tahu Zul dan Rahmat, maka peneliti dapat menyimpulkan hal-hal sebagai berikut:

1. Berdasarkan aspek pemasaran, dapat disimpulkan bahwa aspek pemasaran di usaha tahu Zul dan Rahmat dikatakan layak, hal ini mulai segmentasi pasar yang tepat, produk tahu yang bahan bakunya berkualitas, penentuan harga yang sama dengan pesaing, distribusi yang lancar, akan tetapi saran peneliti perlu untuk membuat usaha industri tahu berbeda dengan yang lain atau lebih unggul dari pesaing dan juga strategi promosi untuk dibuat misalkan seperti promosi melalui sosial media.
2. Berdasarkan Aspek Teknis dan Produksi, usaha industri tahu di Desa Sipangko dapat dikatakan layak. Usaha industri tahu Zul dikatakan layak, hal ini dapat ditunjukkan dari lokasi usaha yang strategis yakni dekat dengan lokasi pasar yaitu pasar Bintuju, Sigalangan, Sayur Matinggi, dan Pesantren Alyusufiah, selain itu kebutuhan listrik dan kebutuhan air sangat memadai. Bahan baku yang cukup mudah diperoleh, teknologi mesin dan peralatan lumayan bagus, tenaga kerja yang begitu disiplin. Walaupun dalam tata letak dianggap kurang strategis dan kurang penerangan. Dan untuk usaha industri tahu Rahmat masih dikatakan layak. Hal ini dapat dilihat dari lokasi industri sangat dekat dengan pasar yaitu Pasar Hutatonga, Bintuju, Sayurmatinggi, dan Pesantren Basilam. Dan bahan baku mudah di

dapatkan, walaupun belum mempunyai tenaga kerja saat ini akan tetapi mereka bekerja sangat baik, itu terlihat dari penilaian pelanggan mereka yang merasa puas dengan pelayanan mereka.

3. Berdasarkan aspek finansial, pada 5 metode yaitu *Average Rate Of Return (ARR)*, *Payback Period (PP)*, *Net Present Value (NPV)*, *Internal Rate Of Return (IRR)*, *Profitability Index (PI)*, disimpulkan bahwa usaha tahu Zul dan Rahmat layak untuk dijalankan.

B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian, peneliti memberikan saran sebagai berikut:

1. Bagi industri tahu Zul berkaitan dengan aspek pemasaran, yang dapat dilakukan yaitu kegiatan promosi perlu ditingkatkan baik melalui sosial media maupun brosur yang bisa ditempelkan misalkan di warung kopi atau tempat keramaian lainnya, untuk bisa menambah pelanggan. Serta untuk bisa mengembangkan produk sehingga mempunyai perbedaan atau keunggulan dengan para pesaing. Kemudian pada aspek teknis dan produksi, yang perlu untuk dilakukan untuk usaha tahu Zul yaitu memberikan warna cat pada dinding bangunan, dan pencahayaan ruangan lebih ditingkatkan. Berkaitan dengan aspek finansial yaitu usaha tahu Zul sebaiknya mulai melakukan pencatatan finansial meliputi data arus kas masuk dan arus kas keluar yang sederhana sehingga pemilik usaha dapat melihat peningkatan ataupun penurunan pada kondisi keuangan dan keuntungan yang diperoleh.

2. Bagi industri tahu Rahmat berkaitan dengan aspek pemasaran, yang dapat dilakukan yaitu kegiatan promosi perlu ditingkatkan untuk bisa menambah pelanggan. Kemudian pada aspek teknik dan produksi, sebaiknya jika ada modal, pemilik lebih baik membuat sumur bor atau alternatif lainnya, agar sumber air menjadi lancar dan memadai dari pada bergantung pada air besih setempat yang terkadang mati atau tidak lancar, karena air merupakan komponen yang sangat penting dalam kegiatan produksi tahu. kemudian yang berkaitan dengan aspek finansial yaitu usaha tahu Rahmat sebaiknya mulai melakukan pencatatan finansial meliputi data arus kas masuk dan arus kas keluar yang sederhana saja sehingga pemilik usaha dapat melihat peningkatan ataupun penurunan pada kondisi keuangan dan keuntungan yang diperoleh.
3. Bagi peneliti selanjutnya, diharapkan untuk mengkaji lebih banyak sumber maupun referensi yang terkait dengan studi kelayakan bisnis, dan lebih mempersiapkan diri dalam proses pengambilan dan pengumpulan data dan segala sesuatunya sehingga penelitian dapat dilaksanakan dengan baik.

DAFTAR PUSTAKA

Sumber Buku :

- Agus Sucipto. *Studi Kelayakan Bisnis*. Malang: UIN Maliki Press, 2012.
- Arif Hidayat. *Studi Kelayakan Bisnis*. Sumatra Barat : Insan Cendekia Mandiri, 2021.
- Ayu Wulandary, dkk. *Business Modal Canvas Implementasi Terhadap Industri Rumahan Produk Virgin Coconut Oil (VCO)*. Bandung : Media Sains Indonesia, 2020.
- Azhari Akmal Tarigan. *Tafsir Ayat-ayat Ekonomi Al-Qur'an*, Bandung : Citapustaka Media Perintis, 2014.
- Buchari Alma. *Pengantar Bisnis*. Bandung : Alfabeta, 2012.
- Budi Gautama Siregar, Ali Hardana. *Metode Penelitian Ekonomi dan Bisnis*. Medan : CV Merdeka Kreasi Group, 2021.
- Boedi Abdullah, Beni Ahmad Saebani. *Metodologi Penelitian Islam Muamalah*. Bandung: Pustaka Setia, 2014.
- Dadang Husein Sobana. *Studi kelayakan Bisnis*. Bandung : Pustaka Setia, 2018.
- Dikdik Harjadi dan Dewi Fatmasari. *Pengantar Bisnis*. Kuningan : Uniku Press, 2015.
- Eko Purwanto, *Pengantar Bisnis*. Puwokerto : Sasanti Institut, 2020.
- Elvinaro Ardianto. *Metodologi Penelitian untuk public relations kuantitatif dan kualitatif*. Bandung : Simbiosis Rekatama Media, 2012.
- Francis Tantri. *Pengantar Bisnis*. Jakarta : PT Raja Grafindo Persada, 2010.
- Ika Yunia Fauzia. *Etika Bisnis dalam Islam*. Jakarta : Kencana, 2014.
- Imam Gunawan. *Metode Penelitian Kualitatif Teori dan Praktek*. Jakarta : PT. Bumi Aksara, 2015.
- John W. Creswell. *Research Design Pendekatan Kualitatif, Kuantitatif, dan Mixed*. Yogyakarta : Pustaka Pelajar, 2015.
- Juliansyah Noor. *Metodologi Penelitian*. Jakarta : Kencana, 2012.
- Jusuf Soewadji. *Pengantar Metodologi Penelitian*. Jakarta: Mitra Wacana Media, 2012.
- Kasmir, Jakfar. *Studi Kelayakan Bisnis*. Jakarta : Kencana, 2016.

- Kementrian Agama Republik Indonesia. *Al-Qur'an dan Terjemahannya*. Jakarta : CV Pustaka Jaya Ilmu, 2014.
- Nasir Asman. *Studi Kelayakan Bisnis pedoman Memulai Bisnis Era Revolusi Industri 4.0* . Jawa Barat : CV. Adanu Abimata, 2020.
- Nuryaman dan Veronica Christina. *Metodologi Penelitian*. Bogor: Ghalia Indonesia, 2015.
- Made Adnyana. *Studi Kelayakan Bisnis*. Jakarta Selatan : Lembaga Penerbitan Universitas Nasional (LPU-UNAS), 2020.
- M. Anang Firmansyah. *Kewirausahaan (Dasar dan Konsep)*. Surabaya : Qiara Media, 2019.
- M. Manullang. *Pengantar Bisnis*. Yogyakarta : Indomedia Pustaka, 2016.
- Moh. Nazir. *Metodologi Penelitian*. Bogor : Ghala Indonesia, 2017.
- Reza Nurul Ichsan dkk. *Studi Kelayakan Bisnis*. Medan : CV. Manhaji, 2019.
- Rita Nurmalina, dkk. *Studi Kelayakan Bisnis*. Bogor : PT Penerbit IPT Press, 2018.
- Rochmat Aldy Purnomo, dkk. *Studi Kelayakan Bisnis*. Ponorogo : Unmuh Ponorogo Press, 2017.
- Saban Echdar. *Metode Penelitian Manajemen dan Bisnis*, Bogor: Ghalia Indonesia, 2017.
- Sofjan Assauri. *Manajemen Pemasaran*, Depok: PT Rajagfindo Persada, 2017.
- Sunardi dan Anita Primastiwi. *Bisnis Pengantar*. Jakarta : PT Buku seru, 2012.
- Sunarji Harahap. *Studi Kelayakan Bisnis*. Medan: FEBI UIN-SU Press, 2018.
- Supajo Adi Suwarno Supriyanto, dkk. *Manajemen Bisnis Syariah*. Jawa Barat : CV. Adanu Abimata, 2021.
- Suratman. *Studi Kelayakan Bisnis*. Yogyakarta : J & J Learning, 2010.
- Waldi Nopriansyah. *Hukum Bisnis Di Indonesia*. Jakarta : Kencana, 2019.

Sumber Jurnal :

- Abdul Wahid Mongkito. “Studi Kelayakan Bisnis dalam Perspektif Ekonomi Syariah (Studi: Puncak Elektronik di Kota Kendari)”, *Jurnal Studi Islam*, Vol. 8, No. 1 (2021).
- Adeline Norawati Hutapea Yosepina Marice Pallo. “Analisis Kelayakan Finansial Industri Tempe Di Kelurahan Oelami Kecamatan Bikomi Selatan”, *Jurnal Akrebisnis Lahan Kering*, Vol. 2, No. 1 (2017).
- Anandhayu Mahatma Ratri. “Analisis Capital Budgeting Sebagai Salah Satu Alat Untuk Mengukur Kelayakan Investasi”, *Jurnal Administrasi Bisnis (JAB)*, Vol. 1, No. 1 (2013).
- Arnild Augina Mekarisce, “Teknik pemeriksaan keabsahan data pada penelitian kualitatif di bidang kesehatan masyarakat”, *Jurnal ilmiah kesehatan masyarakat* , Vol 2, No. 3 (2020).
- Arum Wahyuni Purbohastuti. “Efektivitas Bauran Pemasaran Pada Keputusan Pembelian Konsumen Indomaret”, *Jurnal Sains Manajemen*, Vol. 7, No. 1 (2021).
- Besse Faradiba, ddk. “Analisis Studi Kelayakan Bisnis Usaha Waralaba dan Citra Merek Terhadap Keputusan pembelian Alpokat Kocok doubig Makasar”, *Jurnal Keuangan dan Perbankan*, Vol. 2, No. 2 (2020).
- Delima Sari Lubis. “Perberdayaan UMKM Melalui Lembaga Keuangan Syariah Sebagai Upaya Pengentasan Kemiskinan Kota Padangsidempuan”, *Jurnal At-Tijarah*, Vol. 2, No. 2 (2016).
- Dessy Dwi Sulastriya dan M. Ruslianon Maika. “Strategi Bauran Pemasaran 4P Dalam Menentukan Sumber Modal Usaha Syariah Pedagang Pasar Sidoarjo”, *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam*, Vol. 6, No. 3 (2020).
- Dewi Purnamasari dan Bambang Hendrawan. “Analisis Kelayakan Bisnis Usaha Roti Ceriwis sebagai oleh-oleh khas kota Batam”, *Jurnal Akuntansi, Ekonomi dan Manajemen*, Vol. 3, No. 1 (2013).
- Fadli, dkk. “Analisis Kelayakan Finansial pada industri tahu Mitra Cemangi di Kota Palu”, *Jurnal Agrotekbis*, Vol 5, No. 1 (2017).
- Firdaus Abdul Rahman dan Rona Naula Oktaviani. “Analisis Studi Kelayakan Bisnis Syariah Pada Industri Kecil dan Menengah dalam Mendapatkan Pembiayaan dari Perbankan Syariah”, *Jurnal Tabarru'*, Vol. 5, No. 1 (2022).
- Galih Setoh Wijaksosno Tinjung Mary Prihntanti. “Analisis Kelayakan Finansial Usaha Pembuatan Tempe Kedelai Skala Mikro Di Kecamatan Semarang Barat.”, *Jurnal Social Economic Of Agriculture*, Vol. 8, No.1 (2019).

- Gusti Agung, ddk. "Analisis Studi Kelayakan Pengembangan Usaha "UMKM Jeruk Kunci Melati di kota Pangkal Pinang Ditinjau Dari Aspek Financial", *Jurnal Ilmiah Proresif manajemen Bisnis*, Vol. 24. No. 2 (2018).
- Hamdi Agustin. "Analisis Keuangan Kelayakan Bisnis Syariah *Hamdi's Model* (Studi Kasus Usaha Swalayan Syariah di Pekanbaru), *Jurnal Manajemen Bisnis Indonesia*, Vol. 4, No. 1 (2017).
- Heni Sukmawati. " Analisis Kelayakan Bisnis Syariah Pada Usaha Mikro Tempe " *Jurnal Ekonomi Syariah*, Vol. 4, No. 1 (2019).
- Iis Ratnawati, dkk. "Analisis Kelayakan Usaha Tani Cabai Merah Desa Maparah Kecamatan Panjalu Kabupaten Ciamis", *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Agroinfo Galuh*, Vol. 6, No. 2 (2019).
- Irma Mbaek. " Analisis Kelayakan Usaha Pada Pabrik Tahu Gunung Sari di Kota Poso ", *Jurnal Ekomen*, Vol. 20, No. 1 (2019).
- Irsan," Analisis Studi Kelayakan Usaha Rumah Burung Walet di Kecamatan Lalan Kabupaten MusiBanyuasin", *Jurnal Ilmiah Akuntansi Rahwania*, Vol. 3, No. 2 (2020).
- Julay Xty Ludea Yasuha dan Muhammad Saifi. "Analisis Kelayakan Investasi Atas Rencana Penambahan Aktiva Tetap (Studi Kasus pda PT Pelabuhan Indonesia III (Persero) Cabang Tanjung Perak terminal Nilam), *Jurnal Administrasi Bisnis* (JAB), Vol. 46, No. 1 (2017).
- Kadek Arianton, dkk. "Studi Kelayakan Usaha Budidaya Rumput Laut pada Kelompok Bina Karya Di desa Patas, Kecamatan Gerokgak, Kabupaten Buleleng", *Jurnal Pendidikan Ekonomi*, Vol. 11, No. 2 (2019).
- Laode Muh Syawal, dkk. "Analisis Kelayakan Pengembangan Usaha "Laode Galeri" di Makassar", *Jurnal JBK*, Vol. 9, No.1 (2020).
- Lusia Debora. "Strategi Pemasaran Dalam Bentuk Promosi Terhadap Minat Beli Konsumen Studi Deskriptif", *Jurnal Manajemen Bisnis dan Kewirausahaan*, Vol. 4, No. 1 (2020).
- M. Hengki Riaran Putra. "Evaluasi Kelayakan yang mempertimbangkan Ketidakpastian Pada Investasi Mesin produksi Botol Pada PT. SPT Jember", *Jurnal Bisnis dan Manajemen*, Vol. 10, No. 1 (2016).
- Nina Sawitri Asnawati. "Analisis Usaha Agroindustri Tahu Di Kelurahan Tembilihan Kota (Studi Kasus Usaha tahu Pak Aciu)", *Jurnal Akre Bisnis Unisi*, Vol. 7, No.1 (2018).
- Nur Amalina, dkk. "Studi Kelayakan Usaha Brem di Desa Kaliabu Kecamatan Mejayan Kabupaten Madiun", *Jurnal Agrista*, Vol. 2, No. 3 (2016).

- Nur Ali Said, dkk. "Analisis Kelayakan Usaha Produksi Tahu Sumedang (Studi Kasus di Pabrik Tahu XY Kecamatan Conggeang" *Jurnal Agroindustri*, Vol. 6, No. 1 (2020).
- Muhammad Deaprama Aydra. "Analisis Kelayakan Usaha Tahu Mandiri Desa Kontangan Kecamatan Galang Kabupaten Deli Serdang", *Jurnal Ilmiah Pertanian*, Vol. 2, No. 1 (2020).
- Murnawati, dkk. "Analisis Kelayakan Usaha ternak Itik Petelur Ditinjau Dari Aspek Keuangan Pada CV Aulia Tani Desa Kuok Dusun Bukit Agung Kabupaten Kampar", *Jurnal Daya Saing*, Vol. 4, No. 3 (2018).
- Opan Arifudin. "Studi Kelayakan Bisnis Telur Asin H-Organik", *Jurnal Ecodemika*, Vol. 4, No. 2 (2020).
- Putri Wahyuni Arnold, dkk. "Analisis Kelayakan Usaha dan Strategi Pengembangan Industri Kecil Tempe di Kelurahan Setia Negara Kecamatan Siantar Sitalasari", *Jurnal Ekonomi Pembangunan*, Vol. 2, No. 1, (2020).
- Rina Rahmawati. "Peranan Bauran Pemasaran (*Marketing Mix*) Terhadap Peningkatan Penjualan (Sebuah Kajian Terhadap Bisnis Restoran)", *Jurnal Cendekia*, Vol. 2, (2011).
- Srikalimah. "Analisis Studi Kelayakan Usaha Home Industry Pengolahan dan Pengemasan Tahu pada UD Djawa Mandiri" *Jurnal Akuntansi dan Keuangan*, Vol. 1, No. 2 (2019).
- Subani. "Analisis Arus Kas Untuk Mengukur Kinerja Keuangan (Studi Pada KUD Sido Makmur Lumajang)", *Jurnal Wiga*, Vol. 5. No. 1 (2015).
- Utami Gunawati. dkk. "Analisis Studi Kelayakan Usaha Bisnis Cassava Chips Di Perumahan Mardani Raya", *Jurnal Integrasi Sistem Industri*, Vol. 4, No. 1 (2017).
- Vela Sinaga dan Atia Fizriani. "Kelayakan Bisnis dan Pemasaran Tahu Jojoh di Kecamatan Karangpawitan Kabupaten Garut", *Jurnal Dedikasi Masyarakat*, Vol. 3, No. 1 (2019).
- Yuni septiani. dkk. "Analisis Kualitas Layanan Sistem Informasi Akademik Universitas Abdurrab terhadap kepuasan pengguna menggunakan metode *Sevqual*", *Jurnal Teknologi dan Open Source*, Vol. 13, No. 1 (2020).
- Zulaika Matondang. "Analisis Perbandingan Jumlah Usaha Industri dan Penyerapan Tenaga Kerja Terhadap Pertumbuhan Ekonomi", *Jurnal Ilmu Ekonomi dan Keislaman*, Vol. 6, No. 2 (2018).

Sumber Skripsi :

- Ahmad Sodikin. "Pengaruh Sektor industri pengolahan terhadap pertumbuhan ekonomi kota Bandar Lampung Periode 2010-2016 Perspektif Ekonomi Islam", *Skripsi UIN Raden Intan Lampung*, 2018.
- Andiyono. "Analisis *Positioning* Produk Kaos Merek C 5 9 Menurut Persepsi Konsumen Pada Atribut dan Penentuan Strategi *Marketing Mix*", *Skripsi Universitas Sanata Dharma*, 2017.
- Ardia Desti Rahayu. "Analisis Kelayakan Usaha Gula Semut Anggota Koperasi Serba Usaha Jati Roboh", *Skripsi Universitas Yogyakarta*, 2015.
- Dara Delvita. "Analisis Kelayakan Finansial Usaha Sayuran Dengan Sistem Hidroponik", *Skripsi IAIN Bengkulu*, 2021.
- Diana Crusita Rani. "Analisis Kelayakan Usaha *Café* Martabak Mini Fawwaz di kota karawang", *Skripsi Universitas Pelita Bangsa Bekasi*, 2019.
- Dila Lailatul Fajriah. "Analisis Studi Kelayakan Usaha Pengrajin Sepatu Kulit Magetan Pada Masa Pandemi", *Skripsi IAIN Ponorogo*, 2021.
- Dwi Febry Nurcahyo. "Analisis Kelayakan Bisnis (Studi Kasus Pada PT. Pemuda Mandiri Sejahtera)", *Skripsi, Universitas Indonesia*, 2012.
- Intan Permata Sari. "Studi Kelayakan Bisnis Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) pembuatan tahu di Desa Lubuk Sahung Kecamatan Sukaraja Kabupaten Selama ditinjau dari perspektif ekonomi islam", *Skripsi IAIN Bengkulu*, 2019.
- Lelah Nurfaela. "Peran Industri Kecil Batu Bata Terhadap Penyerapan Tenaga Kerja dan Pendapatan Rumah Tangga Di Desa Bontonyeleng Kecamatan Gantarang Kabupaten Bulukumba", *Skripsi Universitas Muhammadiyah Makassar*, 2020.
- Lis Hasrina Pasamangi. "Studi Kelayakan Bisnis (*Bonbon Factory*)", *Skripsi IAIN Manado*, 2020.
- Lufiana Mar Atus Sholikhah. "Peran Usaha Industri Kecil Tahu Terhadap Kondisi Sosial Ekonomi Masyarakat Desa Kalisari Kecamatan Cilongok Kabupaten Banyumas", *Skripsi Universitas Negeri Yogyakarta*, 2017.
- Nurviana Ekadevi. "Strategi Pengembangan Industri Kecil untuk meningkatkan perekonomian masyarakat dalam perspektif ekonomi islam", *Skripsi IAIN Tulungagung*, 2019.
- Mega Indah Mujiningsih. "Analisis Kelayakan Usaha dan Strategi Pengembangan Industri Kecil Tempe di Kecamatan Matesih Kabupaten Karawanganyar", *Skripsi Universitas Negeri Semarang*, 2013.

- Muhammad Afiful Ummam. "Analisis Faktor Studi Kelayakan Bisnis pada Pembangunan UMKM", *Skripsi UIN Walisongo Semarang*, 2016.
- Muhammad Deaprama Aydra Ozi. "Analisis Kelayakan Usaha Tahu Mandiri Desa Kotangan Kecamatan Galang Kabupaten Deli Serdang", *Skripsi Universitas Medan Area*, 2019.
- Putra Aprianto. "Analisis Studi Kelayakan Bisnis Dalam Tinjauan Islam Pada Perusahaan Penghasil Produk Minuman di Makassar", *Skripsi UIN Alauddin Makassar*, 2016.
- Ramadhani. "Analisis Komunikasi Organisasi di UPT. Perpustakaan UIN AR-Raniry", *Skripsi Universitas Islam Negeri Ar-raniry*, 2020.
- Rahmat. "Analisis Strategi Segmentasi Pasar dalam Peningkatan Volume Penjualan Mobil Honda Brio Pada PT. Sanggar Laut Selatan", *Skripsi Universitas Muhammadiyah Makassar*, 2020.
- Ratna Puspita Sari. "Studi Kelayakan Bisnis *Home Industry* Emping Melinjo di 30A Adirejo Kecamatan Pekalongan Lampung Timur", *Skripsi IAIN Metro*, 2019.
- Riyani Riza. "Analisis Strategi Pengembangan Produksi Dalam Meningkatkan Hasil Penjualan Tahu Putri Tunggal Kota Solok", *Skripsi IAIN Bukit Tinggi*, 2021.
- Rizqi Nur Alnitsa. "*Home* Industri Tahu dan Perubahan sosial di Dusun Tambaksari Desa Tambak Agung Kecamatan Puri Kabupaten Mojokerto", *Skripsi Universitas Islam Negeri Sunan Ampel Surabaya*, 2020.
- Rosnaini. "Analisis Strategi *Segmentation, Targetting, Positioning* (STP) Pada PT. Kumala Celebes Motor (Mazda Makassar)", *Skripsi Universitas Muhammadiyah Makassar*, 2018.
- Sindu Pramita Sandi. "Analisis Kelayakan Usaha Kelengkeng Jember Super", *Skripsi Universitas Jember*, 2020.
- Susana Budiarti, "Karakteristik Industri tahu di Desa Trimurti Kecamatan Srandakan Kabupaten Bantul", *Skripsi Universitas Negeri Yogyakarta*, 2015.
- Tia Aprilia Zakita. "Analisis Kelayakan Usaha Pada Industri Tempe di Desa Purwodadi Dalam Kecamatan Tanjung Sari Kabupaten Lampung Selatan", *Skripsi Universitas Lampung*, 2018.
- Wanda Rezky Mustamin. "Analisis Kelayakan Finansial Agroindustri Dodol Strawberry (Studi kasus UD. Wisata Malino Dusun Parangbobo Desa Tonasa Kematan Tombolo Pao Kabupaten Goa)", *Skripsi Universitas Muhammadiyah Makassar*, 2018.

Yudha Pratama. “Analisis Kelayakan Bisnis Usaha Air Minum dalam Kemasan Desa lambur Kecamatan Mrebet Kabupaten Purba Lingga”, *Skripsi IAIN Purwokerto*, 2020.

Yunita Yanti. “Analisis Kelayakan Bisnis dari Aspek Pasar dan Pemasaran Serta Finansial Pada Pengembangan Usaha PT. Pratama Abadi Gemilang Pekanbaru Menurut Ekonomi Islam”, *Skripsi UIN Sultan Syarif Kasim Riau-Pekanbaru*, 2019.

Sumber Lainnya :

Hasil wawancara dengan Bu Yuni selaku Pemilik Industri tahu Zul, 12 Desember 2020, Jam 19:00 WIB.

Hasil wawancara dengan Bu Yuni selaku pemilik industri tahu Zul, 25 September 2022, Jam 20.00 WIB.

Hasil wawancara dengan Bu Mayun selaku pemilik industri tahu Rahmat, 2 Oktober 2022, Jam 21.00 WIB

Wawancara dengan Bu Elsi selaku pelanggan industri tahu Zul, 24 September 2022, Jam 20.00 WIB.

Wawancara dengan Bu Parida selaku pelanggan industri tahu Rahmat , 19 Oktober 2022, Jam 20.00 WIB.

Wawancara dengan Muhammad Royhan selaku karyawan di Industri tahu Zul, 28 September 2022, Jam 19.30 WIB.

Wawancara dengan Bu Erliana Lubis selaku pelanggan dari industri tahu Rahmat, 20 Oktober 2022, Jam 20.00 WIB

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

I. IDENTITAS PRIBADI

1. Nama : JUNITA HARAHAHAP
2. Nama Panggilan : JUNI
3. Tempat/Tanggal Lahir: Sipangko, 28 Juni 1999
4. Agama : Islam
5. Jenis Kelamin : Perempuan
6. Anak ke : 5 dari 5 bersaudara
7. Alamat : Desa Sipangko, Kecamatan Angkola
Muaratais, Kabupaten Tapanuli Selatan
8. Kewarganegaraan : Indonesia
9. No. Hp : 082360952144
10. Email : junitaboruharahap@gmail.com

II. LATAR BELAKANG PENDIDIKAN

1. 2005 – 2011 : SDN 100608 Hutatonga
2. 2011 – 2014 : SMP N 5 Padangsidimpuan
3. 2014 – 2017 : SMA N 3 Padangsidimpuan
4. 2017 – 2023 : UIN SYAHADA Padangsidimpuan

III. IDENTITAS ORANG TUA

1. Nama Ayah : Monang Harahap
2. Nama Ibu : Hermin Sipahutar
3. Alamat : Desa Sipangko, Kecamatan Angkola
Muaratais, Kabupaten Tapanuli Selatan

IV. MOTTO HIDUP

”Perbandingan adalah cara terbaik untuk menilai kemajuan kita, tetapi tidak dengan orang lain. Bandingkanlah diri kita hari ini dengan diri kita kemarin”



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PADANGSIDIMPUAN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jalan T. Rizal Nurdin Km. 4,5 Sihitang 22733
Telepon (0634) 22080 Faximile (0634) 24022

Nomor : 1903 /In.14/G.1/G.4c/PP.00.9/08/2021
Lampiran : -
Hal : Penunjukan Pembimbing Skripsi

23 Agustus 2021

Yth. Bapak/Ibu;

1. Budi Gautama Siregar : Pembimbing I
2. Rodame Monitorir Napitupulu : Pembimbing II

Dengan hormat, bersama ini disampaikan kepada Bapak/Ibu bahwa, berdasarkan hasil sidang tim pengkajian kelayakan judul skripsi, telah ditetapkan judul skripsi mahasiswa tersebut di bawah ini :

Nama : Junita Harahap
NIM : 1740200161
Program Studi : Ekonomi Syariah
Judul Skripsi : Analisis Studi Kelayakan Bisnis pada Industri Tahu di Desa Sipangko.

Untuk itu, diharapkan kepada Bapak/Ibu bersedia sebagai pembimbing mahasiswa tersebut dalam penyelesaian skripsi dan sekaligus penyempurnaan judul bila diperlukan.

Demikian disampaikan, atas perhatiannya diucapkan terima kasih.



an Dekan,
Wakil Dekan Bidang Akademik

Abdul Nasser Hasibuan

Tembusan :
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.



PEMERINTAH KABUPATEN TAPANULI SELATAN
KECAMATAN ANGKOLA MUARATAIS
DESA SIPANGKO

Jalan raya mandailing, km. 11, angkola muaratais, kabupaten tapanuli selatan,
Sumatera utara 22773

Nomor :
Hal : Balasan

Kepada yth,
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
UIN SYAHADA Padangsidimpuan
Di_
Padangsidimpuan

Assalamu'alaikum Warohmatullahi Wabarokatuh

Berdasarkan Surat Izin Riset dari Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidimpuan, Nomor 1942/In. 14/G. 1/G. 4c/TL. 00/03/2022, tertanggal 05 Juli 2022, maka dengan ini menerangkan bahwa :

Nama : Junita Harahap
Nim : 1740200161
Semester : XI (Sebelas)
Program Studi : Ekonomi Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Telah kami setuju untuk melakukan penelitian di Industri Tahu Desa Sipangko sebagai syarat untuk menyusun Skripsi dengan judul: "**Analisis Studi Kelayakan Bisnis Pada Industri Tahu di Desa Sipangko**".

Demikian surat ini kami sampaikan, atas perhatian dan kerjasama yang baik kami ucapkan terimakasih.

Wassalamu'alaikum Warohmatullahi Wabarokatuh

Sipangko, 23 September 2022
Kepala Desa Sipangko



ANALISIS STUDI KELAYAKAN BISNIS PADA INDUSTRI TAHU DI DESA SIPANGKO

PEDOMAN WAWANCARA

Pemilik Industri Tahu

- A. Bagaimana kelayakan industri tahu di Desa Sipangko ditinjau dari aspek pemasaran?
 1. Berapa harga produk tahu per potong?
 2. Bagaimana strategi promosi yang dilakukan oleh pemilik industri tahu?
 3. Siapakah target penjual dari usaha tahu tersebut?
 4. Berapa banyak tahu yang dijual setiap hari?
 5. Dimana sajakah produk tahu dipasarkan?
 6. Apakah pernah produk tahu tidak habis terjual? Jika pernah, apa yang dilakukan ketika tahu tidak terjual habis?
 7. Apa sajakah kendala dalam memasarkan produk tahu?
- B. Bagaimana kelayakan industri tahu di Desa Sipangko ditinjau dari aspek teknik dan produksi?
 1. Bangunan, lokasi, fasilitas dan peralatan.
 - a. Apa saja fasilitas dan peralatan yang disediakan di usaha industri tahu tersebut?
 - b. Apakah peralatan mesin merupakan peralatan modern atau tradisional?
 - c. Apakah peralatan mesin sudah pernah mengalami kerusakan? Jika pernah sudah berapa kali?
 - d. Berapakah alat mesin yang digunakan untuk memproduksi tahu?
 - e. Berapa banyak jumlah muatan (kapasitas) mesin dalam sekali memproduksi tahu?
 - f. Apa sarana transportasi yang digunakan dalam mendistribusikan produk tahu tersebut?
 - g. Apakah lokasi usaha industri tahu dekat dengan pasar?
 - h. Apakah lokasi usaha industri tahu dekat dengan sumber penjualan bahan baku?
 - i. Berapa luas bangunan usaha industri tahu tersebut?
 - j. Apakah di lokasi usaha mempunyai sumber air yang cukup untuk memproduksi tahu?
 2. Bahan baku
 - a. Bagaimana ketersediaan bahan baku di usaha industri tahu tersebut?

- b. Adakah ruangan yang disediakan khusus untuk penyimpanan bahan baku?
 - c. Bagaimana proses pemesanan bahan baku?
 - d. Darimanakah mendapatkan bahan baku dari pembuatan tahu?
 - e. Berapa lama proses pemesanan bahan baku?
 - f. Berapa banyak bahan baku yang dibutuhkan dalam setiap memproduksi tahu?
 - g. Berapa lama bahan baku mampu bertahan?
 - h. Berapa lama target waktu yang ditentukan untuk memesan bahan baku kembali?
 - i. Apakah pernah usaha ini kehabisan bahan baku selama memproduksi tahu?
 - j. Apakah ada kendala dalam mendapatkan bahan baku berupa kedelai?
3. Tenaga kerja dan proses produksi
- a. Sejak kapan pemilik usaha industri tahu membutuhkan karyawan?
 - b. Apa saja yang dinilai dalam memilih karyawan?
 - c. Apakah *skill* karyawan sudah memadai?
 - d. Berapa orang karyawan yang bekerja di industri tahu tersebut?
 - e. Berapa lama karyawan bekerja setiap hari?
 - f. Apakah usaha tahu tersebut memproduksi setiap hari?
 - g. Bagaimana proses pembuatan tahu?
 - h. Berapa besar ukuran tahu?
 - i. Berapa banyak produk tahu yang dibuat setiap hari?
 - j. Apakah pernah terjadi kegagalan dalam proses produksi? jika pernah, apa penyebabnya?
 - k. Apakah usaha tahu tersebut pernah mengalami penurunan produksi?
 - l. Apakah jumlah produksi tahu setiap harinya tetap?
 - m. Dimanakah sumber air yang diperoleh selama proses produksi tahu?
 - n. Apa saja kendala selama memproduksi tahu?
- C. Bagaimana kelayakan industri tahu di Desa Sipangko ditinjau dari aspek finansial?
1. Laporan Arus Kas (*Cash Flow*) Pada industri tahu di Desa Sipangko

Karyawan

- A. Bagaimana kelayakan industri tahu di Desa Sipangko ditinjau dari aspek teknik dan produksi?
1. Bangunan, lokasi, fasilitas dan peralatan.
 - a. Apa saja fasilitas dan peralatan yang disediakan di usaha industri tahu tersebut?
 - b. Apakah peralatan mesin merupakan peralatan modern atau tradisional?
 - c. Apakah peralatan mesin sudah pernah mengalami kerusakan? Jika pernah sudah berapa kali?
 - d. Berapakah alat mesin yang digunakan untuk memproduksi tahu?
 - e. Berapa banyak jumlah muatan (kapasitas) mesin dalam sekali memproduksi tahu?
 - f. Apa sarana transportasi yang digunakan dalam mendistribusikan produk tahu tersebut?
 - g. Berapa luas bangunan usaha industri tahu tersebut?
 - h. Apakah di lokasi usaha mempunyai sumber air yang cukup untuk memproduksi tahu?
 2. Bahan Baku
 - a. Adakah ruangan yang disediakan khusus untuk penyimpanan bahan baku?
 - b. Berapa banyak bahan baku yang dibutuhkan dalam setiap memproduksi tahu?
 - c. Apakah usaha tersebut pernah kehabisan bahan baku selama memproduksi tahu?
 3. Tenaga Kerja dan proses produksi
 - a. Berapa orang karyawan yang bekerja di industri tahu tersebut?
 - b. Berapa lama karyawan bekerja setiap hari?
 - c. Apakah usaha tahu tersebut memproduksi setiap hari?
 - d. Bagaimana proses pembuatan tahu?
 - e. Berapa besar ukuran tahu?
 - f. Berapa banyak produk tahu yang dijual setiap hari?
 - g. Apakah pernah terjadi kegagalan dalam proses produksi?
 - h. Apakah usaha tahu tersebut pernah mengalami penurunan produksi? jika pernah, apa penyebabnya?
 - i. Apakah jumlah produksi tahu setiap harinya tetap?
 - j. Darimanakah sumber air yang diperoleh selama proses produksi tahu?
 - k. Apa saja kendala selama memproduksi tahu?

Konsumen (Pembeli)

- A. Bagaimana kelayakan industri tahu di Desa Sipangko ditinjau dari aspek pemasaran?
1. Berapa harga produk tahu per potong?
 2. Apakah permintaan konsumen terpenuhi?
 3. Apakah ada pelanggan yang beralih membeli ke tempat usaha tahu yang lain?
 4. Apakah produk tahu ini sudah sesuai harga?
 5. Bagaimanakah pelayanan dari usaha tahu tersebut?

PEMBIMBING I



Dr. Budi Gautama Siregar, Spd., M.M
NIP. 19790720 201101 1005

PEMBIMBING II



Rodame Monitorir Napitupulu, M.M
NIP. 19841130 201801 2001

: Yuni Sari Lubis
: Pemilik Industri tahu Zui di Desa Sipangko ...

ana Kelayakan Industri tahu di Desa Sipangko ditinjau dari pemasaran?

harga produk tahu per potong?

: Untuk pengecer 400rupiah, Untuk konsumen langsung 500rupiah

ana strategi promosi yang dilakukan oleh pemilik industri tahu?

: Menyesuaikan harga pasaran, jika harganya di naikkan tidak bisa bergalan, harus sesuai harga, dan tidak ada promosi melalui media sosial, mulut ke mulut.

target penjual dari usaha tahu tersebut?

: target penjual pesantren, sekitar lingkungan industri tahu.

anyak tahu yang di jual setiap hari?

: Untuk saat ini 3000 potong tahu.

bagaimana produk tahu dipasarkan?

: Poken bintugu, Poken Sigalangan, Poken sayurmatingsi, baru Pesantren Alyusufiah.

Pernah produk tahu tidak habis terjual?

: tidak pernah

bagaimana kendala dalam memasarkan produk tahu?

: kendalanya jika naik harga bahan baku, jadi susah untuk menentukan harga, jika dinaikkan, nanti banyak pembeli beralih ke tempat lain

ana kelayakan industri tahu di Desa Sipangko ditinjau dari aspek dan produksi.

an, lokasi, fasilitas dan peralatan

nya fasilitas dan peralatan yang disediakan di usaha tahu industri

it?
: Mesin penggilingan, sanyo, dll.

Peralatan mesin merupakan...peralatan modern atau tradisional?

: Peralatan modern

Peralatan mesin sudah pernah mengalami kerusakan?

: pernah, dalam 1 tahun dua kali

bagaimana alat mesin yang digunakan untuk memproduksi tahu?

: alat mesin yang digunakan 2.

berapa banyak mesin dalam sekali memproduksi tahu?

: dalam satu mesin 50 kg

apa transportasi yang digunakan dalam mendistribusikan produk tersebut?

: Becak

lokasi usaha industri tahu dekat dengan pasar?

: tidak, jauh, lumayan.

lokasi usaha industri tahu dekat dengan sumber penjualan bahan

: dekat, di jemput di kota (Pasar)

luas bangunan usaha industri tahu tersebut?

: 10 x 5 meter

di lokasi usaha mempunyai sumber air yang cukup untuk memproduksi tahu?

: cukup, dari sumur bor dan air bersih.

Baku

mana ketersediaan bahan baku di usaha industri tahu tersebut?

: Ketersediaan cukup.

ada ruangan khusus yang disediakan untuk penyimpanan bahan baku?

: Ada.

mana proses pemesanan bahan baku?

: melalui telepon, setelah itu bahan bakunya diantar kesini, kadang dijemput ke kota.

apakah mendapatkan bahan baku dari pembuatan tahu?

: Dari medan, bahan baku import dari negara luar singapur, thailand.

lama proses pemesanan bahan baku?

: Seminggu.

berapa banyak bahan baku dalam setiap pemesanan bahan baku?

: 1 ton kacang kedelai / 20 karung

lama bahan baku mampu bertahan?

: taken lama, tapi bahan bakunya disini sudah habis selama 12 hari, satu bulanpun tahan.

lama target waktu yang ditentukan untuk memesan bahan baku?

: target pemesanan 7 hari / sekali seminggu

pernah usaha ini kehabisan bahan baku selama memproduksi tahu?

: tidak pernah, mencukupi

ada kendala dalam mendapatkan bahan baku berupa kedelai?

: Jika tahun baru tidak bisa memesan karena kosong, libur

Karem... bahan baku non muslim jadi libur.

kerja dan proses produksi

apakah pemilik usaha industri tahu membutuhkan karyawan?
tahun 2018.

yang dinilai dalam memilih karyawan?

yang dinilai kecerdasan, mudah mengerti

apakah karyawan sudah memadai?

sudah memadai

berapa karyawan yang bekerja di industri tahu tersebut?

dua orang

berapa karyawan bekerja setiap hari?

satu orang 12 jam, mulai jam 8 pagi - 7 malam, kadang sampai

jam 5, tidak tentu, sesuai target karyawan.

apakah usaha tahu tersebut memproduksi setiap hari?

iya

apa proses pembuatan tahu?

pertama kacang kedelai direndam, kedua digiling melalui mesin modern

ketiga, pemasakan uap, keempat disaring lalu diobati menggunakan

air cuka, setelah itu di fresh untuk jadi tahu, di fresh 20 menit

sehingga menjadi padat.

apa besar ukuran tahu?

tidak pernah di ukur

berapa banyak produk tahu yang dibuat setiap hari?

3000 potong tahu

apakah pernah terjadi kegagalan dalam proses produksi? jika pernah apa

alasan?

pernah, penyebabnya jika mati lampu, alat modernnya jadi ber-

henti, dan tidak ada solusinya, jika berhenti alat masinnya

maka untuk memproduksi tahu pun gagal,

apakah usaha tahu tersebut pernah mengalami penurunan produksi?

pernah, waktu masa korona (Covid)

apakah jumlah produksi tahu setiap harinya tetap?

tetap

apakah sumber air yang diperoleh selama proses produksi tahu?

dari sumur bor

apakah kendala selama memproduksi tahu?

kendalanya karyawan, jika karyawan tidak datang maka tidak

memproduksi tahu, karyawan tidak datang biasanya karena sakit

Sipangko, 30 september 2022

Diketahui oleh.

()

HASIL WAWANCARA

Elsi Lubis

Konsumen (pembeli) Industri tahu zui

Apakah kelayakan industri tahu di Desa Sipangko ditinjau dari aspek lain?

Apakah harga produk tahu per potong?

Jawab: Biasanya 500rupiah, dimana-mana 500rupiah

Apakah permintaan konsumen terpenuhi?

Jawab: Setahu kakak, sebagian terpenuhi sebagian tidak, karena tahu mereka enak, jadi cepat habis stoknya. Jadi jika kita cepat datang terpenuhi. tapi jika pembelinya telat datang tidak terpenuhi

Apakah ada pelanggan yang beralih membeli ke tempat usaha tahu yang lain?

Jawab: Jelas pernah, itulah yang saya tadi bilang, tidak mungkin saya menunggu disana, jika tahunya sudah habis, jadi saya beralih ke tempat yang lain.

Apakah produk tahu ini sudah sesuai harga?

Jawab: Jika menurut saya sesuai, sesuai dengan produknya, ukuran dan bentuk sesuai harga 500rupiah.

Apakah pelayanan dari usaha tahu tersebut?

Jawab: Alhamdulillah baik, contohnya jika saya membeli, disapa dengan baik, ramah tamah, jadi saya merasa senang, merasa di hargai, walaupun saya membeli 2000rupiah, mereka selalu layani dengan baik

Sipangko, 24 September 2022

Diketahui oleh,

(Elsi Lubis)

Elsi Lubis

HASIL WAWANCARA

: Mayun Tika

: pemilik industri tahu Desa Sipangko Rahmat

apa kelayakan industri tahu di Desa Sipangko ditinjau dari aspek
man?

karga produk tahu per potong?

: Untuk pengecer 400 rupiah

ana strategi promosi yang dilakukan oleh pemilik industri tahu?

: Biasanya saya pergi ke jualan dan mengantarkan tahu ke pengecer
langsung, ada orang yang tertarik melihat tahu yang saya
jual sehingga dibeli, ada juga dari mulut ke mulut dan tidak
ada promosi lewat sosial media.

target penjual dari usaha tahu tersebut?

: Pesantren, warung sayur, dan jualan gorengan.

nyak tahu yang dijual setiap hari?

: 4000 tahu.

apakah produk tahu dipasarkan?

: Pesantren, warung, pasar sayurmateneji, hututonga, Sigalangan dan Sipirok

pernah produk tahu tidak habis terjual? Jika pernah, apa yang
ketika tahu tidak terjual habis?

: Belum pernah.

apakah kendala dalam memasarkan produk tahu?

: tidak ada

mana kelayakan industri tahu di Desa Sipangko ditinjau dari aspek
dan produksi?

man, lokasi, fasilitas, dan peralatan.

apa fasilitas dan peralatan yang disediakan di usaha industri
tersebut?

: Mesin tahu satu, kualiti, kayu cetakan, tungku, dll.

peralatan mesin sudah pernah mengalami kerusakan? Jika
sudah berapa kali?

: Pernah, karena pengapian sehabisan, jadi alat masakannya sering
rusak, biasanya 1x setengah tahun.

peralatan mesin merupakan peralatan modern atau tradisional?

: Modern

apakah alat mesin yang digunakan untuk memproduksi tahu?

: satu

nyak jumlah muatan (Kapasitas) mesin dalam sekali mem-
cahu?
9 kilogram.

a transportasi yang digunakan dalam mendistribusikan produk
ebut?
Becak dan sepeda Motor.

okasi usaha industri tahu dekat dengan pasar?
dekat

okasi usaha industri tahu dekat dengan sumber pengualan
aku?
dekat

uas bangunan usaha industri tahu tersebut?
4 x 6 M

di lokasi usaha mempunyai sumber air yang cukup untuk
uksi tahu?

: Kurang Mencukupi, Karena sumber air hanya dari air bersih
aku

ana ketersediaan bahan baku di usaha industri tahu tersebut?
kadang kurang, karena kurang cukup modal. apalagi harga
bahan baku selalu naik.

ruangan yang disediakan khusus untuk penyimpanan ba-
aku?

: tidak ada,

mana proses pemesanan bahan baku?

: Pertama-tama, dulu awalnya datang kesana, terus kalau
sekarang melalui telepon, setelah itu diantar sampai ke-
rumah.

mana mendapatkan bahan baku dari pembuatan tahu?
: dari kota (pasar)

lama proses pemesanan bahan baku?

: 3 hari

berapa banyak bahan baku yang dibutuhkan dalam setiap mempro-
i tahu?

: 3 karung, dalam 1 karung 50 kg

lama bahan baku mampu bertahan?

: untuk lamanya tidak tahu, tapi selalu habis dalam dua hari

lama target waktu yang ditentukan untuk memesan bahan
kembali?

: tidak tentu, kadang 1 kali seminggu dulu. sekarang
sekali 2 hari

pernah usaha ini kehabisan bahan baku selama mem produksi

Pernah

ada kendala dalam mendapatkan bahan baku berupa kedelai?

waktu pemesanan bahan baku, kadang lupa para pengual bahan baku. karena banyaknya orang membeli kerja dan proses produksi

usaha tahu tersebut memproduksi setiap hari?

: iya

bagaimana proses pembuatan tahu?

: di rendam kacang kedelai sampai mengembang, setelah itu digiling, direbus, baru diperas, baru dicetak di kayu cetakan, dibuat cuka, baru dicetak, lalu dipotong

apa saja ukuran tahu?

: tidak di ukur

berapa banyak produk tahu yang dibuat setiap hari?

: 1000 tahu

pernah terjadi kegagalan dalam proses produksi? jika pernah, apa penyebabnya?

: Pernah, karena tahu tidak kembang

pernah usaha tahu tersebut pernah mengalami penurunan produksi?

: Pernah, masa korona

jumlah produksi tahu setiap harinya tetap?

: Tetap

apa saja sumber air yang diperoleh selama proses produksi tahu?

: air sumur dan air bersih.

apa saja kendala selama memproduksi tahu?

: tahu yang tidak kental, sehingga rusak

Sipangko, 10 Oktober 2022

Dikelahi oleh

()

Mayun TIKA

HASIL WAWANCARA

- : Lely Mariani Hasibuan
- : Konsumen (Pembeli) Industri tahu Rahmat
- Apakah kelayakan industri tahu di Desa Sipangko ditinjau dari pemasaran?
- Harga produk tahu per potong?
- : 400 Per potong
- Permintaan konsumen terpenuhi?
- : Terpenuhi, karena tiap hari berproduksi
- Ada pelanggan yang beralih membeli ke tempat usaha lain?
- : Terkadang ya, karena tidak berproduksi tiap harinya
- Produk tahu ini sudah sesuai harga?
- : Sesuai harga karena masyarakat membutuhkannya tiap hari
- Mana pelayanan dari usaha tahu tersebut?
- : Sangat bagus dan memvaskan

Sipangko, 21 Oktober 2022
Diketahui oleh

()
LELY MARIANI HASIBUAN

Tabel Biaya Investasi Industri Tahu Zul 2017

No	Uraian	Jumlah	Harga Per Unit (Rp)	Total (Rp)	Umur Ekonomis (Tahun)	Biaya Penyusutan (Rp)	Akumulasi Penyusutan				
							2017	2018	2019	2020	2021
1	Bangunan	1	30.000.000	30.000.000	20	1.500.000	30.000.000	28.500.000	27.000.000	25.500.000	24.000.000
2	Mesin Giling	1	6.500.000	6.500.000	5	1.300.000	6.500.000	5.200.000	3.900.000	2.600.000	1.300.000
3	Mesin Giling baru	1	8.500.000	8.500.000	6	1.416.667	8.500.000	7.083.333	5.666.667	4.250.000	2.833.333
3	Mesin Dap	1	550.000	550.000	5	110.000	550.000	440.000	330.000	220.000	110.000
4	Kayu Cetakan Tahu	2 set	725.000	1.450.000	5	290.000	1.450.000	1.160.000	870.000	580.000	290.000
5	Drum	6	160.000	960.000	5	192.000	960.000	768.000	576.000	384.000	192.000
6	Ember Besar	12	30.000	360.000	3	120.000	360.000	240.000	120.000	360.000	240.000
7	Ember Kecil	12	10.000	120.000	3	40.000	120.000	80.000	40.000	120.000	80.000
8	Gayung	5	8.000	40.000	3	13.333	40.000	26.667	13.333	40.000	26.667
9	Selang	10meter	5.000	50.000	3	16.667	50.000	33.333	16.667	50.000	33.333
10	Mistar	2	150.000	300.000	5	60.000	300.000	240.000	180.000	120.000	60.000
11	Tirisan	4	15.000	60.000	2	30.000	60.000	30.000	60.000	30.000	60.000
12	Keranjang	8	40.000	320.000	3	106.667	320.000	213.333	106.667	320.000	213.333
13	Kain Saring	6 meter	17.500	105.000	3	35.000	105.000	70.000	35.000	105.000	70.000
14	Tungku	1	800.000	800.000	10	80.000	800.000	720.000	640.000	560.000	480.000
15	pisau	2	25.000	50.000	2	25.000	50.000	25.000	50.000	25.000	50.000
16	Becak seken	1	3.000.000	3.000.000	7	428.571	3.000.000	2.571.429	2.142.857	1.714.286	1.285.714
	Total			53.165.000		5.763.905	53.165.000	47.401.095	41.637.190	35.873.286	30.109.381
							Perengkapan yang dibeli				
							2019	2020	2021		
							110.000	995.000	110.000		

Tabel Biaya Produksi Industri Tahu Zul 2017

No	Uraian	Satuan	Jumlah/Hari	Harga Satuan (Rp)	Total Biaya Perhari (Rp)	Total Biaya Perbulan (Rp)	Total Biaya Per tahun (Rp)
1	kacang Kedelai	kg	32	7000	224.000	6.720.000	80.640.000
2	Kayu bakar	potong	50	800	40.000	1.200.000	14.400.000
3	Bahan Bakar Mesin	liter	3	6000	18.000	540.000	6.480.000
4	Listrik					90.000	1.080.000
5	Bahan Bakar Kendaraan	liter	2	6000	12.000	360.000	4.320.000
6	Biaya Perawatan mesin					50.000 (3 bulan)	200.000
7	Cuka			7000			7.000
	Total Biaya						107.127.000

Tabel Biaya Produksi Industri Tahu Zul 2018

No	Uraian	satuan	Jumlah/Hari	Harga Satuan (Rp)	Total Biaya Perhari (Rp)	Total Biaya Perbulan	Total Biaya Pertahun (Rp)
1	Kacang Kedelai	kg	40	7000	280.000	8.400.000	100.800.000
2	kayu bakar	potong	70	800	56.000	1.680.000	20.160.000
3	Bahan Bakar mesin	Liter	4	6500	26.000	780.000	9.360.000
4	Listrik					90.000	1.080.000
5	Bahan Bakar Kendaraan	Liter	2	6500	13.000	390.000	4.680.000
6	Tenaga Kerja	Orang	1	50.000	50.000	1.500.000	18.000.000
7	Biaya Perawatan Mesin					50.000 (3 bulan)	200.000
Biaya Total							154.280.000

Tabel Biaya Produksi Industri Tahu Zul 2019

No	Uraian	satuan	Jumlah/Hari	Harga Satuan (Rp)	Total Biaya Perhari (Rp)	Total Biaya Perbulan	Total Biaya Pertahun (Rp)
1	Kacang Kedelai	Kg	48	8000	384.000	11.520.000	138.240.000
2	Kayu Bakar	Potong	90	800	72.000	2.160.000	25.920.000
3	Bahan Bakar Mesin	Liter	4	7000	28.000	840.000	10.080.000
4	Listrik					110.000	1.320.000
5	Bahan Bakar Kendaraan	Liter	2	7000	14.000	420.000	5.040.000
6	Tenaga Kerja inti	Orang	1	60.000	60.000	1.800.000	21.600.000
7	Biaya Perawatan Mesin					50.000 (3 bulan)	200.000
Total Biaya							202.400.000

Tabel Biaya Produksi Industri Tahu Zul 2020

No	Uraian	Satuan	Jumlah/Hari	Harga Satuan (Rp)	Total Biaya Perhari (Rp)	Total Biaya Perbulan	Total Biaya Pertahun (Rp)
1	Kacang Kedelai	Kg	43	10.000	430.000	12.900.000	154.800.000
2	kayu Bakar	Potong	80	800	64.000	1.920.000	23.040.000
3	Bahan Bakar Mesin	Liter	3	8.000	24.000	720.000	8.640.000
4	Listrik					45.000	540.000
5	Bahan Bakar Kendaraan	Liter	2	8.000	16.000	480.000	5.760.000
6	Tenaga Kerja	Orang	2	60.000	120.000	3.600.000	43.200.000
7	Biaya Perawatan Mesin					50.000 (3 bulan)	200.000
Total Biaya							236.180.000

Tabel Biaya Produksi Industri Tahu Zul 2021

No	Uraian	Satuan	Jumlah/Hari	Harga Satuan (Rp)	Total Biaya Perhari (Rp)	Total Biaya Perbulan	Total Biaya Pertahun (Rp)
1	Kacang Kedelai	Kg	60	11.000	660.000	19.800.000	237.600.000
2	Kayu Bakar	Potong	120	1000	120.000	3.600.000	43.200.000
3	Bensin Masin	Liter	5	8.000	40.000	1.200.000	14.400.000
4	Listrik					45.000	540.000
5	Bensin Becak	Liter	3	8.000	24.000	720.000	8.640.000
6	Tenaga Kerja	Orang	2	100.000	200.000	6.000.000	72.000.000
7	Biaya Perawatan Mesin					50.000 (3 bulan)	200.000
	Total Biaya						376.580.000

INDUSTRI TAHU ZUL		
ARUS KAS		
TAHUN 2017		
ARUS KAS AKTIVITAS OPERASI		
Penerimaan Kas dari Pelanggan		Rp 172.800.000
Pembelian Kacang Kedelai	-Rp 80.640.000	
Pembelian kayu bakar	-Rp 14.400.000	
Pembelian Cuka	-Rp 7.000	
Pembelian Bahan Bakar Mesin	-Rp 6.480.000	
Pembayaran Bahan Bakar Kendaraan	-Rp 4.320.000	
Pembayaran Beban Perawatan Mesin	-Rp 200.000	
Pembayaran beban Listrik	-Rp 1.080.000	
	-Rp 107.127.000	
Kas yang dihasilkan dari aktivitas Operasi :		-Rp 107.127.000
ARUS KAS DARI AKTIVITAS INVESTASI		
Pembelian perlengkapan	- 53.165.000	
Kas dari aktivitas Investasi		-Rp 53.165.000
ARUS KAS DARI AKTIVITAS PENDANAAN		
Kas dari aktivitas pendanaan		
Kenaikan (penurunan) Bersih kas		Rp 12.508.000
Kas Pada 31 Desember 2017		Rp 12.508.000

INDUSTRI TAHU ZUL			
ARUS KAS			
TAHUN 2018			
ARUS KAS DARI AKTIVITAS OPERASI			
Penerimaan Kas dari Pelanggan			Rp 216.000.000
	Pembelian Kacang Kedelai	-Rp 100.800.000	
	Pembelian kayu bakar	-Rp 20.160.000	
	Pembelian Bahan Bakar Mesin	-Rp 9.360.000	
	Pembayaran Bahan Bakar Kendaraan	-Rp 4.680.000	
	Pembayaran Beban Perawatan Mesin	-Rp 200.000	
	Pembayaran Beban Gaji	-Rp 18.000.000	
	Pembayaran beban Listrik	-Rp 4.680.000	
		-Rp 157.880.000	
Kas yang dihasilkan dari aktivitas Operasi :			-Rp 157.880.000
ARUS KAS DARI AKTIVITAS INVESTASI			
Kas dari aktivitas Investasi			
ARUS KAS DARI AKTIVITAS PENDANAAN			
Kas dari aktivitas Pendanaan			
Kenaikan (penurunan) Bersih kas			Rp 58.120.000
Kas Pada 31 Desember 2017			Rp 12.508.000
Kas Pada 31 Desember 2018			Rp 70.628.000

INDUSTRI TAHU ZUL		
ARUS KAS		
TAHUN 2019		
ARUS KAS DARI AKTIVITAS OPERASI		
Penerimaan Kas dari Pelanggan		Rp 288.000.000
Pembelian Kacang Kedelai	-Rp 138.240.000	
Pembelian kayu bakar	-Rp 25.920.000	
Pembelian Bahan Bakar Mesin	-Rp 10.080.000	
Pembayaran Bahan Bakar Kendaraan	-Rp 5.040.000	
Pembayaran Beban Perawatan Mesin	-Rp 200.000	
Pembayaran Beban Gaji	-Rp 21.600.000	
Pembayaran beban Listrik	-Rp 1.320.000	
	-Rp 202.400.000	
Kas yang dihasilkan dari aktivitas Operasi :		-Rp 202.400.000
ARUS KAS DARI AKTIVITAS INVESTASI		
Pembelian Perlengkapan	-Rp 110.000	
Kas dari Aktivitas Investasi		-Rp 110.000
ARUS KAS DARI AKTIVITAS PENDANAAN		
Kas dari aktivitas pendanaan		
Kenaikan (penurunan) Bersih kas		Rp 85.490.000
Kas Pada 31 Desember 2018		Rp 70.628.000
Kas Pada 31 Desember 2019		Rp 156.118.000

INDUSTRI TAHU ZUL		
ARUS KAS		
TAHUN 2020		
ARUS KAS DARI AKTIVITAS OPERASI		
Penerimaan Kas dari Pelanggan		Rp 291.600.000
Pembelian Kacang Kedelai	-Rp 154.800.000	
Pembelian kayu bakar	-Rp 23.040.000	
Pembelian Bahan Bakar Mesin	-Rp 8.640.000	
Pemabayaran Bahan Bakar Kendaraan	-Rp 5.760.000	
Pembayaran Beban Perawatan Mesin	-Rp 200.000	
Pembayaran Beban Gaji	-Rp 43.200.000	
Pembayaran beban Listrik	-Rp 540.000	
	-Rp 236.180.000	
Kas yang dihasilkan dari aktivitas Operasi :		-Rp 236.180.000
ARUS KAS DARI AKTIVITAS INVESTASI		
Pembelian Perlengkapan	-Rp 995.000	
Kas dari aktivitas Investasi		-Rp 995.000
ARUS KAS DARI AKTIVITAS PENDANAAN		
Kas dari aktivitas pendanaan		
Kenaikan (penurunan) Bersih kas		Rp 54.425.000
Kas Pada 31 Desember 2019		Rp 156.118.000
Kas Pada 31 Desember 2020		Rp 210.543.000

INDUSTRI TAHU ZUL		
ARUS KAS		
TAHUN 2021		
ARUS KAS AKTIVITAS OPERASI		
Penerimaan Kas dari Pelanggan		Rp 486.000.000
Pembelian Kacang Kedelai	-Rp 237.600.000	
Pembelian kayu bakar	-Rp 43.200.000	
Pembelian Bahan Bakar Mesin	-Rp 14.400.000	
Pembayaran Bahan Bakar Kendaraan	-Rp 8.640.000	
Pembayaran Beban Perawatan Mesin	-Rp 200.000	
Pembayaran Beban Gaji	-Rp 72.000.000	
Pembayaran beban Listrik	-Rp 540.000	
	-Rp 376.580.000	
Kas yang dihasilkan dari aktivitas Operasi :		-Rp 376.580.000
ARUS KAS DARI AKTIVITAS INVESTASI		
Pembelian Perlengkapan	-Rp 110.000	
Kas dari aktivitas investasi		-Rp 110.000
ARUS KAS DARI AKTIVITAS PENDANAAN		
Kas dari aktivitas pendanaan		
Kenaikan (penurunan) Bersih kas		Rp 109.310.000
Kas Pada 31 Desember 2020		Rp 212.533.000
Kas Pada 31 Desember 2021		Rp 321.843.000

Tabel Biaya Investasi Industri Tahu Rahmat 2019

No	Uraian	Jumlah	Harga Per Unit (Rp)	Total (Rp)	Umur Ekonomis	Biaya Penyusutan (Rp)	Akumulasi Penyusutan		
							Tahun 2019	Tahun 2020	Tahun 2022
1	Bangunan	1	12.000.000	12.000.000	20	600.000	12.000.000	11.400.000	10.800.000
2	Mesin Giling	1	3.000.000	3.000.000	6	500.000	3.000.000	2.500.000	2.000.000
3	Drum	3	100.000	300.000	5	60.000	300.000	240.000	180.000
4	Ember besar	12	35.000	420.000	3	140.000	420.000	280.000	140.000
5	Ember Kecil	12	10.000	120.000	3	40.000	120.000	80.000	40.000
6	Kuali	1	1.500.000	1.500.000	4	375.000	1.500.000	1.125.000	750.000
7	Gayung	3	10.000	30.000	3	10.000	30.000	20.000	10.000
8	Kain Saring	2 meter	15.000	30.000	3	10.000	30.000	20.000	10.000
9	kayu Cetakan	1 Set	500.000	500.000	5	100.000	500.000	400.000	300.000
10	Mistar	1	10.000	10.000	2	5.000	10.000	5.000	10.000
11	Mesin Air	1	380.000	380.000	5	76.000	380.000	304.000	228.000
12	Sutil	1	150.000	150.000	5	30.000	150.000	120.000	90.000
13	Pisau	1	10.000	10.000	2	5.000	10.000	5.000	10.000
14	Tungku	1	2.000.000	20.000.000	10	200.000	20.000.000	19.800.000	19.600.000
15	Selang	3 meter	8.000	24.000	3	8.000	24.000	16.000	8.000
16	Besi Saringan	1	500.000	500.000	5	100.000	500.000	400.000	300.000
17	Becak	1	1.000.000	1.000.000	7	142.857	1.000.000	857.143	714.286
Total Biaya				39.974.000		2.401.857	39.974.000	37.572.143	35.170.286
							Perlengkapan yang dibeli		
							2019	2020	2021
							-	-	20.000
							Sipangko, 30 Desember 2022		
							Pemilik Industri Tahu Rahmat		
							Mayun Tika		

Tabel Biaya Produksi Industri Tahu Rahmat 2019

No	Uraian	Satuan	Jumlah/Hari	Harga Satuan (Rp)	Total Biaya Perhari (Rp)	Total Biaya Perbulan (Rp)	Total Biaya Pertahun (Rp)
1	kacang Kedelai	kg	38	8.000	304.000	9.120.000	109.440.000
2	Kayu Bakar	potong	65	800	52.000	1.560.000	18.720.000
3	Listrik					50.000	600.000
4	Air Bersih					50.000	600.000
5	Bahan Bakar Mesin	liter	3	7.000	21.000	630.000	7.560.000
6	Bahan Bakar Kendaraan	liter	2	7.000	14.000	420.000	5.040.000
7	Biaya Perawatan Mesin					35.000 (3 bulan)	140.000
8	cuka			10.000			10.000
	Total Biaya						142.110.000

Tabel Biaya Produksi Industri Tahu Rahmat 2020

No	Uraian	Satuan	Jumlah/Hari	Harga Satuan (Rp)	Total Biaya Perhari (Rp)	Total Biaya Perbulan (Rp)	Total Biaya Pertahun (Rp)
1	Kacang Kedelai	Kg	35	10.000	350.000	10.500.000	126.000.000
2	Kayu Bakar	Potong	60	800	48.000	1.440.000	17.280.000
3	Listrik					50.000	600.000
4	Air Bersih					50.000	600.000
5	Bahan Bakar Mesin	Liter	2	8.000	16.000	480.000	5.760.000
6	Bahan Bakar Kendaraan	Liter	2	8.000	16.000	480.000	5.760.000
7	Biaya Perawatan Mesin					35.000 (3 bulan)	140.000
	Total Biaya						156.140.000

Tabel Biaya Produksi Industri Tahu Rahmat 2021

No	Uraian	Satuan	Jumlah/Hari	Harga Satuan (Rp)	Total Biaya Perhari (Rp)	Total Biaya Perbulan (Rp)	Total Biaya Pertahun (Rp)
1	Kacang Kedelai	Kg	50	11.000	550.000	16.500.000	198.000.000
2	Kayu Bakar	Potong	70	1000	70.000	2.100.000	25.200.000
3	Listrik					50.000	600.000
4	Air Bersih					50.000	600.000
5	Bahan Bakar Mesin	Liter	3	10.000	30.000	900.000	10.800.000
6	Bahan Bakar Kendaraan	Liter	3	10.000	30.000	900.000	10.800.000
7	Biaya Perawatan Mesin					35.000 (3 bulan)	140.000
	Total Biaya						246.140.000

INDUSTRI TAHU RAHMAT ARUS KAS TAHUN 2019		
ARUS KAS AKTIVITAS OPERASI		
Penerimaan Kas dari Pelanggan		Rp 187,200,000
Pembelian Kacang Kedelai	-Rp 109,440,000	
Pembelian kayu bakar	-Rp 18,720,000	
Pembelian Cuka	-Rp 10,000	
Pembelian Bahan Bakar Mesin	-Rp 7,560,000	
Pembayaran Bahan Bakar kendaraan	-Rp 5,040,000	
Pembayaran Beban Perawatan Mesin	-Rp 140,000	
Pembayaran beban Listrik	-Rp 600,000	
Pembayaran beban air	-Rp 600,000	
	<u>-Rp 142,110,000</u>	
Kas Bersih dari Aktivitas Operasi		Rp 142,110,000
ARUS KAS DARI AKTIVITAS INVESTASI		
Pembelian Peralatan dan perlengkapan kantor	-Rp 39,974,000	
Kas Bersih dari Aktivitas Investasi		<u>-Rp 39,974,000</u>
ARUS KAS DARI AKTIVITAS PENDANAAN		
Kas dari aktivitas pendanaan		
Kenaikan (penurunan) Bersih Kas		Rp 5,116,000
Kas Bersih Pada 31 Desember 2018		<u>Rp</u>
Kas Bersih Pada 31 Desember 2019		<u>Rp 5,116,000</u>

INDUSTRI TAHU RAHMAT ARUS KAS TAHUN 2020		
ARUS KAS AKTIVITAS OPERASI		
Penerimaan Kas dari Pelanggan		Rp 172,800,000
Pembelian Kacang Kedelai	-Rp 126,000,000	
Pembelian kayu bakar	-Rp 17,280,000	
Pembelian Cuka	-	
Pembelian Bahan Bakar Mesin	-Rp 5,760,000	
Pembayaran Bahan Bakar kendaraan	-Rp 5,760,000	
Pembayaran Beban Perawatan Mesin	-Rp 140,000	
Pembayaran beban Listrik	-Rp 600,000	
Pembayaran beban air	-Rp 600,000	
	<u>-Rp 156,140,000</u>	
Kas yang dihasilkan dari aktivitas Operasi :		<u>-Rp 156,140,000</u>
ARUS KAS DARI AKTIVITAS INVESTASI		
Kas dari aktivitas Investasi		
ARUS KAS DARI AKTIVITAS PENDANAAN		
Kas dari aktivitas pendanaan		
Kenaikan (penurunan) Bersih kas		Rp 16,660,000
Kas Bersih Pada 31 Desember 2019		<u>Rp 5,116,000</u>
Kas Bersih Pada 31 Desember 2020		<u>Rp 21,776,000</u>

INDUSTRI TAHU RAHMAT ARUS KAS TAHUN 2021		
ARUS KAS AKTIVITAS OPERASI		
Penerimaan Kas dari Pelanggan		Rp 302,400,000
Pembelian Kacang Kedelai	-Rp 198,000,000	
Pembelian kayu bakar	-Rp 25,200,000	
Pembelian Cuka	-	
Pembelian Bahan Bakar Mesin	-Rp 10,800,000	
Pembayaran Bahan Bakar Kendaraan	-Rp 10,800,000	
Pembayaran Beban Perawatan Mesin	-Rp 140,000	
Pembayaran beban Listrik	-Rp 600,000	
Pembayaran beban air	-Rp 600,000	
	<u>-Rp 246,140,000</u>	
Kas yang dihasilkan dari aktivitas Operasi :		<u>-Rp 246,140,000</u>
ARUS KAS DARI AKTIVITAS INVESTASI		
Pembelian Peralatan	-Rp 20,000	
Kas dari aktivitas investasi		<u>-Rp 20,000</u>
ARUS KAS DARI AKTIVITAS PENDANAAN		
Kas dari aktivitas pendanaan		
Kenaikan (penurunan) Bersih kas		Rp 56,240,000
Kas Bersih Pada 31 Desember 2020		<u>Rp 21,776,000</u>
Kas Bersih Pada 31 Desember 2021		<u>Rp 78,016,000</u>

DOKUMENTASI PENELITIAN



Gambar 1. Wawancara dengan pemilik industri tahu Zul, Bu Yuni di Desa Sipangko, 30 September 2022.



Gambar 2. Wawancara Bu Mayun Tika selaku pemilik industri tahu Rahmat di Desa Sipangko, 10 Oktober 2022.



Gambar 3. Wawancara dengan Pak Muhammad Royhan selaku karyawan di industri tahu Zul di Desa Sipangko, 02 Oktober 2022



Gambar 4. Wawancara dengan Bu Masniari Harahap selaku pelanggan Industri tahu Zul di Desa Sipangko, 24 September 2022.



Gambar 5. Wawancara dengan Bu Erliana Lubis selaku pelanggan industri tahu Rahmat di Kel. Hutatonga, 20 Oktober 2022.



Gambar 6. Tempat usaha industri tahu Rahmat di Desa Sipangko.



Gambar 7. Mesin Penggiling kacang kedelai usaha tahu Rahmat.



Gambar 8. Tempat industri tahu Zul di Desa Sipangko.



Gambar 9. Produk tahu Zul di Desa Sipangko.



Gambar 10. Proses tahu di cetak di percetakan kayu.



PEMERINTAH KABUPATEN TAPANULI SELATAN
KECAMATAN ANGKOLA MUARATAIS
DESA SIPANGKO

Jalan raya mandailing, km. 11, angkola muaratais, kabupaten tapanuli selatan,
Sumatera utara 22773

Nomor : 141 / 64 / Kps / 2022
Hal : Balasan

Kepada yth,
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
UIN SYAHADA Padangsidimpuan
Di_
Padangsidimpuan

Assalamu'alaikum Warohmatullahi Wabarokatuh

Sehubungan Surat dari Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidimpuan, Nomor 1942/In. 14/G. 1/G. 4c/TL. 00/03/2022, hal izin mengadakan penelitian tertanggal 05 Juli 2022, maka dengan ini menerangkan nama mahasiswa dibawah ini :

Nama : Junita Harahap
Nim : 1740200161
Semester : XI (Sebelas)
Program Studi : Ekonomi Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Benar telah selesai mengadakan penelitian di industri tahu Desa Sipangko pada tanggal 25 September s/d 18 Oktober guna melengkapi data pada penusunan Skripsi dengan judul: "**Analisis Studi Kelayakan Bisnis Pada Industri Tahu di Desa Sipangko**".

Demikian surat ini kami sampaikan, atas perhatian dan kerjasama yang baik kami ucapkan terimakasih.

Wassalamu'alaikum Warohmatullahi Wabarokatuh

