

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

1.1 Pengertian Pengembangan Usaha

Secara umum pengembangan usaha adalah tugas dan proses persiapan analisis tentang peluang pertumbuhan, dukungan dan pemantauan pelaksanaan peluang pertumbuhan usaha, tetapi tidak termasuk tentang strategi dan implementasi dari peluang pertumbuhan usaha. Sedangkan untuk usaha yang berskala besar dan mapan, terutama di bidang teknologi industri yang terkait pengembangan usaha, istilah ini sering mengacu pada pengaturan dan mengelola hubungan strategi dan aliansi dengan yang lain atau perusahaan pihak ketiga. Dalam hal ini, perusahaan dapat memanfaatkan satu sama lain keahlian, teknologi atau kekayaan intelektual untuk memperluas kapasitas mereka untuk mengidentifikasi, meneliti, menganalisis dan membawa pasar bisnis baru dan produk baru, pengembangan bisnis berfokus pada implementasi dan rencana bisnis strategis melalui ekuitas pembiayaan, akuisisi/ divestasi teknologi, produk dan lain-lain. Berikut ini adalah pengertian pengembangan usaha menurut para ahli:

1. Menurut Brown dan Petrello dalam Nasution (2001:27) Pengembangan usaha adalah suatu lembaga yang menghasilkan barang dan jasa yang dibutuhkan masyarakat. Apabila kebutuhan masyarakat meningkat, maka lembaga bisnis pun akan meningkat pula perkembangannya untuk memenuhi kebutuhan tersebut, sambil memperoleh laba.
2. Menurut Affuah dalam Pinta (2016:44) Pengembangan usaha merupakan sekumpulan aktifitas yang dilakukann untuk menciptakan dengan cara mengembangkan dan mentranformasikan berbagai sumber daya menjadi barang/ jasa yang diinginkan konsumen.
3. Menurut Anoraga (2007:66) pengembangan usaha adalah tanggung jawab dari setiap pengusaha atau wirausaha yang membutuhkan pandangan kedepan, motivasi dan kreativitas.

2.2 Tahapan Pengembangan Usaha

Menurut Anoraga (2007:90), ada beberapa tahapan pengembangan usaha, antara lain:

1. Identifikasi Peluang

Perlu mengidentifikasi peluang dengan didukung data dan informasi.

Informasi biasanya dapat diperoleh dari berbagai sumber seperti:

- a. Rencana perusahaan
- b. Sasaran dan usul manajemen kecil
- c. Program dan pemerintah
- d. Hasil berbagai riset peluang usaha
- e. Kadin atau asosiasi usaha sejenis

2. Merumuskan Alternatif

Usaha Setelah informasi dikumpulkan dan dianalisis, maka pimpinan perusahaan atau manajer usaha dapat merumuskan usaha apa saja yang mungkin dapat dibuka dan dikembangkan.

3. Seleksi Alternatif

Alternatif yang banyak selanjutnya harus dipilih satu atau beberapa alternatif yang terbaik dan prospektif. Dasar dari pemilihan usaha yang prospektif antara lain dapat menggunakan kriteria sebagai berikut:

- a. Ketersediaan pasar
- b. Resiko kegagalan
- c. Harga

4. Pelaksanaan Alternatif Terpilih

setelah penentuan alternatif, maka tahap selanjutnya adalah pelaksanaan usaha yang telah dipilih.

5. Evaluasi Evaluasi

yang dimaksud adalah untuk memberikan koreksi dan perbaikan terhadap usaha yang dijalankan. Disamping itu juga diarahkan untuk dapat memberikan masukan bagi perbaikan pelaksanaan usaha selanjutnya.

2.3. Analisis Keuangan

Menurut Suliyanto (2010:228), sebelum melakukan analisa ada beberapa hal yang harus dipersiapkan, yaitu:

1. Penentuan biaya investasi dan biaya operasional
2. Membagi biaya variabel dan biaya tetap
3. Membuat asumsi:
 - a. Pertumbuhan pendapatan yang diinginkan
 - b. Rata-rata pertumbuhan inflasi
 - c. Rata-rata tingkat suku bunga kredit
4. Menentukan rugi laba
6. Menentukan Harga Pokok Penjualan
5. Menentukan proceeds dari rugi laba yang telah dihitung

Setelah penentuan hal tersebut, analisis akan dibagi menjadi beberapa bagian, yaitu:

2.3.1. Net Present Value (NPV)

adalah nilai bersih yang merupakan selisih antara present value manfaat dan present value biaya.

$$NPV = \sum_{t=0}^n \frac{B_t - C_t}{(1+i)^t}$$

Keterangan :

NPV= Net Present Value

Bt = Benefit atau manfaat pada tahun ke-t

Ct = Cost atau biaya pada tahun ke-t

I = Suku bunga yang digunakan

t = Tahun ke-t

NPV juga dapat diartikan sebagai nilai sekarang dari arus kas yang ditimbulkan oleh investasi. Dalam menghitung NPV, perlu ditentukan tingkat suku bunga yang relevan.

Kriteria kelayakan investasi berdasarkan NPV yaitu :

- a. $NPV > 0$, artinya proyek sudah dinyatakan menguntungkan dan dapat dilaksanakan.
- b. $NPV < 0$, artinya proyek tidak menghasilkan nilai biaya yang dipergunakan. Dengan kata lain proyek tersebut merugikan dan sebaiknya tidak dilaksanakan
- c. $NPV = 0$, artinya proyek mampu mengembalikan persis sebesar modal sosial opportunity cost faktor produksi normal, dengan kata lain proyek tersebut tidak untung dan tidak rugi.

2.3.2. Profitability Index (PI)

Pengertian dan metode Profitability Index (PI) atau sering disebut dengan Desirability Index (DI) merupakan metode yang menghitung perbandingan antara nilai sekarang penerimaan kas bersih di masa yang akan datang (proceeds) dengan nilai sekarang investasi (outlays).

Rumus yang digunakan untuk menghitung Profitability Index (PI) adalah sebagai berikut.

$$\text{Profitability Index (PI)} = \frac{\text{Proceeds}}{\text{Outlays}}$$

Apabila proceeds suatu investasi tidak sama besarnya dari tahun ke tahun maka, seperti halnya dalam NPV untuk menghitung dengan metode Profitability Index (PI), harus menghitung Present Value dari proceeds setiap tahunnya terlebih dahulu untuk dijumlahkan sehingga diperoleh jumlah Present Value dari keseluruhan proceeds yang diharapkan dari investasi. Kriteria pengembangan usaha dalam penerimaan investasi menggunakan metode Profitability Index (PI) adalah suatu investasi yang diusulkan dinyatakan bisa di kembangkan jika Profitability Index (PI) lebih besar dari satu. Sebaliknya, jika Profitability Index (PI) suatu investasi lebih kecil dari satu maka investasi tersebut dinyatakan tidak layak. Apabila terdapat beberapa alternatif investasi maka alternatif investasi terbaik ditentukan dengan cara memilih alternatif investasi yang mempunyai Profitability Index (PI) yang paling besar.

2.3.3 Payback Period (PP) atau tingkat pengembalian investasi

Adalah suatu metode dalam menilai kelayakan usaha yang digunakan untuk mengukur periode waktu pengembalian modal yang digunakan. Semakin cepat modal dapat kembali, maka semakin baik suatu proyek untuk diusahakan karena modal yang digunakan akan cepat kembali dan digunakan untuk membiayai kegiatan lain.

$$\text{Payback period} = \frac{1}{Ab} \times 1 \text{ Tahun}$$

Keterangan :

I = Nilai Investasi

Ab= Kas masuk bersih

2.3.4 Break Even Point (BEP)

adalah suatu analisis yang bertujuan untuk menemukan satu titik, dalam unit atau rupiah, yang menunjukkan biaya sama dengan pendapatan. Titik itu disebut sebagai titik break even point (BEP). Dengan mengetahui titik break even, analis dapat mengetahui pada volume penjualan berapa perusahaan mencapai titik impasnya, yaitu tidak rugi tetapi juga tidak untung, sehingga apabila penjualan melebihi titik itu maka perusahaan mulai mendapatkan untung. (Herjanto, 71:2004).

Dengan Rumus:

$$BEP = \frac{F}{P - V} \quad \text{ATAU} \quad BEP = \frac{F}{I - V/S}$$

Dimana:

F = Biaya Tetap

V = Variabel Cost

P = Harga Jual

S = Penjualan