

**ANALISIS KELAYAKAN USAHA GERABAH
ANGGOTA KOPERASI KASONGAN USAHA BERSAMA (KUB)**

SKRIPSI

Diajukan kepada Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Yogyakarta
untuk Memenuhi Sebagian Persyaratan guna Memperoleh
Gelar Sarjana Ekonomi



Oleh:

RIZKY SANJAYA PUTRA

12812141048

**PROGRAM STUDI AKUNTANSI
JURUSAN PENDIDIKAN AKUNTANSI
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS NEGERI YOGYAKARTA
2016**

PERSETUJUAN

**ANALISIS KELAYAKAN USAHA GERABAH
ANGGOTA KOPERASI KASONGAN USAHA BERSAMA (KUB)**

SKRIPSI

Oleh:

RIZKY SANJAYA PUTRA

NIM. 12812141048

Telah disetujui dan di sahkan

Pada tanggal 7 Oktober 2016

Untuk dipertahankan depan Tim Penguji Skripsi

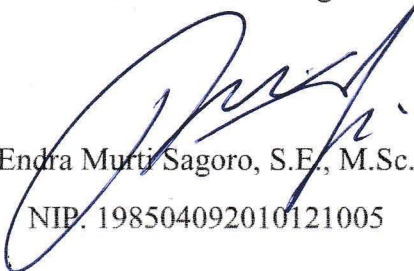
Program Studi Akuntansi

Jurusan Pendidikan Akuntansi Fakultas Ekonomi

Universitas Negeri Yogyakarta

Disetujui

Dosen Pembimbing


Endra Murti Sagoro, S.E., M.Sc.

NIP. 198504092010121005

PENGESAHAN

Skripsi yang berjudul:

ANALISIS KELAYAKAN USAHA GERABAH ANGGOTA KOPERASI KASONGAN USAHA BERSAMA (KUB)

yang disusun oleh:




Oleh:

RIZKY SANJAYA PUTRA

NIM. 12812141048

Telah dipertahankan di depan Dewan Penguji Tugas Akhir Prodi Akuntansi
Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Yogyakarta
Pada tanggal 21 Oktober 2016 dan dinyatakan telah memenuhi syarat
guna memperoleh gelar Sarjana Ekonomi

DEWAN PENGUJI

Nama Lengkap	Kedudukan	Tanda Tangan	Tanggal
RR. Indah Mustikawati, M.Si	Ketua Penguji		17-11-2016
Endra Murti Sagoro, M.Sc.	Sekretaris Penguji		21-11-2016
Dr. Denies Priantinah, M.Si	Penguji Utama		16-11-2016

Yogyakarta, 21 November 2016

Fakultas Ekonomi

Universitas Negeri Yogyakarta

Dekan,



Dr. Sugiharsono M.Si

NIP. 19550328 198303 1 0021

PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Yang bertanda tangan di bawah ini,

Nama : Rizky Sanjaya Putra

NIM : 12812141048

Program Studi : Akuntansi

Fakultas : Ekonomi

Judul Tugas Akhir : ANALISIS KELAYAKAN USAHA GERABAH
ANGGOTA KOPERASI KASONGAN USAHA
BERSAMA (KUB)

Dengan ini saya menyatakan bahwa skripsi ini benar-benar karya saya sendiri.

Sejauh pengetahuan saya, tidak terdapat karya atau pendapat yang ditulis atau diterbitkan kecuali sebagai acuan atau kutipan dengan tata penulisan karya ilmiah yang telah lazim.

Demikian pernyataan ini saya buat dalam keadaan sadar dan tidak dipaksakan.

Yogyakarta, 6 Oktober 2016

Penulis,



Rizky Sanjaya Putra

NIM. 12812141048

MOTTO

Dari Allah kita belajar cinta kasih yang tulus, dari ibu kita belajar mengasihi, dari ayah kita belajar tanggung jawab dan dari teman kita belajar memahami.

PERSEMBAHAN

Puji syukur ke hadirat Allah SWT, serta shalawat dan salam selalu tercurah kepada Nabi Muhammad SAW. Sebuah karya sederhana ini dipersembahkan untuk:

1. Bapak Ismanto Sudirjo, ayah tercinta yang selalu mendukung dan mendoakan. Semoga cita-cita terbesar putramu ini untuk membuatmu bangga bisa tercapai.
2. Ibu Karnilawati, ibu tersayang yang selalu mendukung dan mendoakan. Semoga harapan terbesar putramu ini untuk membuatmu bahagia bisa tercapai.

ANALISIS KELAYAKAN USAHA GERABAH ANGGOTA KOPERASI KASONGAN USAHA BERSAMA (KUB)

Oleh:
RIZKY SANJAYA PUTRA
12812141048

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui kelayakan usaha gerabah anggota koperasi kasongan usaha bersama ditinjau dari aspek nonfinansial dan aspek finansial. Aspek nonfinansial terdiri dari aspek hukum, aspek pasar dan pemasaran, aspek teknis dan teknologi serta aspek lingkungan hidup. Aspek finansial dianalisis dengan metode *Payback Periode* (PP), *Net Present Value* (NPV), *Profitabilitas Indeks* (PI), *Internal Return of Rate* (IRR), *Average Rate of Return* (ARR).

Penelitian ini merupakan penelitian deskriptif kualitatif-kuantitatif. Subjek penelitian ini adalah anggota Koperasi Kasongan Usaha Bersama dan objek penelitiannya adalah kelayakan usaha gerabah. Populasi penelitian ini adalah seluruh anggota Koperasi Kasongan Usaha Bersama yang berjumlah 35. Metode pengumpulan data menggunakan teknik wawancara dan dokumentasi. Teknik analisis data penelitian ini adalah analisis kualitatif untuk menilai aspek hukum, aspek pasar dan pemasaran, aspek teknis dan teknologi serta aspek lingkungan hidup dan analisis kuantitatif untuk menilai aspek finansial.

Berdasarkan hasil penelitian menunjukkan bahwa (1) ditinjau dari aspek hukum, 35 usaha gerabah anggota koperasi kasongan usaha bersama tidak layak untuk dijalankan, (2) ditinjau dari aspek pasar dan pemasaran, 35 usaha gerabah anggota koperasi kasongan usaha bersama sangat layak untuk dijalankan, (3) ditinjau dari aspek teknis dan teknologi, 35 gerabah anggota koperasi kasongan usaha bersama sangat layak untuk dijalankan, (4) ditinjau dari aspek lingkungan hidup, 18 usaha gerabah anggota koperasi kasongan usaha bersama sangat layak untuk dijalankan, sedangkan 17 usaha gerabah anggota koperasi kasongan usaha bersama layak untuk dijalankan, (5) ditinjau dari aspek finansial, 35 usaha gerabah anggota koperasi kasongan usaha bersama sangat layak untuk dijalankan.

Kata kunci: kelayakan usaha, aspek nonfinansial, aspek finansial, usaha gerabah

FEASIBILITY ANALYSIS POTTERY OF KOPERASI KASONGAN USAHA BERSAMA MEMBERS

By:

RIZKY SANJAYA PUTRA
12812141048

ABSTRACT

This study aims to determine the feasibility pottery of Koperasi Kasongan Usaha Bersama members that was analyzed by financial and nonfinancial aspects. Nonfinancial aspect consists of legal aspect, market and marketing aspect, technical and technological aspect, environmental aspect and financial aspect. Financial aspect was analyzed by Payback Period (PP), Net Present Value (NPV), Profitability Index (PI), Internal Rate of Return (IRR), Average Rate of Return (ARR).

The type of research which used in this study is qualitative-quantitative descriptive. The subject is all members of koperasi kasongan usaha bersama and the object was feasibility of pottery. The population of this study is all members of the koperasi kasongan usaha bersama which consists of 35. Data were collected by interviews and documentation method. Data Analysis techniques are qualitative analysis, it was used to assess the legal aspects, markets and marketing aspect, technical and technological aspects, environmental aspect, and quantitative analyzes that used to assess the financial aspect.

The results of this study showed that (1) According to the legal aspect, 35 businesses pottery of koperasi kasongan usaha bersama members are not feasible, (2) According to market and marketing aspect, 35 businesses pottery of koperasi kasongan usaha bersama members are very feasible, (3) According to technical and technology aspect, 35 pottery of koperasi kasongan usaha bersama members are very feasible, (4) According to environment aspect, 18 businesses pottery of koperasi kasongan usaha bersama members are very feasible, while 17 businesses pottery of koperasi kasongan usaha bersama members are feasible (5) According to financial aspect analysis, 35 businesses pottery of koperasi kasongan usaha bersama members are very feasible.

Keyword: feasibility, nonfinancial aspect, finansial aspect, pottery

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan kepada Tuhan Yang Maha Esa atas segala limpahan rahmat dan hidayah-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan Tugas Akhir Skripsi yang berjudul “Analisis Kelayakan Usaha Gerabah Anggota Koperasi Kasongan Usaha Bersama (KUB)” Tugas Akhir Skripsi ini disusun dalam rangka memenuhi sebagian persyaratan guna memperoleh gelar Sarjana Ekonomi pada Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Yogyakarta.

Dalam menyusun Tugas Akhir Skripsi ini, penulis tentunya banyak menemukan kendala dan hambatan. Akan tetapi berkat bimbingan, dukungan dan pengarahan dari berbagai pihak akhirnya Tugas Akhir Skripsi ini dapat selesai dengan baik. Oleh karena itu dengan kerendahan hati pada kesempatan ini penulis mengucapkan banyak terimakasih kepada:

1. Prof. Dr. Rochmat Wahab, M.Pd., M.A., Rektor Universitas Negeri Yogyakarta.
2. Dr. Sugiharsono, M.Si., Dekan FE UNY yang telah memberikan kesempatan untuk menyelesaikan Tugas Akhir Skripsi ini.
3. Dr. Denies Priantinah, M.Si., Ak.,CA Ketua Program Studi Akuntansi serta Dosen Narasumber yang telah memberikan dukungan, koreksi dan pengarahannya sehingga penulis dapat menyelesaikan Tugas Akhir Skripsi ini.
4. Endra Murti Sagoro, M.Sc., Dosen Pembimbing yang telah memberikan dukungan, saran, serta pengarahan selama penyusunan Tugas Akhir Skripsi.

5. Mimin Nur Aisyah, M.Sc., Ak., Dosen Pembimbing Akademik terimakasih telah menjadi ibunda terbaik selama masa perkuliahan
6. Mas Sigit dan Mbak Sundari, Pengurus Koperasi Kasongan Usaha Bersama yang telah memberikan izin untuk memperoleh data dan bantuan selama penelitian Tugas Akhir Skripsi ini.
7. Semua pihak yang telah memberikan dorongan serta bantuan selama penyusunan Tugas Akhir Skripsi ini.

Penulis menyadari bahwa masih terdapat banyak kekurangan dan keterbatasan. Oleh karena itu, Saran dan kritik yang membangun sangat penulis butuhkan. Teriring doa semoga amal kebaikan dari berbagai pihak mendapatkan pahala yang berlipat ganda dari Allah SWT. Semoga skripsi ini bermanfaat bagi pembaca.

Yogyakarta, 6 Oktober 2016

Penulis,



Rizky Sanjaya Putra

NIM. 12812141048

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PERSETUJUAN PEMBIMBING	ii
HALAMAN PENGESAHAN.....	iii
HALAMAN KEASLIAN SKRIPSI	iv
HALAMAN MOTTO DAN PERSEMBAHAN.....	v
ABSTRAK	vi
KATA PENGANTAR	viii
DAFTAR ISI.....	x
DAFTAR TABEL.....	xiii
DAFTAR GAMBAR	xiv
DAFTAR LAMPIRAN.....	xv
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Identifikasi Masalah	9
C. Pembatasan Masalah	9
D. Rumusan Masalah	10
E. Tujuan Penelitian	11
F. Manfaat Penelitian	11
1. Manfaat Teoritis	11
2. Manfaat Praktis	12
BAB II KAJIAN PUSTAKA	13
A. Kajian Teoritis.....	13
1. Gerabah	13
a. Pengertian Gerabah	13
b. Sejarah Gerabah.....	14
c. Teknik Pembuatan Gerabah	16
d. Proses Pembuatan Gerabah	18
2. Studi Kelayakan Bisnis	19

a. Pengertian Studi Kelayakan Bisnis	19
b. Tujuan Studi Kelayakan Bisnis	21
c. Tahapan Studi Kelayakan Bisnis.....	23
d. Aspek-aspek Penilaian Bisnis.....	25
B. Penelitian yang Relevan	43
C. Kerangka Berpikir	48
D. Paradigma Penelitian.....	49
E. Pertanyaan Penelitian	50
BAB III METODE PENELITIAN.....	52
A. Tempat dan Waktu Penelitian	52
B. Desain Penelitian	52
C. Subjek dan Objek Penelitian	52
D. Populasi Penelitian.....	53
E. Teknik dan Instrumen Pengumpulan Data.....	53
F. Teknik Analisis Data.....	54
1. Aspek Hukum.....	55
2. Aspek Pasar dan Pemasaran	56
3. Aspek Teknis dan Teknologi	57
4. Aspek Lingkungan Hidup	57
5. Aspek Finansial	59
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	63
A. Deskripsi Data Penelitian	63
1. Sejarah Berdirinya Kasongan	63
2. Sejarah Berdirinya Koperasi Kasongan Usaha Bersama.....	64
3. Badan Hukum Koperasi Kasongan Usaha Bersama.....	65
4. Anggota Koperasi Kasongan Usaha Bersama	65
a. Status Perkawinan	67
b. Umur.....	68
c. Pendidikan yang ditempuh	70
B. Analisis Data	71
1. Aspek Hukum.....	72

2. Aspek Pasar dan Pemasaran	73
3. Aspek Teknis dan Teknologi	76
4. Aspek Lingkungan Hidup	77
5. Aspek Finansial	79
C. Pembahasan Hasil Penelitian	84
1. Aspek Hukum.....	84
2. Aspek Pasar dan Pemasaran.....	89
3. Aspek Teknis dan Teknologi	94
4. Aspek Lingkungan Hidup	99
5. Aspek Finansial	104
D. Keterbatasan Penelitian	108
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN.....	109
A. Kesimpulan	109
B. Saran.....	110
DAFTAR PUSTAKA	111
LAMPIRAN.....	114

DAFTAR TABEL

Tabel	Halaman
1. Jumlah UMKM di D.I.Yogyakarta Tahun 2007-2013	2
2. Kisi-kisi Instrumen Penelitian (Angket).....	54
3. Skor Penilaian Aspek Hukum.....	55
4. Skor Penilaian Aspek Pasar dan Pemasaran.....	56
5. Skor Penilaian Aspek Teknis dan Teknologi.....	57
6. Skor Penilaian Aspek Lingkungan Hidup	58
7. Skor Penilaian Aspek Finansial	62
8. Daftar Anggota Koperasi Kasongan Usaha Bersama.....	66
9. Deskripsi Status Perkawinan Anggota Koperasi	67
10. Deskripsi Umur Anggota Koperasi	69
11. Deskripsi Pendidikan Anggota Koperasi.....	70
12. Aspek Hukum Anggota Koperasi Kasongan Usaha Bersama Sebagai Perusahaan Perseorangan.....	72
13. Pengkatagorian Kelayakan Aspek Hukum	73
14. Aspek Pasar dan Pemasaran Anggota Koperasi Kasongan Usaha Bersama	74
15. Pengkategorian Kelayakan Aspek Pasar dan Pemasaran	75
16. Aspek Teknis dan Teknologi Anggota Koperasi Kasongan Usaha Bersama	76
17. Pengkategorian Kelayakan Aspek Teknis dan Teknologi	77
18. Aspek Lingkungan Hidup Anggota Koperasi Kasongan Usaha Bersama	78
19. Pengkategorian Kelayakan Aspek Lingkungan Hidup.....	79
20. Jumlah Modal yang Dikeluarkan Untuk Menjalankan Usaha Gerabah.....	80
21. Pengkategorian Kelayakan Aspek Finansial	83
22. Pengkategorian Keseluruhan Aspek	83

DAFTAR GAMBAR

Gambar	Halaman
1. Kerangka Berpikir	50
2. Persentase Keanggotaan Koperasi Menurut Jenis Kelamin	66
3. Histogram Deskripsi Status Anggota Koperasi	68
4. Histogram Deskripsi Status Anggota Koperasi	69
5. Histogram Deskripsi Pendidikan Anggota Koperasi.....	71

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran	Halaman
1. Instrumen Pengumpulan Data	115
2. Contoh Hasil Wawancara.....	119
3. Identitas Anggota Koperasi Kasongan Usaha Bersama (KUB).....	122
4. Hasil Analisis Kelayakan Usaha Aspek Finansial (PP)	124
5. Hasil Analisis Kelayakan Usaha Aspek Finansial (NPV, PI, IRR, ARR).....	126
6. Dokumentasi Penelitian.....	128
7. Surat Izin Penelitian	129

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) merupakan unit usaha yang dikelola oleh kelompok masyarakat maupun keluarga yang mayoritas pelaku bisnis Indonesia. UMKM ini mempunyai peran strategis dalam pembangunan ekonomi nasional, sebab selain memberi kontribusi terhadap pertumbuhan ekonomi nasional, juga dapat menyerap tenaga kerja dalam jumlah yang besar serta mendorong pertumbuhan ekspor (Lusty, 2012).

Pada saat krisis ekonomi, UMKM menjadi salah satu jenis usaha yang relatif lebih mampu untuk bertahan dibanding dengan usaha lainnya yang berskala besar. Hal ini dikarenakan oleh beberapa faktor unggul yang dimiliki UMKM, yaitu penggunaan bahan baku lokal, tenaga kerja dengan upah rendah, dan mampu melakukan penyesuaian pemakaian bahan baku dan berorientasi pasar (Ahmad Hisyam, 2013). Hal ini berbeda dengan perusahaan besar yang harus membayar upah tenaga kerja yang banyak dengan jumlah besar. Perusahaan yang menggantungkan bahan baku impor juga mengalami kesulitan untuk mempertahankan kegiatan produksi karena meningkatnya harga bahan baku. Kontribusi sektor UMKM dapat menjangkau seluruh lapisan masyarakat, bahkan di daerah-daerah pelosok. Selain memberikan lapangan pekerjaan baru, UMKM mampu mendorong pertumbuhan ekonomi pasca krisis moneter tahun 1997 di mana

perusahaan-perusahaan besar mengalami kesulitan dalam mengembangkan usahanya (Wurdiyanti, 2013).

Perkembangan UMKM belum mengalami peningkatan yang maksimal. Hal ini disebabkan kurangnya perhatian dari pemerintah maupun masyarakat. Sejak masa orde baru, baik pemerintah maupun ekonom kebanyakan berpihak pada pelaku ekonomi besar untuk menggerakkan perekonomian Indonesia (Wignyo, 2013). Kondisi ini membuat UMKM sulit mempertahankan usahanya karena kesulitan memperoleh modal, tidak ada pembinaan dan pelatihan untuk mengembangkan keterampilan, kurangnya minat masyarakat, dan tidak tersedianya pangsa pasar untuk produk UMKM.

Perhatian pemerintah terhadap UMKM mulai meningkat sejak keluarnya Instruksi Presiden Nomor 6 Tahun 2007 tentang Kebijakan Percepatan Pengembangan Sektor Rill dan Pemberdayaan UMKM. Instruksi Presiden tersebut memberikan tugas kepada seluruh Menteri, Kepala Lembaga Pemerintahan Non Departemen, Gubernur, dan Bupati/Walikota untuk mengambil langkah-langkah yang diperlukan guna mempertahankan dan meningkatkan UMKM di wilayahnya. Hal ini berdampak pada peningkatan jumlah UMKM.

Tabel 1. Jumlah UMKM di Daerah Istimewa Yogyakarta Tahun 2007-2013

Tahun	Jumlah Unit
2007	149.320
2008	152.340
2009	164.847
2010	182.232
2011	201.975
2012	203.995
2013	205.210

Sumber: Data Dinas Perindustrian, Perdagangan, Koperasi dan UKM Provinsi Daerah Istimewa Yogyakarta, 2014

Provinsi Daerah Istimewa Yogyakarta memiliki jumlah Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) yang tidak sedikit jumlahnya. Berdasarkan tabel 1, dari tahun 2007 sampai dengan tahun 2013 jumlah UMKM selalu mengalami peningkatan setiap tahunnya. Peningkatan jumlah UMKM menunjukkan bahwa masyarakat memiliki keinginan yang kuat untuk meningkatkan kesejahteraan melalui usaha atau industri rumah tangga.

Produk yang dihasilkan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) dari Provinsi Daerah Istimewa Yogyakarta memiliki ciri khas tersendiri dengan budaya yang melekat dalam berbagai macam produk tersebut. Yang kemudian menjadi keunggulan tersendiri dalam bersaing dan merebut hati konsumen di pasar. Keunggulan tersebut juga membawa produk yang dihasilkan hingga ke luar negeri dan dikenal di berbagai negara di mancanegara. Hal itu tentu saja membawa dampak yang positif bagi nama Provinsi Daerah Istimewa Yogyakarta dan membawa keuntungan secara ekonomi. Salah satu daerah dengan potensi UMKM yang besar di Provinsi Daerah Istimewa Yogyakarta (DIY) adalah Kabupaten Bantul.

Kabupaten Bantul merupakan wilayah yang memiliki jumlah UMKM cukup banyak yaitu sebesar 18,604 usaha (Disperindagkop, 2013). Jumlah UMKM yang besar ini merupakan potensi yang luar biasa bagi kemajuan perekonomian masyarakat Yogyakarta khususnya Kab. Bantul. Di daerah ini, sentra industri kecil dan menengah menjadi andalan karena tidak hanya berhasil merambah pasar domestik melainkan juga pasar internasional. Aneka industri ini lebih banyak berupa barang kerajinan, seperti gerabah/keramik, kulit dan aneka kerajinan

lainnya. Peran industri kerajinan hampir dirasakan oleh masyarakat di seluruh Kabupaten Bantul karena persebarannya yang hampir merata ke seluruh wilayah. Dengan hampir tersebar meratanya sentra kerajinan di seluruh wilayah, Bantul telah menjadi *trademark* kawasan kerajinan di Provinsi DIY. Di sisi lain, UMKM di Kabupaten Bantul, Provinsi DIY juga masih menghadapi beberapa masalah, antara lain: (1) pemasaran, (2) modal dan pendanaan, (3) inovasi dan pemanfaatan teknologi informasi, (4) pemakaian bahan baku, (5) peralatan produksi, (6) penyerapan dan pemberdayaan tenaga kerja, (7) rencana pengembangan usaha, dan (8) kesiapan menghadapi tantangan lingkungan eksternal (Jaka Sriyana, 2010).

Berawal dari Keluarnya Inpres Nomor 6 Tahun 2007 perhatian Pemerintah terhadap UMKM sangat gencar dilakukan. Pemerintah mendukung perkembangan UMKM dengan mencanangkan gerakan *One Village One Product* (OVOP). OVOP adalah salah satu upaya pemerintah untuk meningkatkan nilai tambah produk unggulan daerah dalam rangka meningkatkan kesejahteraan masyarakat dalam wadah koperasi atau UMKM (Rusnandari, 2013). Gerakan ini didasari dengan ide ingin mengembangkan potensi daerah supaya menjadi lebih baik dengan melibatkan tokoh masyarakat, dan masyarakat itu sendiri sehingga termotivasi untuk bangkit dan membangun daerahnya menjadi daerah yang makmur serta mensejahterakan masyarakat. Dalam konsep OVOP, satu desa menghasilkan satu produk utama yang kompetitif sebagai suatu usaha meningkatkan pendapatan dan standar kehidupan penduduk di desa tersebut. Diantara produk yang berhasil dikembangkan dengan pendekatan OVOP di Oita Prefecture adalah Jamur Shitake. Khusus Jamur Shitake, I Wayan Dipta (Deputi Bidang Pengkajian

Sumberdaya UMKM, (2011) mengemukakan Gerakan OVOP berhasil meningkatkan pendapatan petani setempat dengan kenaikan harga Jamur Shitake dan pada tahun 2001, Jamur Shitake ini menguasai 28 % pangsa pasar domestik

Pendekatan OVOP di Indonesia tidak jauh berbeda dengan apa yang telah dilakukan di Jepang. Implementasi OVOP di negara kita mengikuti suatu konsep program membangun suatu regional, mungkin bisa tingkat desa, kecamatan, kota dan selanjutnya memilih satu produk utama yang dihasilkan dari kreativitas masyarakat desa. Pendekatan OVOP juga menggunakan sumberdaya lokal, memiliki kearifan lokal dan bernilai tambah tinggi. Produk-produk yang dipilih menjadi gerakan OVOP tidak hanya dalam bentuk *tangible product*, tetapi juga dalam wujud *intangible product*, misalnya produk-produk budaya dan kesenian khas daerah yang memiliki nilai jual tinggi secara global.

Tujuan program OVOP adalah untuk menggali dan mempromosikan produk inovatif dan kreatif lokal, dari sumber daya, yang bersifat unik khas daerah, bernilai tambah tinggi, dengan tetap menjaga kelestarian lingkungan, memiliki *image* dan daya saing yang tinggi. Serta pengembangan UMKM yang berdaya saing tinggi di pasar domestik dan global dan mencari komoditas potensial di satu sentra yang memanfaatkan potensi lokal.

Di Indonesia sendiri, program pengembangan usaha mikro, kecil dan menengah dengan pendekatan OVOP baru dimulai pada tahun 2007, yang menugaskan Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah (UKM) untuk mengembangkan sektor ini melalui pendekatan OVOP. Bahkan pada tanggal 14 November 2009, bertempat di Nusa Dua Bali Wakil Presiden Budiono saat itu

mencanangkan OVOP sebagai gerakan nasional. Salah satunya diterapkan di Yogyakarta pada tahun 2012 dengan fokus pengembangan bidang usaha kerajinan Gerabah di Kecamatan Kasihan di bawah naungan Koperasi Kasongan Usaha Bersama (KUB).

Koperasi ini terbentuk berawal dari gempa bumi tahun 2006 yang menimpa Yogyakarta dan sekitarnya yang ikut berdampak pada matinya usaha gerabah. Hal ini juga berdampak pada menurunnya penghasilan dan pendapatan masyarakat. Dampak dari gempa tersebut adalah banyak warga yang kesulitan untuk memperoleh modal untuk memulai lagi usahanya sebagai pengrajin gerabah. Hal itu yang kemudian mempengaruhi warga melakukan hutang modal untuk memulai kembali usahanya kepada pihak luar yang sering kali memberikan bunga yang sangat besar yang tentunya makin memberatkan tanggungjawab masyarakat terhadap kesejahteraan keluarga. Dari banyaknya warga yang kesulitan untuk memperoleh modal untuk memulai lagi usahanya sebagai pengrajin gerabah, kemudian para pengrajin gerabah kasongan membentuk sebuah kelompok usaha bersama yang dibantu sebuah LSM internasional yang datang ke desa kasongan yaitu Relief International. LSM tersebut mempunyai tujuan untuk memulihkan perekonomian yang saat itu sempat menurun dikarenakan banyak pengrajin yang kehilangan rumah, tempat produksi dan alat-alat untuk produksi rusak akibat gempa. Meski usaha gerabah kasongan mengalami penurunan hampir 50% karena bencana tersebut, perlahan-lahan mulai bangkit kembali. Produksi kerajinan gerabah Kasongan sebagian besar sudah diekspor ke beberapa negara Eropa dan

Australia. Sekitar satu tahun berjalan kelompok usaha ini di badan hukumkan menjadi koperasi.

Meskipun pemasaran sebagian produk sudah diekspor ke beberapa negara, namun anggota koperasi Kasongan Usaha Bersama sebagai pelaku usaha belum melakukan analisis untuk mengetahui kelayakan usahanya. Industri rumah tangga biasanya dijalankan hanya berdasarkan pada pengalaman dan intuisi dari pendiri sehingga belum ada perhitungan finansial yang tepat. Tujuan dilakukan analisis kelayakan adalah untuk menilai sejauh mana manfaat yang dapat diperoleh dalam melaksanakan suatu kegiatan usaha (Yacob Ibrahim, 2009). Analisis kelayakan usaha dapat dilihat dari aspek finansial dan non finansial. Dengan melakukan analisis aspek finansial akan diketahui kelayakan usaha terkait dengan modal yang dikeluarkan dan keuntungan yang dihasilkan saat usaha dijalankan. Adapun kriteria yang biasa digunakan untuk menentukan kelayakan finansial adalah dengan mengetahui nilai *Payback Period* (PP), *Net Present Value* (NPV), *Profitabilitas Indeks* (PI), *Internal Return of Rate* (IRR), *Average Rate of Return* (ARR) (Kasmir dan Jakfar, 2012). Analisis kelayakan finansial akan membantu anggota koperasi Kasongan Usaha Bersama untuk dapat menentukan kebijakan yang akan ditempuh. Sedangkan aspek nonfinansial terdiri dari beberapa aspek di antaranya aspek hukum, aspek pasar dan pemasaran, aspek teknis dan teknologi, aspek manajemen dan sumber daya manusia, aspek ekonomi dan sosial serta aspek lingkungan. Dengan melakukan analisis tersebut akan diketahui ketentuan hukum yang dipenuhi, pangsa pasar yang tersedia untuk produk dan strategi bauran pemasaran yang diterapkan, aktivitas operasi bisnis dan teknologi yang digunakan, kualitas pengelolaan usaha

dan sumber daya manusia, serta manfaat yang ditimbulkan usaha kepada masyarakat sekitar, dampak yang ditimbulkan dan penanganan yang dilakukan yang kemudian dibandingkan dengan kriteria-kriteria yang dibuat untuk menentukan kelayakan usaha. Usaha gerabah yang dilakukan oleh anggota koperasi Kasongan Usaha Bersama dalam penelitian ini masih tergolong usaha industri rumah tangga yang sederhana sehingga analisis aspek nonfinansial tidak mencakup semua aspek. Aspek finansial yang diteliti yaitu aspek hukum, aspek pasar dan pemasaran, aspek teknis dan teknologi serta aspek lingkungan hidup. Untuk aspek manajemen dan SDM serta aspek ekonomi sosial tidak dianalisa dikarenakan usaha ini masih dijalankan oleh pemilik dan tidak memerlukan tenaga kerja yang banyak sehingga aspek-aspek tersebut belum diperlukan.

Selain belum melakukan analisis kelayakan usaha anggota Koperasi Kasongan Usaha Bersama juga masih mengalami beberapa persoalan dalam menjalankan usahanya, seperti: modal untuk menjalankan usaha yang masih rendah sehingga usaha belum bisa berkembang secara maksimal serta belum bisa menerima pesanan dalam kapasitas banyak. Peralatan yang digunakan masih banyak yang tradisional sehingga kapasitas dan kualitas produk yang dihasilkan belum bisa maksimal.

Terkait dengan OVOP, peran pemerintah hanya sampai pada penguatan status gerabah sebagai produk unggulan daerah yang diproduksi oleh sebagian besar masyarakat terutama yang bertempat tinggal di Desa Kasongan, Bangunjiwo, Bantul dan bantuan secara finansial sebesar Rp100.000.000,- kepada koperasi sebagai perwakilan. Namun belum ada kelanjutan untuk kegiatan analisis atau

evaluasi usaha gerabah sebagai program OVOP untuk mengetahui kelayakan usaha tersebut. Berdasarkan penjelasan di atas, maka peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dan analisis kelayakan usaha gerabah anggota koperasi Kasoangan Usaha Bersama. Dengan judul ***“Analisis Kelayakan Usaha Gerabah Anggota Koperasi Kasongan Usaha Bersama”***.

B. Identifikasi Masalah

Dari latar belakang yang telah dipaparkan, identifikasi masalah yang bisa diambil adalah sebagai berikut:

1. Modal untuk menjalankan usaha yang masih sedikit sehingga usaha belum bisa berkembang secara maksimal serta belum bisa menerima pesanan dalam kapasitas banyak
2. Peralatan yang digunakan masih banyak yang tradisional.
3. Belum adanya analisis aspek finansial dan nonfinansial untuk mengetahui kelayakan yang dilakukan oleh anggota koperasi Kasongan Usaha Bersama sebagai pelaku usaha.
4. Belum adanya analisis atau evaluasi mengenai program *One Village One Product* (OVOP).

C. Pembatasan Masalah

Agar mendapat temuan yang terfokus dan dapat mendalami permasalahan serta untuk menghindari penafsiran yang berbeda, maka diperlukan suatu pembatasan masalah. Penelitian ini difokuskan pada masalah belum adanya analisis

kelayakan nonfinansial dan finansial usaha yang dilakukan oleh anggota Koperasi Kasongan Usaha Bersama sebagai pelaku usaha. Pada aspek nonfinansial terdiri dari: aspek hukum; aspek pasar dan pemasaran; aspek teknis dan produksi; dan aspek lingkungan. Analisis kelayakan pada penelitian ini termasuk dalam analisis sederhana yang tidak menganalisis seluruh aspek nonfinansial. Hal ini dikarenakan objek penelitian masih berbentuk industri rumah tangga, sehingga belum diperlukan analisis nonfinansial secara keseluruhan. Pada aspek finansial, penelitian akan berfokus pada pengukuran *Payback Period* (PP), *Net Present Value* (NPV), *Profitabilitas Indeks* (PI), *Internal Rate of Return* (IRR), *Average Rate of Return* (ARR).

D. Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang di atas, penulis mencoba merumuskan beberapa rumusan masalah. Adapun rumusan masalah dalam penelitian ini adalah:

1. Bagaimanakah kelayakan Usaha Gerabah Anggota Koperasi Kasongan Usaha Bersama (KUB) ditinjau dari aspek hukum?
2. Bagaimanakah kelayakan Usaha Gerabah Anggota Koperasi Kasongan Usaha Bersama (KUB) ditinjau dari aspek pasar dan pemasaran?
3. Bagaimanakah kelayakan Usaha Gerabah Anggota Koperasi Kasongan Usaha Bersama (KUB) ditinjau dari aspek teknis dan produksi?
4. Bagaimanakah kelayakan Usaha Gerabah Anggota Koperasi Kasongan Usaha Bersama (KUB) ditinjau dari aspek lingkungan?

5. Bagaimanakah kelayakan Usaha Gerabah Anggota Koperasi Kasongan Usaha Bersama (KUB) ditinjau dari aspek finansial?

E. Tujuan Penelitian

Berdasarkan latar belakang permasalahan dan rumusan masalah yang telah diuraikan sebelumnya, maka tujuan dari penelitian ini adalah:

1. Mengetahui kelayakan Usaha Gerabah Anggota Koperasi Kasongan Usaha Bersama (KUB) ditinjau dari aspek hukum.
2. Mengetahui kelayakan Usaha Gerabah Anggota Koperasi Kasongan Usaha Bersama (KUB) ditinjau dari aspek pasar dan pemasaran.
3. Mengetahui kelayakan Usaha Gerabah Anggota Koperasi Kasongan Usaha Bersama (KUB) ditinjau dari aspek teknis dan produksi.
4. Mengetahui kelayakan Usaha Gerabah Anggota Koperasi Kasongan Usaha Bersama (KUB) ditinjau dari aspek lingkungan.
5. Mengetahui kelayakan Usaha Gerabah Anggota Koperasi Kasongan Usaha Bersama (KUB) ditinjau dari aspek finansial.

F. Manfaat Penelitian

Berdasarkan tujuan penelitian, hasil penelitian diharapkan dapat memberikan manfaat sebagai berikut:

1. Manfaat Teoritis

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

2. Manfaat Praktis

a. Bagi Pelaku Usaha

Hasil penelitian ini diharapkan dapat digunakan sebagai bahan pertimbangan atau masukan untuk melanjutkan, melakukan perbaikan maupun menghentikan usaha yang sudah dilakukan usaha.

b. Bagi Peneliti

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

BAB II

KAJIAN PUSTAKA

A. Kajian Teoritis

1. Gerabah

a. Pengertian Gerabah

Gerabah adalah bagian dari keramik yang dilihat berdasarkan tingkat kualitas bahannya. Namun masyarakat ada mengartikan terpisah antara gerabah dan keramik. Ada pendapat gerabah bukan termasuk keramik, karena benda-benda keramik adalah benda-benda pecah belah permukaannya halus dan mengkilap seperti porselin dalam wujud vas bunga, guci, tegel lantai dan lain-lain. Sedangkan gerabah adalah barang-barang dari tanah liat (<http://makalah-gerabah.html>).

Menurut The Concise Colombia Encyclopedia, Copyright ã 1995, kata ‘keramik’ berasal dari Bahasa Yunani (*Greek*) ‘keramikos’ menunjuk pada pengertian gerabah; ‘keramos’ menunjuk pada pengertian tanah liat. ‘Keramikos’ terbuat dari mineral non metal, yaitu tanah liat yang dibentuk, kemudian secara permanen menjadi keras setelah melalui proses pembakaran pada suhu tinggi. Usia keramik tertua dikenal dari zaman Paleolitikum 27.000 tahun lalu. Sedangkan menurut Malcolm G. McLaren dalam Encyclopedia Americana 1996 disebutkan keramik adalah suatu istilah yang sejak semula diterapkan pada karya yang terbuat dari tanah liat alami dan telah melalui perlakuan pemanasan pada suhu tinggi.

Beberapa teori lain tentang ditemukannya keramik pertama kali, salah satunya terkenal dengan ‘teori keranjang’. Teori ini menyebutkan pada zaman prasejarah, keranjang anyaman digunakan orang untuk menyimpan bahan makanan. Agar tak bocor keranjang tersebut dilapisi dengan tanah liat di bagian dalamnya. Setelah tak terpakai keranjang dibuang keperapian. Kemudian keranjang itu musnah tetapi tanah liatnya yang berbentuk wadah itu ternyata menjadi keras. Teori ini dihubungkan dengan ditemukannya keramik prasejarah, bentuk dan motif hiasnya di bagian luar berupa relief cap tangan keranjang (Nelson, 1984).

Dari teori keranjang dan teori lainnya di atas dapat dimengerti bahwa benda-benda keras dari tanah liat dari awal ditemukan sudah dinamakan benda keramik, walaupun sifatnya masih sangat sederhana seperti halnya gerabah dewasa ini. Pengertian ini menunjukkan bahwa gerabah adalah salah satu bagian dari benda-benda keramik

b. Sejarah Gerabah

Pada masa perundagian, pembuatan barang-barang gerabah makin maju dan kegunaan gerabah semakin meningkat. Meskipun barang-barang dari perunggu dan besi memiliki peranan sangat penting, akan tetapi gerabah pun masih sangat penting dan fungsinya tidak dapat digantikan oleh alat-alat yang terbuat dari logam. Pada umumnya gerabah dibuat untuk kepentingan rumah tangga sehari-hari, selain itu gerabah seperti tempayan digunakan sebagai tempat bekal kubur, tempat sesaji, tempat untuk

menempatkan tulang-tulang, tempat untuk menyimpan ari-ari bayi yang baru lahir.

Cara pembuatan gerabah pada masa perundagian lebih maju jika dibandingkan pada masa bercocok tanam. Dengan adanya kebiasaan ini menunjukkan bahwa teknik pembuatan gerabah lebih tinggi. Bukti-bukti peninggalan benda-benda gerabah ditemukan di Kendenglembu (Banyuwangi), Klapadua (Bogor), Serpong (Tangerang), Kalumpang dan Minanga Sapakka (Sulawesi Tengah) dan sekitar bekas danau Bandung. Di Indonesia penggunaan roda putar dan tatap batu dalam pembuatan barang gerabah berkembang lebih pesat dalam masa perundagian (logam), bahkan di beberapa tempat masih dilanjutkan sampai sekarang.

Dari temuan benda-benda gerabah di Kendenglembu dapat diketahui tentang bentuk-bentuk periuk yang kebulat-bulatan dengan bibir yang melipat ke luar. Menurut dugaan para ahli, gerabah semacam itu dibuat oleh kelompok petani yang selalu terikat dalam hubungan sosial ekonomi dan kegiatan ritual. Karena teknik pembuatan gerabah lebih mudah memberi bentuk maupun seni hias. Selain ditemukan barang-barang gerabah, di Kalimantan Tenggara (Ampah) dan Sulawesi Tengah (Kalumpang, Minanga Sipakka) ditemukan pula alat pemukul kulit kayu dari batu. Kegunaan alat ini ialah untuk menyiapkan bahan pakaian dengan cara memukul-mukul kulit kayu sampai halus. Alat pemukul kulit kayu sekarang masih digunakan di Sulawesi. Di desa Buni, Bekasi, Jawa Barat

ditemukan gerabah dari masa perundagian, bersama-sama dengan tulang-tulang manusia.

Selain gerabah, ditemukan pula beliung persegi, barang-barang dari logam dan besi. Warna gerabah yang ditemukan adalah kemerah-merahan dan keabu-abuan. Gerabah juga ditemukan di Bogor (Jawa Barat), Gilimanuk (ujung barat pulau Bali), Kalumpang (Sulawesi Tengah), Melolo (Sumba), dan Anyer.

c. Teknik Pembuatan Gerabah

1) Teknik lempeng (*slabing*)

Teknik lempeng atau *slabing* merupakan teknik yang digunakan untuk membuat benda gerabah berbentuk kubistis atau kubus dengan permukaan yang rata. Teknik ini diawali dengan pembuatan lempengan tanah liat dengan menggunakan rol kayu penggilas. Setelah menjadi lempengan dengan ketebalan yang sama, kamu dapat memotong dengan pisau atau kawat sesuai dengan ukuran yang akan diinginkan. Selanjutnya, kamu dapat membuat menjadi bentuk kubus atau persegi. Kemudian tahap akhir diberi hiasan dengan cara ditoreh pada saat tanah setengah kering.

2) Teknik pijat (*pinching*)

Teknik pijat atau *pinching* merupakan teknik membuat keramik dengan cara memijat tanah liat langsung menggunakan tangan. Tujuan dari penggunaan teknik ini adalah agar tanah liat lebih padat dan tidak mudah mengelupas sehingga hasilnya akan menjadi tahan lama.

3) Teknik pilin (*coiling*)

Teknik pilin atau *coiling* adalah cara membentuk tanah liat dengan bentuk dasar tanah liat yang dipilih atau dibentuk seperti tali. Cara melakukan teknik ini adalah segumpal tanah liat dibentuk pilinan dengan kedua belah telapak tangan. Ukuran tiap pilinan disesuaikan dengan kebutuhan. Kemudian, pilinan tanah liat disusun secara melingkar sehingga menjadi bentuk yang diinginkan. Jangan lupa setiap susunan ditekan dan tambahkan air supaya menempel.

4) Teknik putar (*throwing*)

Untuk membuat gerabah dengan teknik putar atau *throwing*, diperlukan alat bantu berupa subang pelarik atau alat putar elektrik. Cara melakukan teknik ini adalah dengan mengambil segumpal tanah liat yang plastis dan lumat.

5) Teknik cetak tekan (*press*)

Teknik cetak tekan dilakukan dengan menekan tanah liat yang bentuknya disesuaikan dengan cetakan. Teknik ini dilakukan untuk mendapatkan hasil dengan waktu yang singkat atau cepat.

6) Teknik cor atau tuang

Teknik cor atau tuang digunakan untuk membuat gerabah dengan menggunakan acuan alat cetak. Tanah liat yang digunakan untuk teknik ini adalah tanah liat cair. Cetakan ini biasanya terbuat dari bahan gips. Bahan gips digunakan karena gips dapat menyerap air lebih cepat sehingga tanah liat menjadi cepat kering.

d. Proses Pembuatan Gerabah

1) Tahap persiapan

Dalam tahapan ini yang dilakukan adalah mempersiapkan bahan baku tanah liat dan menjemur, mempersiapkan bahan campurannya dan mempersiapkan alat pengolahan bahan

2) Tahap pengolahan bahan.

Pada tahapan ini bahan diolah sesuai dengan alat pengolahan bahan yang dimiliki pengrajin. Alat pengolahan bahan yang dimiliki masing-masing pengrajin gerabah banyak yang sudah mengalami kemajuan jika dilihat dari perkembangan teknologi yang menyertainya. Walaupun masih banyak pengrajin gerabah yang masih bertahan dengan peralatan tradisi dengan berbagai pertimbangan dianggap masih efektif. Pengolahan bahan ini dapat dilakukan dengan dua cara yaitu pengolahan bahan secara kering dan basah.

3) Tahap pembentukan badan gerabah.

Beberapa teknik pembentukan yang dapat diterapkan, antara lain: teknik putar (*wheel/throwing*), teknik cetak (*casting*), teknik lempengan (*slab*), teknik pijit (*pinching*), teknik pilin (*coil*), dan gabungan dari beberapa teknik diatas. Pembentukan gerabah ini juga dapat dilihat dari dua tahapan yaitu tahap pembentukan awal (badan gerabah) dan tahap pemberian dekorasi/ornamen.

4) Tahap pengeringan.

Proses pengeringan dapat dilakukan dengan atau tanpa panas matahari. Umumnya pengeringan gerabah dengan panas matahari dapat dilakukan sehari setelah proses pembentukan selesai.

5) Tahap pembakaran.

Proses pembakaran (*the firing process*) gerabah umumnya dilakukan sekali, berbeda dengan badan keramik yang tergolong stoneware atau porselin yang biasanya dibakar dua kali yaitu pertama pembakaran badan mentah (*bisque fire*) dan pembakaran glazur (*glaze fire*).

6) Tahap *Finishing*

Finishing yang dimaksud disini adalah proses akhir dari gerabah setelah proses pembakaran. Proses ini dapat dilakukan dengan berbagai macam cara misalnya memulas dengan cat warna, melukis, menempel atau menganyam dengan bahan lain, dan lain-lain.

2. Studi Kelayakan Bisnis

a. Pengertian Studi Kelayakan Bisnis

Studi kelayakan bisnis merupakan penelitian terhadap rencana bisnis yang tidak hanya menganalisis layak atau tidak layaknya bisnis dibangun, tetapi juga saat dioperasionalkan secara rutin dalam rangka pencapaian keuntungan yang maksimal untuk waktu yang tidak ditentukan (Husein Umar, 2007). Menurut Kasmir dan Jakfar (2012) yang dimaksud dengan Studi Kelayakan Bisnis adalah "Suatu kegiatan yang mempelajari secara mendalam tentang suatu kegiatan atau usaha atau bisnis yang akan

dijalankan, dalam rangka menentukan layak atau tidak usaha tersebut dijalankan. Menurut Iban Sofyan (2003), studi kelayakan bisnis merupakan suatu konsep manajemen keuangan, terutama ditujukan dalam rangka mencari atau menemukan inovasi baru dalam perusahaan.

Studi kelayakan usaha disebut juga analisis proyek. Analisis proyek adalah suatu penelitian tentang layak tidaknya suatu bisnis dilaksanakan dengan menguntungkan secara kontinyu. Studi ini pada dasarnya membahas berbagai konsep dasar yang berkaitan dengan keputusan dan proses pemilihan proyek bisnis agar mampu memberikan manfaat ekonomis dan sosial sepanjang waktu (Mudjiarto dan Aliaras Wahid, 2006). Studi kelayakan biasanya digolongkan menjadi dua bagian yang berdasarkan pada orientasi yang diharapkan oleh suatu perusahaan yaitu berdasarkan orientasi laba, yang dimaksud adalah studi yang menitik-beratkan pada keuntungan yang secara ekonomis, dan orientasi tidak pada laba (*social*) yang dimaksud adalah studi yang menitik-beratkan suatu proyek tersebut bisa dijalankan dan dilaksanakan tanpa memikirkan nilai atau keuntungan ekonomis.

Dari pengertian di atas, maka studi kelayakan usaha merupakan kegiatan yang bertujuan mengkaji kelayakan suatu gagasan yang dikaitkan dengan kemungkinan tingkat keberhasilan dari tujuan yang hendak diraih. Hal ini dilakukan untuk menghindari keterlanjuran penanaman modal yang ternyata tidak menguntungkan.

b. Tujuan Studi Kelayakan Bisnis

Banyak sebab yang mengakibatkan suatu usaha ternyata kemudian menjadi tidak menguntungkan (gagal). Sebab itu bisa terwujud karena kesalahan perencanaan, kesalahan dalam menaksir pasar yang tersedia, kesalahan dalam memperkirakan teknologi yang dipakai, kesalahan dalam memperkirakan kontinuitas bahan baku, kesalahan dalam memperkirakan kebutuhan tenaga kerja dengan tersedianya tenaga kerja yang ada. Sebab lain bisa berasal dari pelaksanaan proyek yang tidak terkendalikan (Suad Husnan dan Suwarsono, 2008). Untuk itulah studi tentang kelayakan ekonomi suatu proyek menjadi sangat penting. Semakin besar skala investasi semakin penting studi ini. Bahkan untuk proyek-proyek yang besar, seringkali studi ini dilakukan dalam dua tahap, yaitu tahap pendahuluan dan tahap keseluruhan, apabila dari studi pendahuluan tersebut sudah menampakkan gejala-gejala yang tidak menguntungkan, maka studi keseluruhan mungkin tidak perlu lagi dilakukan

Menurut uraian di atas dapat dikatakan, bahwa tujuan dilakukannya studi kelayakan adalah untuk menghindari keterlanjuran penanaman modal yang terlalu besar untuk kegiatan yang tidak menguntungkan. Tentu saja studi kelayakan ini akan memakan biaya, tetapi biaya tersebut relatif kecil apabila dibandingkan dengan risiko kegagalan suatu proyek yang menyangkut investasi dalam jumlah besar

Tujuan yang ingin dicapai dalam konsep studi kelayakan bisnis sebagaimana yang telah dijelaskan, bahwa ada banyak pihak yang berkepentingan dengan studi kelayakan bisnis, yaitu sebagai berikut:

- 1) Bagi pihak investor, studi kelayakan bisnis ditujukan untuk melakukan penilaian dari kelayakan usaha atau proyek untuk menjadi masukan yang berguna karena sudah mengkaji berbagai aspek seperti aspek pasar, aspek teknis dan operasi, aspek organisasi dan manajemen, aspek lingkungan dan aspek finansial secara komprehensif dan detail sehingga dapat dijadikan dasar bagi investor untuk membuat keputusan investasi yang lebih objektif.
- 2) Bagi analisis studi kelayakan, adalah suatu alat yang berguna, yang dapat dipakai sebagai penunjang kelancaran tugas-tugasnya dalam melakukan penilaian suatu usaha baru, pengembangan usaha baru atau menilai kembali usaha yang sudah ada.
- 3) Bagi masyarakat, hasil studi kelayakan bisnis merupakan suatu peluang untuk meningkatkan kesejahteraan dan perekonomian rakyat, baik yang terlibat langsung maupun yang muncul karena adanya nilai tambah sebagai akibat dari adanya usaha atau proyek tersebut.
- 4) Bagi pemerintah, dari sudut pandang mikro, hasil dari studi kelayakan ini bagi pemerintah terutama untuk tujuan pengembangan sumber daya manusia, berupa penyerapan tenaga kerja. Selain itu, adanya usaha baru atau berkembangnya usaha lama sebagai hasil dari studi kelayakan bisnis yang dilakukan oleh individu atau badan usaha tentunya akan menambah

pemasukan pemerintah, baik dari pajak pertambahan nilai maupun dari pajak penghasilan (PPh) dan retribusi berupa biaya perizinan, biaya pendaftaran, biaya administrasi, dan lainnya yang layak diterima sesuai dengan ketentuan yang berlaku. Secara makro pemerintah dapat berharap dari keberhasilan studi kelayakan bisnis ini adalah untuk mempercepat pertumbuhan ekonomi daerah ataupun nasional sehingga tercapai pertumbuhan dan kenaikan *income* perkapita.

c. Tahapan Studi Kelayakan Bisnis

Dalam melaksanakan studi kelayakan, ada beberapa tahapan studi yang dikerjakan. Tahapan-tahapan yang disajikan bersifat umum, diantaranya:

1) Penemuan Ide Proyek

Produk yang akan dijual haruslah berpotensi untuk laku dijual dan menguntungkan. Karena itu, penelitian terhadap kebutuhan pasar dan jenis produk dari proyek harus dilakukan. Penelitian jenis produk dapat dilakukan dengan kriteria-kriteria bahwa suatu produk dibuat untuk memenuhi kebutuhan pasar yang masih belum dipenuhi.

2) Tahap Penelitian

Setelah ide proyek, selanjutnya dilakukan penelitian yang lebih mendalam dengan memakai metode ilmiah. Proses ini dimulai dengan mengumpulkan data, lalu mengolah data dengan memasukan teori-teori yang relevan, menganalisis dan menginterpretasikan hasil pengolahan data dengan alat-alat analisis yang sesuai.

3) Tahap Evaluasi Proyek Bisnis

Ada tiga macam evaluasi proyek. Pertama, mengevaluasi usulan proyek yang akan didirikan. Kedua, mengevaluasi proyek yang sedang beroperasi. Ketiga mengevaluasi proyek yang baru selesai dibangun. Evaluasi berarti membandingkan antara sesuatu dengan satu atau lebih standar atau kriteria, dimana standar atau kriteria ini bersifat kuantitatif maupun kualitatif. Untuk evaluasi proyek yang dibandingkan adalah seluruh ongkos yang ditimbulkan oleh usulan proyek serta manfaat atau benefit yang akan diperoleh.

4) Tahap Pengurutan Usulan yang Layak

Jika terdapat lebih dari satu usulan proyek bisnis yang dianggap layak dan terdapat keterbatasan-keterbatasan yang dimiliki manajemen untuk merealisasikan semua proyek tersebut, maka perlu dilakukan pemilihan proyek yang dianggap paling penting untuk direalisasikan.

5) Tahap Rencana Pelaksanaan Proyek Bisnis

Setelah suatu usulan proyek dipilih untuk direalisasikan, perlu dibuat suatu rencana kerja pelaksanaan pembangunan proyek itu sendiri. Mulai dari menentukan jenis pekerjaan, waktu yang dibutuhkan untuk tiap jenis pekerjaan, jumlah dan kualifikasi tenaga pelaksana, ketersediaan dana dan sumber daya lain, kesiapan manajemen dan lain-lain.

6) Tahap Pelaksanaan Proyek Bisnis

Setelah semua persiapan yang harus dikerjakan selesai disiapkan, tahap pelaksanaan proyek pun dimulai. Semua tenaga pelaksana proyek

mulai dari pemimpin proyek sampai tingkat yang paling bawah harus bekerja sama dengan baik sesuai dengan rencana yang telah ditetapkan.

d. Aspek-aspek Penilaian Bisnis

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

1) Aspek Hukum

Bisnis sering kali mengalami kegagalan karena terbentur masalah hukum atau tidak memperoleh izin dari pemerintah daerah setempat. Oleh karena itu, sebelum ide bisnis dilaksanakan, analisis secara mendalam terhadap aspek hukum harus dilakukan agar di kemudian hari bisnis yang akan dilaksanakan tidak gagal karena terbentur masalah hukum dan perizinan.

Dalam aspek ini yang akan dibahas adalah masalah kelengkapan dan keabsahan dokumen perusahaan, mulai bentuk badan usaha sampai izin-izin yang dimiliki. Kelengkapan dan keabsahan dokumen sangat penting, karena hal ini merupakan dasar hukum yang harus dipegang apabila dikemudian hari timbul masalah. Keabsahan dan kesempurnaan konsumen dapat

diperoleh dari pihak-pihak yang menerbitkan atau mengeluarkan dokumen tersebut (Kasmir dan Jakfar, 2012).

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

a) Surat Keterangan Domisili Usaha (SKDU)

Surat Keterangan Domisili Usaha (SKDU) merupakan salah satu kelengkapan izin usaha yang dikeluarkan oleh kantor kelurahan ataupun kantor kecamatan dimana usaha tersebut didirikan. Surat Keterangan Domisili Usaha ini biasanya dibuat untuk mengurus berbagai dokumen lainnya terkait dengan pendirian sebuah badan usaha, seperti SIUP, TDP, NPWP, dan lain-lain. Biasanya hanya diperlukan waktu satu hari untuk mengurus surat keterangan ini jika persyaratannya sudah lengkap.

b) Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP)

Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP) merupakan nomor yang diberikan kepada wajib pajak (WP) sebagai sarana administrasi perpajakan yang dipergunakan sebagai tanda pengenal diri atau identitas wajib pajak dalam melaksanakan hak dan kewajiban perpajakannya. Nomor wajib pajak biasanya akan dicantumkan dalam setiap dokumen perpajakan. Hal ini bertujuan untuk menjaga ketertiban dalam pembayaran pajak dan pengawasan administrasi perpajakan.

c) Izin Usaha Dagang (UD)

Usaha Dagang (UD) atau yang juga sering disebut sebagai Perusahaan Dagang (PD) pada umumnya merupakan perusahaan perseorangan yang dikelola oleh orang perseorangan. Meskipun bukan badan usaha, para pemilik UD/PD biasanya juga membutuhkan tanda bukti yang sah untuk dapat menjalankan usahanya. Tanda bukti berupa Izin Usaha Dagang dapat diperoleh dengan mengajukan permohonan Izin Usaha kepada Kantor Wilayah Departemen Perindustrian dan Perdagangan setempat.

d) Surat Izin Tempat Usaha (SITU)

SITU adalah izin yang diberikan kepada perorangan, perusahaan, dan badan usaha untuk memperoleh izin tempat usaha sesuai dengan tata ruang wilayah yang diperlukan dalam rangka penanaman modal. Dasar hukum untuk SITU biasanya dikeluarkan oleh Pemerintah Daerah berupa Perda. Masa berlaku SITU umumnya paling lama 3 (tiga) tahun dan bila telah habis masa berlakunya bisa diperpanjang apabila memenuhi persyaratan yang ditetapkan sepanjang subjek dan/atau objek tidak mengalami perubahan.

e) Surat Izin Usaha Industri (SIUI)

Merupakan surat Izin untuk pengusaha menengah kecil yang membutuhkan legalitas atau pemenuhan berkas untuk mendukung usaha yang bergerak di bidang industri. Izin usaha ini wajib dimiliki oleh usaha yang memiliki modal sebesar Rp 5 juta sampai Rp 200 juta. Untuk

mendapatkan surat ini pengusaha dapat mengajukan di Kantor Pelayanan Perizinan Terpadu Daerah Tingkat II Kabupaten atau Kota. Sedangkan bila usaha sudah berkembang dan meliputi usaha besar dapat mengajukan di Pelayanan Perizinan Terpadu Tingkat I Provinsi atau BKPM. Setiap daerah terkadang terdapat perbedaan dalam kepengurusan Izin Usaha Industri. Untuk itu diperlukan pencarian informasi lebih lanjut tentang syarat pengajuan di daerah serta dokumen yang dibutuhkan sesuai jenis industri yang dijalankan.

f) Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP)

Adalah surat izin yang dikeluarkan oleh pemerintah daerah untuk dapat melaksanakan kegiatan usaha perdagangan. Setiap perusahaan, koperasi, persekutuan maupun perusahaan perseorangan, yang melakukan kegiatan usaha perdagangan wajib memperoleh SIUP yang diterbitkan berdasarkan domisili perusahaan dan berlaku di seluruh wilayah Republik Indonesia.

g) Tanda Daftar Perusahaan (TDP)

Adalah tanda bukti badan usaha yang telah melakukan kewajibannya dalam melakukan pendaftaran perusahaan dalam Daftar Perusahaan. Pendaftaran wajib dilakukan oleh pemilik atau pengurus perusahaan yang bersangkutan, atau dapat diwakilkan kepada orang lain dengan surat kuasa. Perusahaan yang wajib didaftar dalam Daftar Perusahaan adalah badan usaha yang berbentuk Badan Hukum, Koperasi, Persekutuan (Komanditer/CV, Firma, PT), dan Perorangan. Khusus

Perusahaan Kecil Perorangan yang dijalankan secara pribadi, mempekerjakan hanya anggota keluarga terdekat, tidak memerlukan izin usaha, dan bukan merupakan suatu badan hukum atau suatu persekutuan dikecualikan dari wajib Daftar Perusahaan.

h) Tanda Daftar Industri (TDI)

Merupakan izin untuk melakukan kegiatan industri yang diberikan kepada semua jenis industri dalam kelompok industri kecil dengan investasi perusahaan sebesar Rp. 5.000.000 – Rp. 200.000.000, tidak termasuk tanah dan bangunan. Perusahaan yang ingin mendapatkan TDI, dapat mengajukan permohonan kepada dinas perindustrian setempat di setiap kabupaten/kota.

i) HO Surat izin gangguan

HO (*Hinderordonnantie*) atau yang sering disebut Surat izin gangguan adalah surat keterangan yang menyatakan tidak adanya keberatan dan gangguan atas lokasi usaha yang dijalankan oleh suatu kegiatan usaha di suatu tempat. Surat izin ini dikeluarkan oleh Dinas Perizinan Domisili Usaha di daerah tingkat dua (Kabupaten/Kota), biasanya setiap daerah memiliki aturan yang berbeda dalam mengeluarkan Surat Izin Gangguan. Izin ini dikeluarkan untuk mereka yang memiliki kegiatan usaha, baik usaha pribadi maupun badan usaha di lokasi tertentu yang berpotensi menimbulkan bahaya kerugian dan gangguan, ketentraman dan ketertiban umum.

j) Surat Izin Mendirikan Bangunan (IMB)

IMB adalah izin yang diberikan oleh pemerintah daerah kepada pribadi, sekelompok orang, atau badan untuk membangun dalam rangka pemanfaatan ruang sesuai dengan izin yang diberikan. Dalam setiap IMB akan diikuti dengan retribusi IMB, yaitu pungutan daerah atas pemberian izin mendirikan bangunan yang besarnya berbeda- beda di setiap daerah. Tujuan adanya IMB adalah untuk menciptakan tertib bangunan dan tata guna lahan agar sesuai dengan peruntukannya, sehingga setiap orang tidak leluasa membangun walau di atas tanah hak milik sendiri kalau tidak sesuai peraturan.

2) Aspek Pasar dan Pemasaran

Untuk menilai apakah perusahaan yang akan melakukan investasi ditinjau dari segi pasar dan pemasaran memiliki peluang pasar yang diinginkan atau tidak. Atau dengan kata lain seberapa besar potensi pasar yang ada untuk produk yang ditawarkan dan seberapa besar market share yang dimiliki oleh para pesaing dewasa ini. Kemudian bagaimana strategi pemasaran yang akan dijalankan, untuk menangkap peluang pasar yang ada (Kasmir dan Jakfar, 2012)

a) Aspek Pasar

Menurut Husein Umar (2007), bahwa salah satu aspek rencana bisnis yang perlu dikaji kelayakannya adalah aspek pasar. Jika pasar yang akan dituju tidak jelas, prospek bisnis ke depan pun tidak jelas, maka resiko kegagalan bisnis menjadi besar.

(1) Pengertian Pasar, Permintaan dan Penawaran

Husein Umar (2007) mendefinisikan pasar sebagai kumpulan orang-orang yang mempunyai keinginan untuk puas, uang untuk dibelanjakan dan kemauan untuk membelanjakan uang tersebut. Jadi ada tiga faktor utama yang menunjang terjadinya pasar, yaitu orang dengan segala keinginannya, daya belinya, serta tingkah laku dalam pembeliannya.

Permintaan dapat diartikan sebagai jumlah barang yang dibutuhkan konsumen yang mempunyai kemampuan untuk membeli pada berbagai tingkat harga. Dan penawaran diartikan sebagai berbagai kuantitas barang yang ditawarkan dipasar pada berbagai tingkat harga. Permintaan yang didukung oleh kekuatan tenaga beli disebut permintaan efektif, sedangkan permintaan yang didasarkan kebutuhan saja disebut permintaan potensial. Konsep permintaan di dalam pasar terbagi menjadi dua bagian, yaitu permintaan konsumen dan permintaan pasar. Permintaan konsumen (secara perseorangan) tidak akan mampu mempengaruhi harga dan persediaan barang, akan tetapi jika bersama-sama akan membentuk sisi permintaan dalam pasar.

(2) Bentuk pasar

Bentuk pasar dapat dilihat dari dua sisi, yaitu sisi produsen/penjual dan sisi konsumen. Dari sisi produsen/penjual, pasar dapat dibedakan atas pasar persaingan sempurna, persaingan monopolistik, oligopoli dan monopoli. Dari sisi konsumen, pasar dapat dibedakan atas empat bentuk,

yaitu pasar konsumen, pasar industri, pasar penjual kembali (*reseller*), dan pasar pemerintah.

b) Aspek Pemasaran

Menurut Husein Umar (2007), ada 3 kegiatan besar dalam aspek pemasaran, yaitu:

(1) Segmentasi, Target dan Posisi di Pasar

Setelah diketahui pasar dimana produk atau jasa akan ditawarkan, selanjutnya adalah melakukan segmentasi pasar. Ini diperlukan karena sifat pasar yang heterogen. Agar lebih mudah masuk ke pasar yang heterogen, harus dilakukan pemilahan pasar sehingga terbentuk segmen-segmen yang relatif homogen.

Langkah selanjutnya adalah mengambil keputusan memilih target yang lebih jelas. Hal ini perlu dilakukan karena keterbatasan sumber daya yang dimiliki perusahaan sehingga tidak dapat memenuhi pasar walaupun telah disegmentasikan.

Setelah target pasar yang ingin dituju lebih terarah, produk hendaknya memiliki posisi yang jelas di pasar. Karena dengan asumsi pasar adalah persaingan sempurna, maka pesaing tetap ada, sehingga tindakan melakukan posisi yang berbeda dengan pesaing adalah penting. Untuk menentukan posisi pasar, ada tiga langkah yang harus ditempuh, antara lain: Mengidentifikasi keunggulan kompetitif, memilih keunggulan kompetitif dan mewujudkan dan mengkomunikasikan posisi.

(2) Sikap, Perilaku dan Kepuasan Konsumen

Sikap memegang peranan penting dalam pembentukan perilaku. Sikap yang menempatkan seseorang kedalam suatu pemikiran untuk menyukai atau tidak menyukai. Sehingga mempelajari sikap konsumen, diharapkan dapat menentukan apa yang akan dilakukan.

Perilaku konsumen tidak dapat secara langsung dikendalikan. Oleh karena itu, perlu dilakukan pengumpulan informasi mengenai perilaku-perilaku konsumen. Perilaku konsumen merupakan tindakan langsung dalam mendapatkan, mengkonsumsi, serta menghabiskan barang atau jasa, termasuk proses yang mendahului dan mengikuti tindakan tersebut. Terdapat dua faktor yang mempengaruhi perilaku konsumen, yaitu sosial budaya dan psikologis.

Kepuasan konsumen merupakan tingkat perasaan konsumen setelah membandingkan apa yang diterima dan diharapkan. Seorang pelanggan jika merasa puas dengan produk atau jasa yang dipakai, sangat besar kemungkinannya menjadi pelanggan dalam waktu yang lama.

(3) Manajemen Pemasaran

Dalam hal pemasaran produk barang, ada empat kebijakan manajemen pemasaran, yaitu kebijakan produk, harga, distribusi dan promosi.

(a) Kebijakan Produk

Atribut produk barang antara lain mutu, ciri dan desain. Mutu menunjukkan kemampuan produk dalam menjalankan fungsinya, ciri adalah sarana untuk membedakan dengan produk pesaing dan desain dapat

menyumbang kegunaan atau manfaat serta corak produk. Jadi, produk tidak hanya mementingkan penampilan, tetapi hendaknya yang simpel, aman, tidak mahal, sederhana dan ekonomis dalam proses produksi dan distribusinya.

(b) Kebijakan Harga

Keputusan-keputusan yang berkaitan dengan harga dipengaruhi oleh faktor internal perusahaan dan lingkungan eksternal. Untuk faktor internal, harga disesuaikan dengan sasaran pemasaran. Sedangkan faktor eksternal, pasar dan permintaan konsumen adalah plafon harga (harga tertinggi). Karena konsumen akan membandingkan harga produk dengan manfaat yang dimilikinya.

(c) Kebijakan Distribusi

Dalam hal kebijakan, desain saluran distribusi perlu ditetapkan. Mendesain saluran memerlukan analisis kebutuhan layanan konsumen, penentuan sasaran dan kendala saluran dan identifikasi alternatif saluran.

(d) Kebijakan Promosi

Untuk mempromosikan produk barang perlu dilakukan penyusunan strategi yang disebut Bauran Promosi yang terdiri dari empat komponen utama, yaitu periklanan, promosi penjualan, hubungan masyarakat dan penjualan perorangan.

3) Aspek Teknis dan Teknologi

Jika analisis pasar dan pemasaran menunjukkan sebuah ide bisnis layak untuk dijalankan maka langkah berikutnya adalah menjawab

pertanyaan apakah bisnis tersebut secara teknis dapat dijalankan atau tidak. Meskipun berdasarkan aspek pasar dan pemasaran suatu bisnis layak untuk dijalankan, tetapi jika secara teknis tidak dapat dijalankan dengan baik maka investasi sebaiknya ditunda terlebih dahulu. Hal ini disebabkan bisnis seringkali mengalami kegagalan karena tidak mampu menghadapi masalah-masalah teknis (Suliyanto, 2010:133).

Analisis aspek teknis dan teknologi dilakukan untuk menjawab pertanyaan apakah secara teknis bisnis dapat dibangun dan dijalankan dengan baik. Suatu ide bisnis dinyatakan layak berdasarkan aspek teknis dan teknologi jika ide bisnis tersebut secara teknis dapat dibangun dan dijalankan (dioperasionalkan) dengan baik. Secara spesifik analisis aspek teknis dan teknologi dalam kelayakan investasi bertujuan untuk menganalisis kelayakan lokasi untuk menjalankan bisnis, menganalisis besarnya skala produksi untuk mencapai tingkatan skala ekonomis, menganalisis kriteria pemilihan mesin peralatan dan teknologi untuk menjalankan proses produksi, menganalisis layout bangunan dan fasilitas lainnya serta menganalisis teknologi yang akan digunakan (Suliyanto, 2010).

4) Aspek Manajemen dan SDM

Analisis aspek manajemen dan SDM terdiri dari dua bahasan penting, yaitu subaspek manajemen dan subaspek SDM. Analisis subaspek manajemen lebih menekankan pada proses dan tahap-tahap yang harus dilakukan pada proses pembangunan bisnis, sedangkan analisis subaspek

SDM menekankan pada ketersediaan dan kesiapan tenaga kerja, baik jenis/mutu maupun jumlah SDM yang dibutuhkan untuk menjalankan bisnis. Kesalahan pada analisis kelayakan SDM dapat menyebabkan bisnis tidak bisa dijalankan karena tidak dikelola oleh orang-orang kompeten sesuai dengan kebutuhan (Suliyanto 2010:158).

Analisis aspek manajemen dan SDM dilakukan untuk menjawab pertanyaan apakah bisnis yang akan dijalankan dapat dibangun sesuai dengan waktu yang direncanakan dan apakah tersedia SDM yang dibutuhkan untuk menjalankan bisnis. Suatu ide bisnis dinyatakan layak berdasarkan aspek manajemen dan SDM jika terdapat kesiapan tenaga kerja untuk menjalankannya dan bisnis tersebut dapat dibangun sesuai waktu yang telah diperkirakan. Secara spesifik analisis aspek manajemen dan SDM bertujuan untuk menganalisis penjadwalan pelaksanaan pembangunan bisnis, menganalisis jenis-jenis pekerjaan yang diperlukan untuk pembangunan bisnis, menganalisis waktu yang diperlukan untuk melaksanakan setiap jenis pekerjaan yang diperlukan untuk pembangunan bisnis, menganalisis biaya yang diperlukan untuk melaksanakan setiap jenis pekerjaan yang diperlukan untuk pembangunan bisnis, menganalisis persyaratan yang diperlukan untuk memangku pekerjaan pada suatu bisnis, menganalisis struktur organisasi yang cocok untuk menjalankan bisnis, menganalisis metode pengadaan tenaga kerja untuk menjalankan bisnis dan menganalisis kesiapan tenaga kerja untuk menjalankan bisnis (Suliyanto, 2010).

5) Aspek Lingkungan Hidup

Lingkungan tempat bisnis yang akan dijalankan perlu dianalisis dengan cermat. Hal ini disebabkan lingkungan di satu sisi dapat menjadi peluang dari bisnis yang akan dijalankan, namun di sisi lain lingkungan juga dapat menjadi ancaman bagi perkembangan bisnis. Keberadaan bisnis dapat berpengaruh terhadap lingkungan, baik lingkungan masyarakat maupun lingkungan ekologi tempat bisnis akan dijalankan. Analisis aspek lingkungan dilakukan untuk menjawab pertanyaan apakah lingkungan setempat sesuai dengan ide bisnis yang akan dijalankan dan apakah manfaat bisnis bagi lingkungan lebih besar dibandingkan dampak negatifnya. Suatu ide bisnis dinyatakan layak berdasarkan aspek lingkungan jika kondisi lingkungan sesuai dengan kebutuhan ide bisnis dan ide bisnis tersebut mampu memberikan manfaat yang lebih besar dibandingkan dampak negatifnya di wilayah tersebut (Suliyanto, 2010). Suliyanto (2010) menyatakan bahwa secara spesifik analisis aspek lingkungan dalam kelayakan investasi bisnis bertujuan untuk:

- a) Menganalisis kondisi lingkungan operasional yang terdiri dari pesaing, pemasok, pelanggan, kreditor dan pegawai untuk memperoleh jawaban apakah kondisi lingkungan operasional memungkinkan atau tidak untuk menjalankan suatu bisnis.
- b) Menganalisis kondisi lingkungan industri yang terdiri dari persaingan antar perusahaan, kekuatan pemasok, kekuatan konsumen, barang substitusi dan hambatan masuk untuk memperoleh jawaban apakah

kondisi lingkungan industri memungkinkan atau tidak untuk menjalankan suatu bisnis.

- c) Menganalisis kondisi lingkungan jauh yang terdiri dari lingkungan ekonomi, sosial, politik, teknologi dan global untuk memperoleh jawaban apakah kondisi lingkungan jauh memungkinkan atau tidak untuk menjalankan suatu ide bisnis.
- d) Menganalisis dampak positif maupun dampak negatif bisnis terhadap lingkungan, baik lingkungan operasional, lingkungan industri maupun lingkungan jauh.
- e) Menganalisis usaha-usaha yang dapat dilakukan untuk meminimalkan dampak negatif bisnis terhadap lingkungan baik lingkungan operasional, lingkungan industri maupun lingkungan jauh
- 6) Aspek Finansial

Studi kelayakan adalah merupakan suatu gambaran kegiatan usaha yang direncanakan, sesuai dengan kondisi, peluang serta potensi yang tersedia dari berbagai aspek. Dengan demikian, dalam menyusun sebuah studi kelayakan meliputi adanya aspek finansial. Aspek finansial merupakan aspek kunci dari suatu studi kelayakan, karena sekalipun aspek lain tergolong layak, jika studi aspek finansial memberikan hasil yang tidak layak, maka usulan proyek akan ditolak karena tidak akan memberikan manfaat ekonomi (Haming dan Basalamah, 2003).

Tujuan menganalisis aspek finansial dari suatu studi kelayakan proyek bisnis adalah untuk menentukan rencana investasi melalui

perhitungan biaya dan manfaat yang diharapkan, dengan membandingkan antara pengeluaran dan pendapatan, seperti ketersediaan dana, biaya modal, kemampuan proyek untuk membayar kembali dana tersebut dalam waktu yang telah ditentukan dan menilai apakah proyek akan menguntungkan. Untuk mengetahui apakah pelaksanaan proyek tersebut menguntungkan atau tidak, dilakukan evaluasi proyek dengan cara menghitung manfaat dan biaya yang diperlukan sepanjang umur proyek. Adapun komponen yang diperlukan dalam analisis kelayakan finansial adalah sebagai berikut:

1) *Payback Period (PP)*

Kadang-kadang investor ingin mengetahui berapa lama semua investasi yang dikeluarkan dapat tertutup kembali. Untuk mengukur lamanya dana investasi yang ditanamkan kembali seperti semula disebut sebagai *Payback Periode*. Menurut Drs.Sutrisno, MM (2007) *payback Periode* adalah suatu periode yang diperlukan untuk menutup kembali pengeluaran investasi dengan menggunakan aliran kas yang diterima. Menurut Husein Umar (2007) *Payback Period* adalah suatu periode yang diperlukan untuk menutup kembali pengeluaran investasi (*initial cash investment*) dengan menggunakan aliran kas. Menurut James C Van Horne (2004) Periode Pengembalian adalah periode waktu diminta untuk arus kas kumulatif yang diharapkan dari proyek investasi sehingga sama dengan arus keluar kas awal. Dari pengertian di atas, maka *Payback Periode* merupakan teknik penilaian terhadap jangka waktu atau periode

pengembalian investasi suatu proyek atau usaha. Adapun rumusnya sebagai berikut:

$$PP = \frac{\text{Investasi}}{\text{Kas Bersih Tahun Bersangkutan}} \times 1 \text{ Tahun}$$

2) *Net Present Value* (NPV)

Pengertian *net present value* menurut James C Van Horne (2004) adalah nilai sekarang dari arus kas bersih proyek investasi dikurang arus keluar kas awal. Pengertian NPV menurut Martono (2005) merupakan metode untuk mencari selisih antara nilai sekarang kas neto (*proceeds*) dengan nilai sekarang dari suatu investasi (*outlays*). Dari pengertian di atas, maka NPV adalah metode untuk mengetahui apakah kas bersih yang dihasilkan selama jangka waktu yang diinginkan mampu menutupi investasi yang ditanamkan dalam usaha. Adapun rumusnya sebagai berikut:

$$NPV = \sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{(1+K)^t} - I_0$$

Keterangan:

CF_t = aliran kas bersih tahun t

I_0 = investasi awal pada tahun 0

K = suku bunga (*discount rate*)

3) *Profitabilitas Indeks* (PI)

Menurut James C Van Horne (2004) *profitability index* ini merupakan Rasio nilai sekarang arus kas bersih proyek dimasa depan terhadap arus keluar kas awal. Metode *profitability index* sering disebut dengan *cost benefit analysis method*. Apabila metode NPV mencari selisih antara NPV aliran kas bersih dengan present value investasi, maka metode

PI merupakan pembagian atau rasio antara *present value* aliran kas bersih dengan *present value* investasi. Dari pengertian di atas, maka PI adalah metode untuk mengetahui berapa kali investasi yang ditanamkan berputar berdasarkan kas bersih yang dihasilkan selama jangka waktu yang diinginkan.

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

4) *Internal Rate of Return (IRR)*

Menurut James C Van Horne (2004) IRR adalah tingkat diskonto yang menyamakan nilai sekarang arus kas bersih dimasa depan dari proyek investasi dengan arus keluar kas awal, atau IRR sering diartikan sebagai tingkat pengembalian internal dicari dengan cara *trial and error* atau interpolasi, dengan kata lain IRR adalah *discount rate* yang membuat *net present value* sama dengan nol. Dari pengertian di atas, maka IRR adalah metode untuk mengetahui apakah usaha mampu memberikan tingkat keuntungan lebih tinggi dibandingkan tingkat keuntungan yang diinginkan yang didasarkan pada tingkat bunga BI.

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

n : periode terakhir di mana *cash flow* diharapkan

r : tingkat bunga yang akan menjadikan PV dari kas bersih sama dengan *present value*

5) *Average Rate of Return (ARR)*

Menurut Martono (2005) metode *Average Rate of Return* adalah mengukur besarnya tingkat keuntungan dari investasi yang digunakan untuk memperoleh keuntungan tersebut. Keuntungan yang diperhitungkan adalah keuntungan bersih setelah pajak (EAT), sedangkan investasi yang diperhitungkan adalah rata-rata investasi yang diperoleh dari investasi awal (jika ada) ditambah investasi akhir dibagi dua.

Menurut Sutrisno (2007) Metode *Average Rate of Return* adalah rasio dari laba bersih terhadap pengeluaran investasi rata-rata. ARR merupakan metode untuk mengetahui tingkat pengembalian investasi dengan menghitung rata-rata nilai arus kas bersih dengan rata-rata nilai investasi.

$$ARR = \frac{\text{Rata - rata EAT}}{\text{Rata - rata Investasi}} \times 100\%$$

Dalam penelitian ini aspek kelayakan usaha meliputi aspek nonfinansial dan finansial. Analisis finansial dianalisis menggunakan metode *Payback Period (PP)*, *Net Present Value (NPV)*, *Profitabilitas Indeks (PI)*, *Internal Rate of Return (IRR)*, *Average Rate of Return (ARR)*. Aspek nonfinansial tidak mencakup keseluruhan aspek karena objek penelitian merupakan usaha industri rumah tangga yang masih sederhana sehingga untuk beberapa aspek nonfinansial tidak perlu dilakukan analisis. Oleh karena itu, aspek nonfinansial yang dianalisis meliputi aspek hukum, aspek pasar dan pemasaran, aspek teknis dan teknologi dan aspek lingkungan hidup.

B. Penelitian yang Relevan

1. Analisis Kelayakan Aspek Finansial Industri Kerajinan Kerang Mutiara. (Studi Kasus Pada Ud. Mutiara Indah) oleh Wilma Latuny pada tahun 2010.

Penelitian ini bertujuan untuk melihat sejauh mana industri ini dapat terus bertahan dan berkembang dan dapat membawa keuntungan yang besar bagi pengrajin, masyarakat maupun bagi pemerintah. Hasil Penelitian menunjukkan bahwa analisis aspek finansial pada Usaha Kerajinan Kerang Mutiara UD. Mutiara Indah dinyatakan layak dari sisi perhitungan; $NPV = \text{Rp. } 406.423.640 > 0$; *Payback period* dibawah 5 tahun yaitu sebesar 3 tahun 2 bulan 6 hari; perusahaan akan mencapai keuntungan pada tingkat penjualan sebesar 156 unit dan perusahaan akan mengalami kerugian jika tingkat penjualan di bawah 31,3 %.

Persamaan penelitian ini dengan penelitian Wilma Latuny adalah untuk mengetahui kelayakan usaha dari aspek finansial. Kriteria yang digunakan pada aspek finansial yaitu *Payback Period* dan *Net Present Value*. Perbedaan penelitian ini dengan penelitian yang dilakukan oleh Wilma Latuny terletak pada objek penelitian dan aspek nonfinansial. Pada penelitian wilma aspek nonfinansial tidak dilakukan analisis sedangkan penelitian ini di fokuskan pada aspek hukum, pasar dan pemasaran, aspek teknis dan teknologi serta aspek lingkungan hidup.

2. Analisis kelayakan usaha industri kerajinan rumah tangga "Studiosapi" di Kecamatan Ngaglik Kabupaten Sleman oleh Wily Aswantoso Widya pada tahun 2007.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui kelayakan usaha industri kerajinan rumah tangga. Hasil Penelitian menunjukkan bahwa usaha “Studiosapi” dinyatakan layak dilihat dari nilai PP, NPV, IRR serta B/C ratio. Persamaan penelitian ini dengan penelitian Wily Aswanto Widya adalah untuk mengetahui kelayakan usaha dari aspek finansial. Kriteria yang digunakan pada aspek finansial yaitu *Payback Period*, *Net Present Value* dan *Internal rate of Return*. Perbedaan penelitian ini dengan penelitian yang dilakukan oleh Widya terletak pada objek penelitian dan aspek nonfinansial. Pada penelitian Widya aspek nonfinansial tidak dilakukan analisis sedangkan penelitian ini di fokuskan pada aspek hukum, pasar dan pemasaran, aspek teknis dan teknologi serta aspek lingkungan hidup.

3. Analisis Kelayakan Usaha Desa Wisata di Wilayah Sentra Industri Perak Pampang (Studi Kasus di Sentra Kerajinan Perak, di Yogyakarta) oleh Risty Yanwari (2013).

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui tingkat kelayakan dalam jangka waktu 5 periode (2013-2017). Hasil Penelitian menunjukkan bahwa usaha desa wisata dilihat dari aspek pasar masih terdapat peluang usaha yang besar dilihat dari kunjungan wisatawan yang setiap tahun meningkat dan pada aspek finansial dengan kriteria penilaian investasi diperoleh untuk nilai *Net Present Value* (NPV) sebesar Rp. 442.526.276,62, *Internal Rate of Return* (IRR) yaitu 69,71%, dan *Payback Period* yaitu 1,46 tahun.

Persamaan penelitian ini dengan penelitian Risty Yanwari adalah untuk mengetahui kelayakan usaha dari aspek finansial. Kriteria yang digunakan pada aspek finansial yaitu *Payback Period*, *Net Present Value* dan *Internal rate of Return*. Perbedaan penelitian ini dengan penelitian yang dilakukan oleh Risty Yanwari terletak pada aspek nonfinansial. Pada penelitian Risty aspek nonfinansial difokuskan pada aspek pasar sedangkan penelitian ini di fokuskan pada aspek hukum, pasar dan pemasaran, aspek teknis dan teknologi serta aspek lingkungan hidup.

4. Analisis Kelayakan Usaha Gula Semut Anggota Koperasi Serba Usaha (KSU) Jatirogo oleh Ardia Desti Rahayu pada tahun 2015.

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui kelayakan usaha gula semut anggota KSU Jatirogo ditinjau dari aspek nonfinansial dan aspek finansial. Hasil Penelitian menunjukkan bahwa: (1) Ditinjau dari aspek hukum sebagai anggota KSU Jatirogo; 67 usaha gula semut dinyatakan sangat layak untuk dijalankan, sedangkan sebagai perusahaan perorangan, 4 usaha gula semut dinyatakan tidak layak untuk dijalankan; (2) Ditinjau dari aspek pasar dan pemasaran, 67 usaha gula semut sangat layak untuk dijalankan; (3) Ditinjau dari aspek teknis dan teknologi, 67 usaha gula semut sangat layak untuk dijalankan; (4) Ditinjau dari aspek lingkungan hidup, 67 usaha gula semut sangat layak untuk dijalankan; dan (5) Ditinjau dari aspek finansial, 67 usaha gula semut sangat layak untuk dijalankan.

Persamaan penelitian ini dengan penelitian Ardia Desti adalah untuk mengetahui kelayakan usaha dari aspek finansial dan nonfinansial. Kriteria

yang digunakan pada aspek finansial yaitu *Payback Period*, *Net Present Value*, *Profitabilitas Indeks*, *Internal rate of Return*, *Average rate of Return*. Perbedaan penelitian ini dengan penelitian yang dilakukan oleh Ardia Desti terletak pada objek penelitian yaitu usaha gerabah.

5. Analisa Kelayakan Finansial Pengembangan Usaha Produksi Komoditas Lokal: Mie Berbasis Jagung oleh Parama Tirta Wulandari Wening Kusuma dan Nur Kartika Indah Mayasti (2014).

Hasil Penelitian menunjukkan bahwa *Net Present Value* bernilai positif sebesar Rp 34.668.709, *Internal Rate of Return* sebesar 59,19 %, *Payback Periode* selama 13 bulan, rasio B/C sebesar 1,3 apabila asumsi yang direncanakan terpenuhi. Dari pertimbangan kriteria investasi di atas menunjukkan bahwa kegiatan usaha produksi mie jagung instan layak untuk dijalankan selama proyek berjalan sesuai dengan asumsi dan parameter teknis yang ditentukan.

Persamaan penelitian ini dengan penelitian Wulandari dan Mayasti adalah untuk mengetahui kelayakan usaha dari aspek finansial. Kriteria yang digunakan pada aspek finansial yaitu *Net Present Value*, *Internal Rate of Return*, *Payback Periode*. Perbedaan penelitian ini dengan penelitian yang dilakukan oleh Wulandari dan Mayasti terletak pada objek penelitian dan aspek nonfinansial. Pada penelitian Wulandari dan Mayasti aspek nonfinansial tidak dilakukan analisis sedangkan penelitian ini di fokuskan pada aspek hukum, pasar dan pemasaran, aspek teknis dan teknologi serta aspek lingkungan hidup.

6. Analisis Kelayakan Pengembangan Usaha Ransel Laptop di UMKM Yogi Tas Desa Laladon Kecamatan Ciomas Kabupaten Bogor oleh Rofiq Irfani (2011).

Penelitian ini bertujuan untuk (1) mengkaji kelayakan pengembangan usaha Yogi Tas dilihat dari aspek pasar dan pemasaran, teknis dan operasi, hukum dan manajemen, ekonomi sosial, lingkungan dan keuangan, (2) Melakukan analisis sensitivitas untuk mengukur tingkat kepekaan usaha terhadap variabel yang dianggap paling berpengaruh. Hasil Penelitian menunjukkan bahwa (1) Pengembangan Usaha layak dari aspek pasar dan pemasaran dengan mempertimbangkan hasil *forecasting* yang dilakukan, (2) Pengembangan usaha layak dari aspek teknis dan operasi dengan mempertimbangkan proses produksi, lokasi usaha, dan teknologi yang digunakan, (3) Pengembangan usaha layak dari aspek hukum dan manajemen dengan mempertimbangkan izin-izin usaha, pembagian tugas yang jelas, serta sistem kompensasi, (4) Pengembangan usaha layak dari aspek sosial ekonomi dengan pertimbangan penyerapan tenaga kerja walaupun kecil, (5) Pengembangan Usaha layak dari aspek lingkungan karena tidak menimbulkan dampak negatif terhadap lingkungan, (6) Pengembangan usaha layak dari aspek finansial.

Persamaan penelitian ini dengan penelitian Rofiq Irfani adalah untuk mengetahui kelayakan usaha dari aspek finansial dan nonfinansial. Perbedaan penelitian ini dengan penelitian yang dilakukan oleh Rofiq Irfani terletak pada objek penelitian.

C. Kerangka Berpikir

Definisi kerangka berpikir menurut Sugiyono (2009) adalah model konseptual tentang bagaimana teori berhubungan dengan berbagai faktor yang telah diidentifikasi sebagai masalah yang penting. Anggota Koperasi Kasongan Usaha Bersama (KUB) merupakan pelaku usaha yang menghasilkan produk kerajinan gerabah. Gerabah adalah perkakas yang terbuat dari tanah liat atau tanah lempung. Barang-barang yang dihasilkan berupa perabotan dapur dan juga beraneka macam barang-barang sejenisnya yang sebagian besar menggunakan tanah liat sebagai bahan baku. Meskipun pemasaran hasil kerajinan sudah berkala nasional. Tetapi analisis kelayakan usaha perlu dilakukan untuk memberikan keyakinan kelayakan usaha baik dari segi aspek nonfinansial maupun finansial. Terdapat 4 aspek nonfinansial yang dianalisis, yaitu:

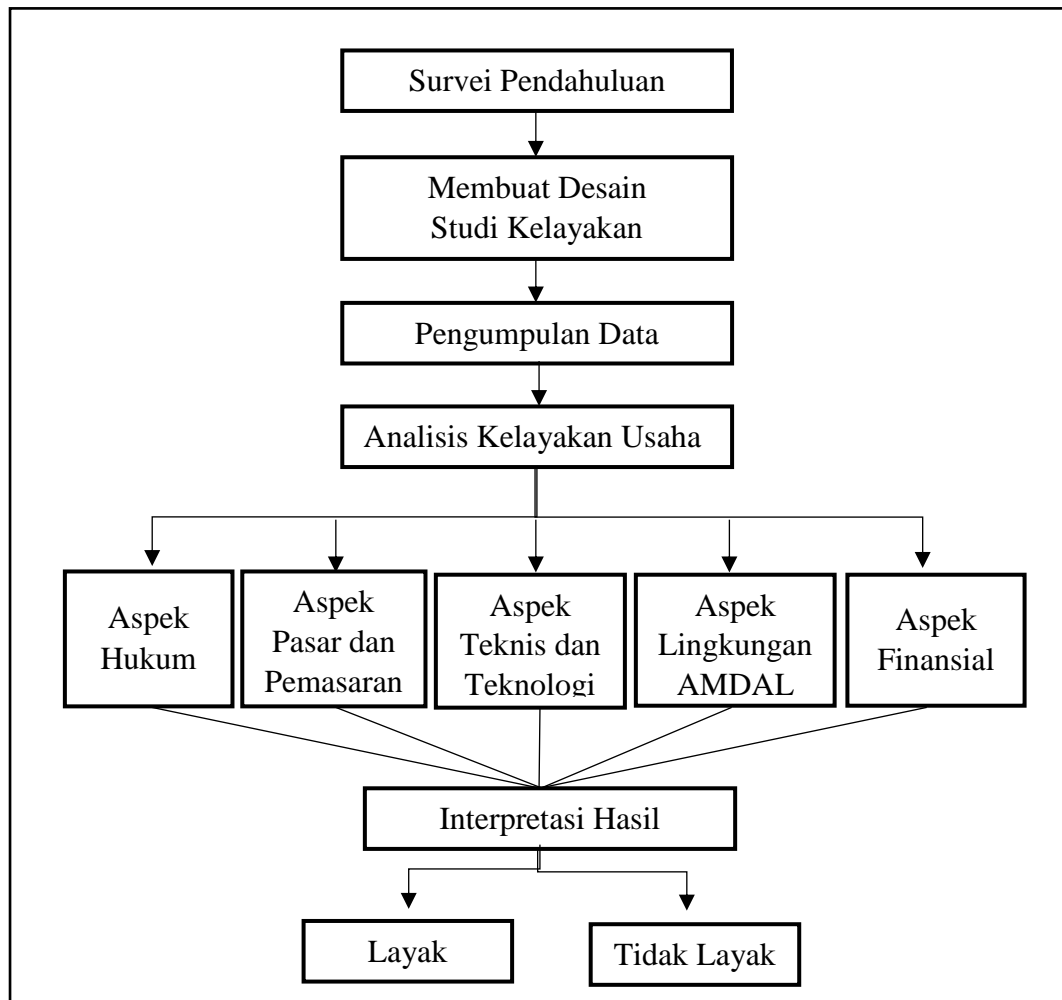
1. Aspek Hukum untuk mengetahui kelengkapan dan keabsahan dokumen usaha, mulai ketentuan hukum sampai izin-izin yang dimiliki.
2. Aspek Pasar dan Pemasaran untuk mengetahui pangsa pasar produk dan strategi bauran pemasaran usaha yang dijalankan.
3. Aspek Teknis dan teknologi untuk mengetahui standar teknis dan pelaksanaan aktivitas produksi.
4. Aspek Lingkungan Hidup untuk mengetahui dampak yang ditimbulkan aktivitas usaha terhadap lingkungan dan penanganan yang dilakukan.

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

1. *Payback Period* (PP) adalah metode untuk mengetahui jangka waktu pengembalian investasi yang ditanamkan dalam usaha.
2. *Net Present Value* (NPV) adalah metode untuk mengetahui apakah kas bersih yang dihasilkan selama jangka waktu yang diinginkan mampu menutupi investasi yang ditanamkan dalam usaha.
3. *Profitabilitas Indeks* (PI) adalah metode untuk mengetahui berapa kali investasi yang ditanamkan berputar berdasarkan kas bersih yang dihasilkan selama jangka waktu yang diinginkan.
4. *Internal Rate of Return* (IRR) adalah metode yang digunakan untuk mengetahui apakah usaha mampu memberikan tingkat keuntungan lebih tinggi dibandingkan tingkat keuntungan yang dibandingkan dengan tingkat bunga BI.
5. *Average Rate of Return* (ARR) adalah metode yang digunakan untuk mengetahui tingkat pengembalian investasi dengan menghitung rata-rata nilai arus kas bersih dengan nilai rata-rata nilai investasi.

D. Paradigma Penelitian

Menurut Sugiyono (2009) bahwa paradigma penelitian adalah pola pikir yang menunjukkan hubungan antara variabel yang akan diteliti yang sekaligus mencerminkan jenis dan jumlah rumusan masalah yang digunakan untuk menjawab hipotesis, jenis dan jumlah hipotesis, dan teknik analisis statistik yang akan digunakan. Paradigma penelitian dalam penelitian ini merupakan gambaran langkah-langkah yang dilakukan untuk menjawab rumusan masalah yang telah disusun. Paradigma penelitian mengenai penelitian ini sebagai berikut :



Gambar 1. Kerangka Berpikir

E. Pertanyaan Penelitian

1. Bagaimanakah kelayakan Usaha Gerabah Anggota Koperasi Kasongan Usaha Bersama (KUB) ditinjau dari Aspek Hukum ?
2. Bagaimanakah kelayakan Usaha Gerabah Anggota Koperasi Kasongan Usaha Bersama (KUB) ditinjau dari Aspek Pasar dan Pemasaran?
3. Bagaimanakah kelayakan Usaha Gerabah Anggota Koperasi Kasongan Usaha Bersama (KUB) ditinjau dari Aspek Teknis dan Produksi?

4. Bagaimanakah kelayakan Usaha Gerabah Anggota Koperasi Kasongan Usaha Bersama (KUB) dari Aspek Lingkungan?
5. Bagaimanakah kelayakan Usaha Gerabah Anggota Koperasi Kasongan Usaha Bersama (KUB) ditinjau dari *Payback Period* (PP)?
6. Bagaimanakah kelayakan Usaha Gerabah Anggota Koperasi Kasongan Usaha Bersama (KUB) ditinjau dari *Net Present Value* (NPV)?
7. Bagaimanakah kelayakan Usaha Gerabah Anggota Koperasi Kasongan Usaha Bersama (KUB) ditinjau dari *Profitabilitas Indeks* (PI)?
8. Bagaimanakah kelayakan Usaha Gerabah Anggota Koperasi Kasongan Usaha Bersama (KUB) ditinjau dari *Internal Rate of Return* (IRR)?
9. Bagaimanakah kelayakan Usaha Gerabah Anggota Koperasi Kasongan Usaha Bersama (KUB) ditinjau dari *Average Rate of Return* (ARR)?

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Tempat dan Waktu Penelitian

Tempat penelitian merupakan tempat dimana penelitian akan dilakukan untuk memperoleh data yang diperlukan peneliti untuk melakukan penelitian. Penelitian ini dilakukan di Kasongan RT 03 & 04 Kalipucang 01, Bangunjiwo, Kasihan, Bantul. Kegiatan penelitian ini dilaksanakan mulai bulan Januari 2016 sampai dengan Agustus 2016.

B. Desain Penelitian

Jenis penelitian ini merupakan penelitian deskriptif dengan pendekatan kualitatif-kuantitatif. Menurut Sugiyono (2009), penelitian deskriptif adalah suatu Metode statistik yang digunakan untuk menganalisa data dengan cara mendeskripsikan atau menggambarkan data yang telah terkumpul sebagaimana adanya. Data deskriptif pada umumnya dikumpulkan melalui survai, wawancara, dan observasi. Penelitian ini bertujuan untuk menjelaskan aspek aspek yang relevan dengan yang diamati dan membantu peneliti untuk menjelaskan karakteristik subjek yang diteliti, mengkaji berbagai aspek dalam fenomena tertentu, dan menawarkan ide masalah untuk pengujian atau penelitian selanjutnya (Nur Indriantoro dan Bambang Supomo, 2009).

C. Subjek dan Objek Penelitian

Subjek yang diteliti dalam penelitian ini adalah anggota Koperasi Kasongan Usaha Bersama (KUB). Objek penelitian ini adalah kelayakan usaha gerabah ditinjau dari aspek finansial yang meliputi *Payback Period* (PP), *Net Present Value*

(NPV), *Profitabilitas Indeks* (PI), *Internal Rate of Return* (IRR), dan *Average Rate of Return* (ARR). Aspek nonfinansial yang meliputi aspek hukum, aspek pasar dan pemasaran, aspek teknis dan teknologi serta aspek lingkungan hidup.

C. Populasi Penelitian

Populasi merupakan subyek penelitian. Menurut Sugiyono (2009) populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri atas obyek/subyek yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya. Populasi dalam penelitian ini adalah anggota Koperasi Usaha Bersama (KUB) yang beralamat di Kasongan RT 03 & 04 Kalipucang 01, Bangunjiwo, Kasihan, Bantul yang berjumlah 35.

D. Teknik dan Instrumen Pengumpulan Data

Jenis data dalam penelitian ini adalah data primer dan sekunder. Metode pengumpulan data primer dilakukan dengan teknik wawancara. Sedangkan data sekunder diperoleh dari dokumen-dokumen perusahaan yang diperlukan dalam penelitian ini. Metode pengumpulan data dapat dijelaskan sebagai berikut:

1. Metode Survei dengan Teknik Wawancara

Menurut Esterberg (2002), wawancara merupakan pertemuan dua orang untuk bertukar informasi dan ide melalui tanya jawab, sehingga dapat dikonstruksikan makna dalam suatu topik tertentu. Sedangkan menurut Susan Stainback (1988), dengan wawancara maka peneliti akan mengetahui hal-hal yang lebih mendalam tentang partisipan dalam menginterpretasikan situasi dan fenomena yang terjadi, dimana hal ini tidak bisa ditemukan melalui observasi. Sebelum melakukan wawancara, peneliti menyusun daftar pertanyaan terlebih

dahulu. Wawancara dilakukan untuk memperoleh data secara langsung dari subjek penelitian, yaitu anggota Koperasi Kasongan Usaha Bersama (KUB) yang kemudian didukung dengan teknik dokumentasi.

2. Teknik Dokumentasi

Menurut Sugiyono (2009) dokumen merupakan catatan peristiwa yang sudah berlalu. Dokumen bisa berbentuk tulisan, gambar, atau karya-karya monumental dari seorang. Teknik dokumentasi adalah pengumpulan data dengan menggunakan dokumen – dokumen, catatan laporan yang dimiliki perusahaan serta angket tertutup berbentuk *checklist* dan tabel. Angket diisi oleh peneliti berdasarkan jawaban dari responden ketika wawancara dilakukan.

Tabel 2. Kisi-kisi Instrumen Penelitian (Angket)

NO	Aspek yang dianalisis	No. Butir Pertanyaan
1	Aspek Hukum (Suliyanto, 2010)	1,2,3,4,5
2	Aspek Pasar dan Pemasaran (Suliyanto, 2010, Sudiarto dan Robertus Megi, 2006, Ardia Desti Rahayu, 2015 dengan modifikasi)	6,7,8,9,10
3	Aspek Teknis dan Teknologi (Suliyanto, 2010, PPUK BI, dengan modifikasi)	11,12,13,14,15 ,16,17
4	Aspek Lingkungan Hidup (Suliyanto, 2010, PPUK BI dengan modifikasi)	18,19,20,21,22 ,
5	Aspek Finansial (Suliyanto, 2010, Ardia Desti Rahayu, 2015 dengan modifikasi)	23,24,25,26,27

F. Teknik Analisis Data

Analisis data merupakan cara yang digunakan oleh peneliti untuk mengolah data yang diperoleh mengenai objek yang diteliti. Pengolahan data dalam penelitian ini dilakukan secara kualitatif dan kuantitatif. Pengolahan data kualitatif digunakan untuk menganalisis aspek nonfinansial yang meliputi aspek hukum, aspek pasar dan pemasaran, aspek teknis dan produksi serta aspek lingkungan

hidup. Sedangkan pengolahan data kuantitatif digunakan untuk menganalisis aspek finansial dengan menghitung *Payback Period* (PP), *Net Present Value* (NPV), *Profitabilitas Indeks* (PI), *Internal Rate of Return* (IRR), dan *Average Rate of Return* (ARR).

1. Aspek Hukum

Dalam aspek hukum akan dianalisis kemampuan pelaku usaha dalam memenuhi ketentuan hukum dan perizinan yang diperlukan dalam menjalankan bisnis di wilayah tertentu. Kelengkapan dokumen terkait dengan aspek hukum sangat diperlukan sebagai dasar hukum apabila terjadi masalah dikemudian hari. Berikut ini kriteria penilaian kelayakan usaha yang digunakan dalam analisis aspek hukum (Suliyanto, 2010):

- a. Memiliki Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP)
- b. Memiliki izin gangguan (HO)
- c. Memiliki Tanda Daftar Perusahaan (TDP)
- d. Memiliki Tanda Daftar Industri (TDI)
- e. Memiliki Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP)

Penilaian kelayakan aspek hukum sebagai usaha perorangan berdasarkan skor pada tabel sebagai berikut:

Tabel 3. Skor Penilaian Aspek Hukum

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

Sumber : Suliyanto, 2010

2. Aspek Pasar Dan Pemasaran

Aspek pasar merupakan salah satu aspek bisnis yang penting dikaji kelayakannya terlebih dahulu sebelum memutuskan untuk memulai atau mengembangkan suatu usaha. Analisis aspek pasar dan pemasaran membantu pelaku usaha untuk mengetahui bauran pemasaran yang terdiri dari produk, harga, promosi, dan distribusi. Berikut ini kriteria penilaian kelayakan usaha yang digunakan dalam aspek pasar dan pemasaran (Suliyanto, 2010, Sudiarto dan Robertus Megi, 2006, Ardia Desti Rahayu, 2015):

- a. Tersedianya pangsa pasar ditandai dengan terjualnya kerajinan gerabah
- b. Produk memiliki ciri khas yang memberikan daya tarik bagi konsumen dan berbeda dengan produk yang lain.
- c. Harga jual stabil dan meningkat
- d. Promosi dilakukan secara efektif dan efisien untuk mempertahankan dan meningkatkan pangsa pasar.
- e. Distribusi produk dilakukan dengan efektif

Penilaian kelayakan aspek pasar dan pemasaran berdasarkan pada kriteria pemberian skor sebagai berikut:

Tabel 4. Skor Penilaian Aspek Pasar dan Pemasaran

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

Sumber : Suliyanto, 2010

3. Aspek Teknis dan Teknologi

Dalam aspek ini usaha gerabah dinilai berdasarkan lokasi terhadap akses bahan baku, pasar yang dituju, transportasi yang tersedia dan teknologi/peralatan yang digunakan untuk menjaga dan meningkatkan produktivitas usaha. Berikut ini kriteria penilaian kelayakan usaha yang digunakan dalam aspek teknis dan teknologi (Suliyanto, 2010, PPUK BI):

- a. Bahan baku dan bahan tambahan dapat diperoleh dengan mudah.
- b. Bahan baku dan bahan tambahan menggunakan kualitas yang baik agar hasil produknya memiliki masa yg lama.
- c. Akses transportasi dari pelaku usaha, pasar dan konsumen mudah
- d. Pembakaran gerabah sesuai standar
- e. Pengrajin menggunakan alat keselamatan kerja (masker) dalam proses pembakaran gerabah.

Penilaian kelayakan aspek teknis dan teknologi berdasarkan pada kriteria pemberian skor sebagai berikut:

Tabel 5. Skor Penilaian Aspek Teknis dan Teknologi

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

Sumber: Suliyanto, 2010

4. Aspek Lingkungan Hidup

Suatu bisnis mengalami penolakan untuk tetap beroperasi dan harus dihentikan karena memberikan dampak merugikan dan merusak lingkungan.

Dampak merugikan diakibatkan oleh limbah yang dihasilkan dari kegiatan usaha tersebut. Oleh karena itu perlu dilakukan analisis dampak usaha terhadap lingkungan hidup. Suatu usaha dapat dikatakan layak dilihat dari aspek lingkungan hidup apabila usaha tersebut tidak menghasilkan limbah yang berdampak negatif terhadap lingkungan.

Suatu usaha dapat dikatakan layak dilihat dari aspek lingkungan hidup apabila usaha tersebut tidak menghasilkan limbah yang berdampak negatif terhadap lingkungan. Berikut ini kriteria penilaian kelayakan usaha yang digunakan dalam aspek lingkungan hidup (Suliyanto, 2010, PPUK BI):

- a. Pengrajin gerabah melakukan proses pembakaran gerabah dengan jarak yang cukup jauh dari sekitar pemukiman maupun lokasi sentra kerajinan gerabah
- b. Bahan pembuatan yang digunakan bersifat aman terhadap manusia
- c. Pengambilan bahan baku tidak merusak struktur tanah
- d. Pecahan gerabah tidak menimbulkan limbah

Penilaian kelayakan lingkungan hidup berdasarkan pada kriteria pemberian skor sebagai berikut:

Tabel 6. Skor Penilaian Aspek Lingkungan Hidup

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

Sumber : Suliyanto, 2010

5. Aspek Finansial

Tujuan menganalisis aspek finansial dari suatu studi kelayakan usaha bisnis adalah untuk menentukan rencana investasi melalui perhitungan biaya dan manfaat yang diharapkan, dengan membandingkan antara pengeluaran dan pendapatan, seperti ketersediaan dana, biaya modal, kemampuan usaha untuk membayar kembali dana tersebut dalam waktu yang telah ditentukan dan menilai apakah usaha akan menguntungkan. Untuk mengetahui apakah pelaksanaan usaha tersebut menguntungkan atau tidak, dilakukan evaluasi usaha dengan cara menghitung manfaat dan biaya yang diperlukan sepanjang umur usaha. Metode yang digunakan, yaitu:

a. *Payback Period (PP)*

Payback Period (PP) merupakan teknik penilaian terhadap jangka waktu atau periode pengembalian investasi suatu proyek atau usaha. Adapun rumusnya sebagai berikut:

$$PP = \frac{\text{Investasi}}{\text{Kas Bersih Tahun Bersangkutan}} \times 1 \text{ Tahun}$$

Untuk menilai apakah usaha layak atau tidak berdasarkan PP, maka hasilnya harus sebagai berikut (Kasmir dan Jakfar, 2012):

- a) PP sekarang lebih kecil dari umur investasi
- b) Dengan membandingkan rata-rata industri unit usaha sejenis
- c) Sesuai target perusahaan.

b. Net Present Value (NPV)

NPV adalah metode untuk mengetahui apakah kas bersih yang dihasilkan selama jangka waktu yang diinginkan mampu menutupi investasi yang ditanamkan dalam usaha. Adapun rumusnya sebagai berikut:

$$NPV = \sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{(1+K)^t} - I_0$$

CF_t = aliran kas bersih tahun t

I₀ = investasi awal pada tahun 0

K = suku bunga (*discount rate*) 6% BI

Kriteria penilaiannya yaitu (Suliyanto, 2010: 204):

a) Jika NPV positif, maka investasi diterima.

b) Jika NPV negatif, maka investasi ditolak

c. Profitabilitas Indeks (PI)

PI adalah metode untuk mengetahui berapa kali investasi yang ditanamkan berputar berdasarkan kas bersih yang dihasilkan selama jangka waktu yang diinginkan.

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

Kriteria penilaiannya adalah (Suliyanto, 2010):

a) Jika $PI \geq 1$, maka usaha dikatakan menguntungkan.

b) Jika $PI < 1$, maka usaha tidak menguntungkan.

d. *Internal Rate of Return (IRR)*

IRR adalah metode untuk mengetahui apakah usaha mampu memberikan tingkat keuntungan lebih tinggi dibandingkan tingkat keuntungan yang diinginkan yang didasarkan pada tingkat bunga BI.

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

n : periode terakhir di mana *cash flow* diharapkan

r : tingkat bunga yang akan menjadikan PV dari kas bersih sama dengan present value (6%)

Kriteria penilaiannya adalah (Suliyanto, 2010):

- a) Jika $IRR \geq$ tingkat keuntungan yang dikehendaki, maka usaha dinyatakan layak.
- b) Jika $IRR <$ tingkat keuntungan yang dikehendaki, maka usaha dinyatakan tidak layak.

e. *Average Rate of Return (ARR)*

ARR merupakan metode untuk mengetahui tingkat pengembalian investasi dengan menghitung rata-rata nilai arus kas bersih dengan rata-rata nilai investasi.

$$ARR = \frac{\text{Rata-rata EAT}}{\text{Rata-rata Investasi}} \times 100\%$$

Kriteria penilaiannya sebagai berikut (Suliyanto, 2010):

- a) Jika $ARR \geq$ *minimum accounting rate of return* yang dikehendaki, maka usaha dinyatakan layak.

- b) Jika $ARR < \text{minimum accounting rate of return}$ yang dikehendaki, maka usaha dinyatakan tidak layak.

Penilaian kelayakan finansial berdasarkan pada kriteria pemberian skor sebagai berikut:

Tabel 7. Skor Penilaian Aspek Finansial

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

Sumber : Sulyanto, 2010

Setelah setiap aspek dinilai berdasarkan tabel skor yang telah dibuat, selanjutnya ditentukan klasifikasi menjadi 5 kategori sebagai berikut (Suharsimi Arikunto, 1998: 201):

$\geq M_i + 1,5 SD_i$ = sangat baik/ sangat layak

$M_i + 0,5 SD_i - < M_i + 1,5 SD_i$ = baik/ layak

$M_i - 0,5 SD_i - < M_i + 0,5 SD_i$ = cukup baik/ cukup layak

$M_i - 1,5 SD_i - < M_i - 0,5 SD_i$ = kurang baik/ kurang layak

$< M_i - 1,5 SD_i$ = tidak baik/ tidak layak.

Rumus untuk mencari skor rata-rata ideal yaitu:

$M_i = \frac{1}{2}$ (skor ideal tertinggi – skor ideal terendah)

$SD_i = \frac{1}{6}$ (skor ideal tertinggi – skor ideal terendah).

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Deskripsi Data Penelitian

1. Sejarah Berdirinya Kasongan

Kasongan merupakan salah satu sentra kerajinan gerabah di wilayah Bantul Derah Istimewa Yogyakarta. Sejak tahun 1971 sampai sekarang kasongan mengalami kemajuan yang cukup pesat. Pada awalnya hasil kerajinan yang dihasilkan oleh para pengrajin di kasongan belum mempunyai corak desain sama sekali. Namun matinya legenda seekor kuda telah menginspirasi para pengrajin untuk memunculkan motif kuda pada banyak produk yang dihasilkan.

Perkembangan zaman dengan masuknya pengaruh modern dan budaya luar melalui berbagai media telah membawa perubahan di sentra industri kasongan. Kawasan Kasongan pertama kali di perkenalkan pertama kali sekitar tahun 1971 dengan sentuhan seni dan komersial serta dalam skala besar. Kasongan di komersialkan pada tahun 1980-an, kini wisatawan dapat menjumpai berbagai macam aneka produk dari mulai gerabah, keramik, produk dari kayu berbagai motif.

Hasil produk kerajinan Kasongan di masa kini sudah berbagai macam hasilnya dan mencakup banyak jenis, tidak lagi terbatas pada perabot dapur saja tetapi sudah berbagai jenis. Seiring perkembangan waktu, usaha kerajinan masyarakat kasongan ini mengalami banyak perubahan dan inovasi tentunya untuk mengikuti perkembangan zaman pula, maka masyarakat kasongan pun

dituntut untuk meningkatkan kualitas sumber daya manusianya dan sumber daya alamnya.

2. Sejarah Berdirinya Koperasi Kasongan Usaha Bersama (KUB)

Koperasi Kasongan Usaha Bersama merupakan salah satu koperasi serba usaha yang berada di Kabupaten Bantul, Provinsi D.I. Yogyakarta. Koperasi ini didirikan oleh para pengrajin gerabah kasongan dan LSM Relief International pada tahun 2007. Awal mula berdirinya koperasi ini dilatarbelakangi karena terjadinya bencana alam gempa bumi di Yogyakarta pada tanggal 27 Mei 2006. Pada saat itu kondisi di Desa Kasongan merupakan wilayah yang parah terkena dampak gempa, sekitar enam bulan setelah terjadinya gempa ada sebuah LSM international yang masuk kedesa Kasongan yaitu Relief international.

Kedatangan LSM tersebut mempunyai tujuan untuk memulihkan perekonomian yang saat itu sempat menurun dikarenakan banyak pengrajin yang kehilangan rumah, tempat produksi dan alat-alat untuk produksi serta semua stock kerajinan yang rusak akibat gempa. LSM tersebut memberikan banyak bantuan kepada Warga Kasongan salah satunya adalah dengan dibentuk suatu kelompok usaha bersama dan sekitar 1 (satu) tahun bejalan lebih tepatnya pada tanggal 9 Februari 2009 kelompok usaha bersama ini dibadan hukumkan menjadi koperasi, dengan tujuan agar kelompok usaha ini bisa lebih kuat dan mendapat perhatian dari pemerintah. Sehingga dengan berdirinya koperasi Kasongan Usaha Bersama (KUB) ini diharapkan masyarakat bisa lebih sejahtera dan masyarakat dapat mampu mandiri dalam menjalankan usahanya

sebagai pengrajin. Koperasi Kasongan Usaha Bersama ini menempati sebuah tempat rumah joglo mbah carik yang disewa oleh koperasi.

3. Status Badan Hukum Koperasi Kasongan Usaha Bersama

Legalitas status dari Koperasi Kasongan Usaha Bersama ini telah disahkan sejak tahun 2009 sebagai berikut:

- a. Nama Koperasi : Koperasi Kasongan Usaha Bersama (KUB)
- b. No. Badan Usaha : 077/BH/XV.I/II/2009
- c. Tanggal Pendirian : 17 Juli 2008
- d. Tanggal Pengesahan : 2 Februari 2009

Koperasi berdiri pada tahun 2008 dan satu tahun kemudian koperasi secara sah berbadan hukum dengan no 007/BH/XV.I/II/2009, sejak saat itu koperasi Kasongan Usaha Bersama (KUB) sangat aktif dalam menggerakkan kegiatan masyarakat kasongan pada umumnya dan masyarakat kalipucang pada khususnya.

4. Anggota Koperasi Kasongan Usaha Bersama

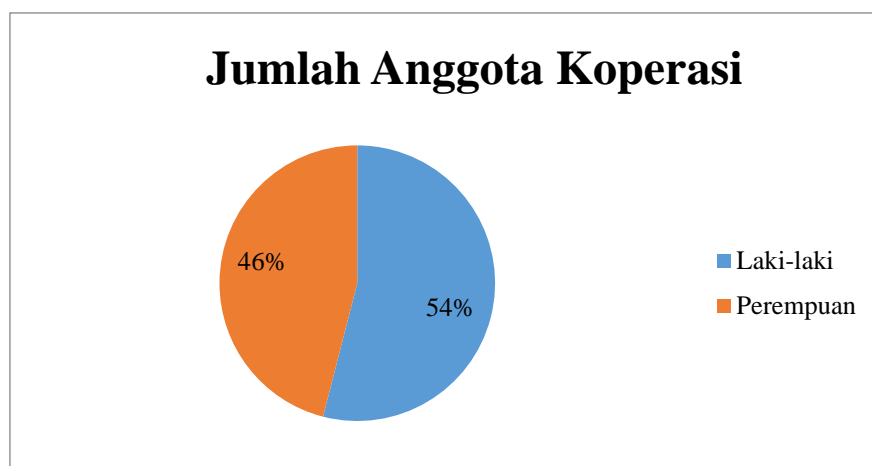
Koperasi Kasongan Usaha Bersama (KUB) mempunyai anggota 35 orang dengan rincian 19 orang laki-laki dan 16 orang perempuan. Anggota koperasi Kasongan Usaha Bersama (KUB) merupakan sebagian besar para pengrajin sekitar koperasi, sedangkan sebagian kecil merupakan masyarakat diluar dari wilayah koperasi yang memang sengaja ikut menjadi anggota koperasi, anggota koperasi mengadakan pertemuan rutin dalam rapat koperasi setiap tanggal 5 awal bulan. Berikut daftar anggota Kasongan Usaha Bersama:

Tabel 8. Daftar Anggota Koperasi Kasongan Usaha Bersama

No	Nama	Keterangan	No	Nama	Keterangan
1	Agus Mantoro	Laki-laki	19	Purwanti	Perempuan
2	Ari Setyawan	Laki-laki	20	Rohmat H	Laki-laki
3	Bejo	Laki-laki	21	Rujuk	Laki-laki
4	Dwi Nur Sigit	Laki-laki	22	Sumanti	Perempuan
5	Eko Ariyanto	Laki-laki	23	Sundari	Perempuan
6	Eko Saryanto	Laki-laki	24	Suranto	Laki-laki
7	Hantata	Laki-laki	25	Suratno	Laki-laki
8	Isdarmoko	Laki-laki	26	Suyadi	Laki-laki
9	Isdarmono	Laki-Laki	27	Tartono	Laki-laki
10	Marsinem	Perempuan	28	Taryadi	Laki-laki
11	Maryono	Laki-laki	29	Tuyem	Perempuan
12	Mujaibah	Perempuan	30	Upik	Perempuan
13	Ngadirah	Perempuan	31	Waljinem	Perempuan
14	Ngadiyana	Laki-laki	32	Wantirah	Perempuan
15	Ngadiyem	Perempuan	33	Wardani	Laki-laki
16	Ngatinem	Perempuan	34	Winarsih	Perempuan
17	Pargiasih	Perempuan	35	Winarti	Perempuan
18	Partilah	Perempuan			

Sumber: Data Diolah 2016

Berdasarkan tabel 8 daftar anggota koperasi usaha bersama di atas kemudian dapat digambarkan histogram untuk memberikan gambaran lebih jelas mengenai pemusatan dan penyebaran data berdasarkan *gender* responden, yaitu sebagai berikut:



Gambar 2: Persentase Keanggotaan Koperasi Menurut Jenis Kelamin

Gambar 2 menunjukkan perbandingan jumlah anggota Koperasi Kasongan Usaha Bersama berdasarkan jenis kelamin laki-laki dan perempuan. Jumlah anggota koperasi yang berjenis kelamin laki-laki ada 19 orang dan yang yang berjenis kelamin perempuan 16 orang, sehingga perbandingan jumlah anggota Koperasi Kasongan Usaha Bersama adalah 54 persen berbanding 46 persen. Berikut ini gambaran umum mengenai anggota Koperasi Kasongan Usaha Bersama yang menjadi responden penelitian:

a. Deskripsi Data Anggota Koperasi Berdasarkan Status Perkawinan

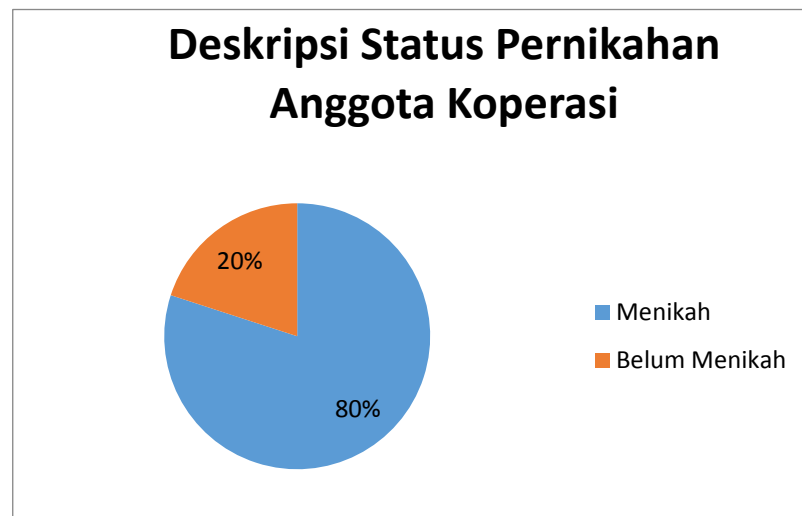
Anggota Koperasi Kasongan Usaha Bersama yang berjumlah 35 orang ini terdiri dari berbagai kelompok umur, baik muda maupun tua, sehingga tidak semua anggota Koperasi Kasongan Usaha Bersama memiliki status yang sama. Berikut ini adalah distribusi data responden berdasarkan status perkawinannya, yaitu:

Tabel 9. Deskripsi Status Perkawinan Anggota Koperasi

NO	Status	Frekuensi	Persentase
1	Belum Menikah	7	20%
2	Menikah	28	80%
Jumlah		35	100%

Sumber: Data Diolah (2016)

Berdasarkan tabel 9 di atas, kemudian dapat digambarkan histogram untuk memberikan gambaran lebih jelas mengenai pemusatan dan penyebaran data berdasarkan status perkawinan responden, yaitu sebagai berikut:



Gambar 3. Histogram Deskripsi Status Anggota Koperasi

Gambar 3 menunjukkan perbandingan jumlah anggota Koperasi Kasongan Usaha Bersama berdasarkan status perkawinannya. Jumlah anggota koperasi yang telah menikah adalah 28 orang dan yang yang belum menikah sebanyak 7 orang, sehingga perbandingan jumlah anggota Koperasi Kasongan Usaha Bersama jika dilihat dari perbedaan status perkawinannya adalah 80 persen berbanding 20 persen.

b. Deskripsi Data Anggota Koperasi Berdasarkan Umur

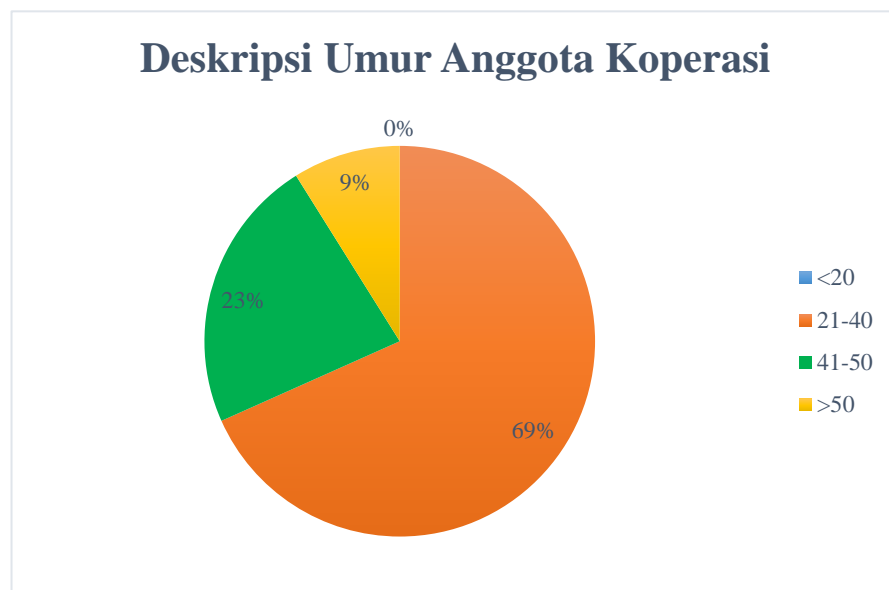
Selain status perkawinan umur juga dapat mempengaruhi hasil dari jumlah produk. Pelaku usaha yang termasuk dalam usia produktif kemungkinan besar dapat menghasilkan produk gerabah yang lebih banyak dengan waktu yang lebih cepat. Dengan demikian terdapat lebih banyak gerabah yang dijual sehingga lebih banyak pendapatan yang diperoleh. Berdasarkan penelitian yang dilakukan, diperoleh data pelaku usaha gerabah berdasarkan kelompok umur yang dapat dilihat pada tabel dibawah ini:

Tabel 10. Deskripsi Umur Anggota Koperasi

NO	Umur	Frekuensi	Persentase
1	<20	0	0
2	21-40	24	69%
3	41-50	8	23%
4	>50	3	9%
Jumlah		35	100%

Sumber: Data diolah 2016

Berdasarkan tabel 10, diketahui bahwa 69% usaha gerabah dijalankan oleh anggota koperasi yang masih termasuk dalam usia kerja. Artinya usaha gerabah memiliki kesempatan untuk dikembangkan dengan asumsi bahwa pengusaha yang termasuk dalam usia kerja memiliki kemampuan menyerap informasi bisnis serta memilih dan menerapkan strategi bisnis lebih baik dari pada pengusaha diluar usia kerja. Kemudian berdasarkan tabel 10 dapat digambarkan histogram untuk memberikan gambaran lebih jelas mengenai pemusatan dan penyebaran data berdasarkan umur anggota koperasi, yaitu sebagai berikut:



Gambar 4. Histogram Deskripsi Status Anggota Koperasi

Gambar 4 menunjukkan perbandingan jumlah anggota Koperasi Kasongan Usaha Bersama berdasarkan umur. Jumlah anggota koperasi yang memiliki usia kurang dari 20 tahun tidak ada (0%), usia 21-40 tahun 24 orang (69%), usia 41-50 8 orang (23%) dan yang memiliki usia lebih dari 50 tahun sebanyak 3 orang (9%).

c. Deskripsi Data Anggota Koperasi Berdasarkan Pendidikan

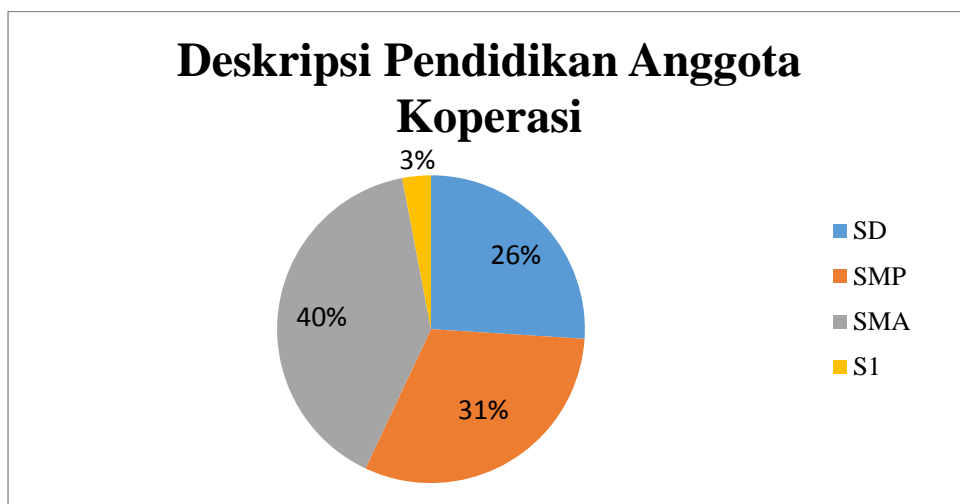
Anggota Koperasi Kasongan Usaha Bersama terdiri dari berbagai latar belakang pendidikan. Anggota koperasi tidak hanya merupakan lulusan SD, SMP dan SMA, namun ada juga yang telah sarjana atau sudah menempuh pendidikan strata 1 (S1). Berikut ini adalah distribusi data anggota koperasi berdasarkan latar belakang pendidikannya:

Tabel 11. Deskripsi Pendidikan Anggota Koperasi

NO	Pendidikan	Frekuensi	Persentase
1	SD	9	26%
2	SMP	11	31%
3	SMA	14	40%
4	S1	1	3%
Jumlah		35	100%

Sumber: Data Diolah (2016)

Berdasarkan tabel 11 Deskripsi Pendidikan Anggota Koperasi di atas, kemudian dapat digambarkan histogram untuk memberikan gambaran lebih jelas mengenai pemusatan dan penyebaran data berdasarkan status pendidikan anggota koperasi, yaitu sebagai berikut:



Gambar 5. Histogram Deskripsi Pendidikan Responden

Gambar 5 menunjukkan perbandingan jumlah anggota Koperasi Kasongan Usaha Bersama berdasarkan latar belakang pendidikannya. Jumlah anggota koperasi yang merupakan lulusan SD adalah sebanyak 9 orang (26%), lulusan SMP sebanyak 11 orang (31%), lulusan SMA sebanyak 14 orang (30%) dan S1 sebanyak 1 orang (3%).

B. Analisis Data

Aspek yang dianalisis dalam penelitian ini adalah aspek hukum, aspek pasar dan pemasaran, aspek teknis dan teknologi, aspek lingkungan hidup dan aspek finansial.

1. Aspek Hukum

Aspek hukum merupakan aspek yang mengkaji tentang ketentuan hukum atau perizinan yang harus dimiliki oleh suatu badan usaha sebelum badan usaha tersebut dijalankan. Ketentuan hukum untuk setiap jenis usaha berbeda-beda, tergantung dari kompleksitas bisnis dan regulasi daerah yang diberlakukan. Pada penelitian ini, populasi yang digunakan adalah 35 pelaku

usaha yang merupakan anggota koperasi Kasongan Usaha Bersama (KUB). Sampai saat ini, para pengrajin atau para pemilik usaha belum memenuhi keseluruhan izin usaha yang seharusnya. Kriteria penilaian yang harus dipenuhi oleh para pengrajin gerabah anggota Koperasi Kasongan Usaha bersama sebagai perusahaan perseorangan antara lain:

- a. Memiliki Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP)
- b. Memiliki izin gangguan (HO)
- c. Memiliki Tanda Daftar Perusahaan (TDP)
- d. Memiliki Tanda Daftar Industri (TDI)
- e. Memiliki Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP)

Berikut ini analisis aspek hukum anggota koperasi kasongan usaha bersama sebagai perusahaan perseorangan:

Tabel 12. Aspek Hukum Anggota Koperasi Kasongan Usaha Bersama Sebagai Perusahaan Perseorangan

NO	Kriteria	Memenuhi Kriteria	Tidak Memenuhi
1	Memilik Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP)		35
2	Memiliki izin gangguan (HO)		35
3	Memiliki Tanda Daftar Perusahaan (TDP)		35
4	Memiliki Tanda Daftar Industri (TDI)		35
5	Memiliki Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP)		35

Sumber: Data diolah 2016

Berdasarkan tabel 12 diketahui bahwa usaha Gerabah yang dijalankan oleh 35 anggota Koperasi Kasongan Usaha Bersama belum memiliki izin usaha perorangan. Hal ini karena para pelaku usaha kerajinan gerabah belum merasa

perlu untuk mengurus izin usaha gerabah yang tergolong hanya usaha kecil atau industri rumah tangga. Status sebagai anggota koperasi Kasongan Usaha Bersama juga menjadi alasan para pelaku usaha tidak melakukan pengurusan izin usaha karena izin usaha telah dipenuhi oleh koperasi.

Analisis dengan klasifikasi pengkategorian diperoleh skor ideal tertinggi=6, skor ideal terendah=1, $M_i=3$ dan $S_{di}=1$. Dengan demikian klasifikasi pengkategorian kelayakan Berikut ini hasil analisis berdasarkan tabel pengkategorian.

Tabel 13. Pengkategorian Kelayakan Aspek Hukum

Skor	Kategori	Frekuensi	Persentase
≥ 5	Sangat Layak	0	0
4	Layak	0	0
3	Cukup Layak	0	0
2	Kurang Layak	0	0
1	Tidak Layak	35	100%
Jumlah		35	100%

Berdasarkan tabel 13 pengkategorian di atas, maka dapat disimpulkan bahwa ditinjau dari aspek hukum sebagai perusahaan perseorangan, 35 usaha gerabah anggota koperasi Kasongan Usaha Bersama (KUB) dinyatakan tidak layak untuk dijalankan karena tidak memenuhi semua kriteria penilaian dan memperoleh skor 1.

2. Aspek Pasar dan Pemasaran

Aspek pasar dan pemasaran penting untuk dianalisis guna mengetahui adanya potensi pasar bagi produk yang akan dijual dan strategi yang tepat untuk diterapkan. Berdasarkan penelitian yang dilakukan, diketahui bahwa pangsa pasar produk kerajinan gerabah tidak hanya sebatas daerah di Indonesia melainkan juga sebagian besar di luar negeri, antara lain, Amerika Serikat,

Belanda, Australia dll. Tersedianya pangsa pasar untuk produk yang akan dijual merupakan salah satu penentu kelangsungan suatu usaha. Meningkatnya penjualan menjadi salah satu ukuran bahwa terdapat pangsa pasar dan usaha yang berprospek baik. Jumlah permintaan produk gerabah asal Kasongan pun setiap tahun meningkat. Hal ini dikarenakan produk gerabah kasongan memiliki ciri khas tersendiri jika dibandingkan dengan produk gerabah di tempat lain yaitu masih mengandalkan *finishing* yang natural ditambah dengan aksan pemanis.

Para pelaku usaha gerabah anggota koperasi Kasongan Usaha Bersama (KUB) melakukan promosi berupa *personal selling*. *Personal selling* atau penjualan personal adalah komunikasi tatap muka langsung untuk mempromosikan barang atau jasa menemukan prospek penjualan, dan memberikan layanan pasca penjualan. *Personal Selling* dilakukan oleh anggota Koperasi Kasongan Usaha Bersama di *outlet* gerabah masing-masing anggota serta sebagian anggota koperasi memproduksi gerabah berdasarkan order/pesanan yang masuk. Meski promosi hanya berupa *personal selling* namun selama ini sudah mampu mempertahankan pangsa pasar.

Produk gerabah yang diproduksi terjual. Hal ini menandakan bahwa gerabah sudah memiliki pangsa pasar yang menjanjikan. Tersedianya pangsa pasar untuk produk yang akan dijual merupakan salah satu penentu kelangsungan suatu usaha. Berikut ini analisis aspek pasar dan pemasaran usaha gerabah anggota koperasi Kasongan Usaha Bersama (KUB) :

Tabel 14. Aspek Pasar dan Pemasaran Anggota Koperasi Kasongan Usaha Bersama

NO	Kriteria	Memenuhi Kriteria	Tidak Memenuhi
1	Tersedianya pangsa pasar ditandai dengan terjualnya kerajinan gerabah	35	
2	Produk memiliki ciri khas yang memberikan daya tarik bagi konsumen dan berbeda dengan produk yang lain.	35	
3	Harga jual stabil dan meningkat	35	
4	Promosi dilakukan secara efektif dan efisien untuk mempertahankan dan meningkatkan pangsa pasar.	35	
5	Distribusi produk dilakukan dengan efektif	35	

Sumber: Data diolah 2016

Berdasarkan tabel 14 diketahui bahwa usaha Gerabah yang dijalankan oleh 35 anggota Koperasi Kasongan Usaha Bersama memenuhi semua kriteria yang sudah ditentukan.

Analisis dengan klasifikasi pengkategorian diperoleh skor ideal tertinggi=6, skor ideal terendah =1, $M_i=3$ dan $S_{di}=1$. Dengan demikian klasifikasi pengkategorian kelayakan aspek pasar dan pemasaran sebagai berikut :

Tabel 15. Pengkategorian Kelayakan Aspek Pasar dan Pemasaran

Skor	Kategori	Frekuensi	Persentase
≥ 5	Sangat Layak	35	100%
4	Layak	0	0
3	Cukup Layak	0	0
2	Kurang Layak	0	0
1	Tidak Layak	0	0
Jumlah		35	100%

Berdasarkan tabel 15 pengkategorian di atas, maka dapat disimpulkan bahwa ditinjau dari aspek pasar dan pemasaran 35 usaha gerabah anggota

koperasi Kasongan Usaha Bersama (KUB) dinyatakan sangat layak untuk dijalankan karena memperoleh skor 6.

3. Aspek Teknis dan Teknologi

Aspek teknis dan teknologi menganalisis tentang proses berjalannya suatu bisnis secara teknis dan pengoperasiannya dilapangan serta teknologi yang dimiliki berdasarkan kebutuhan usaha. Berikut ini analisis aspek teknis dan teknologi usaha kerajinan gerabah anggota Koperasi Kasongan Usaha Bersama (KUB):

Tabel 16. Aspek Teknis dan Teknologi Anggota Koperasi Kasongan Usaha Bersama

NO	Kriteria	Memenuhi Kriteria	Tidak Memenuhi
1	Bahan baku dan bahan tambahan dapat diperoleh dengan mudah.	35	
2	Bahan baku dan bahan tambahan menggunakan kualitas yang baik agar hasil produknya memiliki masa yg lama.	35	
3	Akses transportasi dari pelaku usaha, pasar dan konsumen mudah	35	
4	Pembakaran gerabah sesuai standar	35	
5	Pengrajin menggunakan alat keselamatan kerja (masker) dalam proses pembakaran gerabah.	9	26

Sumber: Data Diolah 2016

Berdasarkan tabel 16 diketahui bahwa usaha gerabah yang dijalankan oleh 35 anggota Koperasi Kasongan Usaha Bersama terdapat 1 kriteria yang tidak dipenuhi oleh 26 anggota koperasi terkait dengan kegiatan pembakaran gerabah. Sebanyak 26 anggota koperasi merasa penggunaan alat keselamatan kerja (masker) tidak perlu digunakan karena mereka tidak terbiasa menggunakan alat perlindungan diri. Mereka sudah terbiasa melakukan

pembakaran sehingga sudah terbiasa menghirup asap hasil pembakaran gerabah. Disaat melakukan pembakaran, para pengrajin seharusnya memikirkan kesehatannya dalam jangka panjang juga harus memikirkan kesehatan disekitarnya. Mereka sebagai pengrajin gerabah yang akan melakukan pembakaran gerabah tersebut sebaiknya menggunakan alat perlindungan diri, seperti masker atau alat pelindung hidung yang lainnya. Sehingga mereka saat melakukan pembakaran, tidak akan terkontaminasi atau menghirup asap hitam pekat yang berterbangan masuk ke dalam tubuh pengrajin khususnya dan para warga sekitar pada umumnya yang disebabkan oleh hasil pembakaran gerabah.

Analisis dengan klasifikasi pengkategorian diperoleh skor ideal tertinggi=6, skor ideal terendah =1, $M_i=3$ dan $S_{di}=1$. Dengan demikian klasifikasi pengkategorian kelayakan aspek teknis dan teknologi sebagai berikut :

Tabel 17. Pengkategorian Kelayakan Aspek Teknis dan Teknologi

Skor	Kategori	Frekuensi	Persentase
≥ 5	Sangat Layak	35	100%
4	Layak	0	0
3	Cukup Layak	0	0
2	Kurang Layak	0	0
1	Tidak Layak	0	0
Jumlah		35	100%

Berdasarkan tabel 17 pengkategorian di atas, maka dapat disimpulkan bahwa ditinjau dari aspek teknis dan teknologi 35 usaha gerabah anggota koperasi Kasongan Usaha Bersama (KUB) dinyatakan layak untuk dijalankan karena memperoleh skor 5 sebanyak 26 orang dan memperoleh skor 6 sebanyak 9 orang.

4. Aspek Lingkungan Hidup

Tujuan dari pengkajian aspek ini adalah memastikan bahwa rencana bisnis layak atau tidak secara lingkungan hidup yang meliputi udara dan air. Dan kajian-kajian yang dilakukan, antara lain kegunaan AMDAL dikaitkan dengan studi kelayakan bisnis, peraturan dan perundang-undangan AMDAL, komponen AMDAL, dan pelaksanaan proses pengelolaan dampak lingkungan. Berikut ini analisis aspek teknis dan teknologi usaha kerajinan gerabah anggota Koperasi Kasongan Usaha Bersama (KUB):

Tabel 18. Aspek Lingkungan Hidup Anggota Koperasi Kasongan Usaha Bersama

NO	Kriteria	Memenuhi Kriteria	Tidak Memenuhi
1	Pengrajin gerabah melakukan proses pembakaran gerabah dengan jarak yang cukup jauh dari sekitar pemukiman maupun lokasi sentra kerajinan gerabah	18	17
2	Bahan pembuatan yang digunakan bersifat aman terhadap manusia	35	
3	Pengambilan bahan baku tidak merusak struktur tanah	35	
4	Pecahan gerabah tidak menimbulkan limbah	35	

Sumber: Data Diolah 2016

Berdasarkan tabel 18 diketahui bahwa usaha Gerabah yang dijalankan oleh 35 anggota Koperasi Kasongan Usaha Bersama terdapat 1 kriteria yang tidak terpenuhi oleh 17 anggota koperasi terkait dengan kegiatan proses pembakaran gerabah dengan jarak yang cukup jauh dari sekitar pemukiman maupun lokasi sentra kerajinan gerabah sehingga 17 usaha gerabah hanya memenuhi 3 kriteria dari 4 kriteria yang telah ditentukan. Sebanyak 17 anggota koperasi merasa tempat pembakaran yang dekat dengan tempat pembuatan

gerabah akan memudahkan dalam hal pengangkutan dan pengawasan selama proses pembakaran gerabah berlangsung.

Analisis dengan klasifikasi pengkategorian diperoleh skor ideal tertinggi=5, skor ideal terendah =1, $M_i=3$ dan $S_{di}=1$. Dengan demikian klasifikasi pengkategorian kelayakan aspek lingkungan hidup sebagai berikut :

Tabel 19. Pengkategorian Kelayakan Aspek Lingkungan Hidup

Skor	Kategori	Frekuensi	Persentase
5	Sangat Layak	18	51%
4	Layak	17	49%
3	Cukup Layak	0	0
2	Kurang Layak	0	0
1	Tidak Layak	0	0
Jumlah		35	100%

Berdasarkan tabel 19 pengkategorian di atas, maka dapat disimpulkan bahwa ditinjau dari aspek lingkungan hidup 18 usaha gerabah anggota koperasi Kasongan Usaha Bersama (KUB) dinyatakan sangat layak untuk dijalankan karena memenuhi 4 kriteria dari 4 kriteria penilaian yang sudah ditentukan dan memperoleh skor 5 sedangkan 17 usaha gerabah anggota koperasi Kasongan Usaha Bersama (KUB) dinyatakan layak untuk dijalankan karena ada satu kriteria yang tidak dipenuhi.

5. Aspek Finansial

Analisis aspek finansial dalam penelitian ini dilakukan untuk mengetahui besarnya dana/modal penderian usaha, dari mana sumber dana diperoleh, dan tingkat pengembalian investasi yang tanamkan untuk menjalankan suatu bisnis. Kelayakan investasi dianalisis dengan melakukan perhitungan *Payback Period* (PP), *Net Present Value* (NPV), *Profitabilitas Indeks* (PI), *Internal Rate Of Return* (IRR), dan *Average Rate Of Return* (ARR).

Besarnya dana/modal pendirian usaha untuk menjalankan usaha kerajinan gerabah berkisar antara Rp 1.000.000 sampai Rp 20.00.000 sumber dana diperoleh dari modal sendiri, pinjaman bank atau koperasi, atau pinjaman dari tetangga. Berikut ini analisis mengenai besarnya modal untuk menjalankan usaha kerajinan gerabah:

Tabel 20. Jumlah Modal yang Dikeluarkan Untuk Menjalankan Usaha Gerabah

NO	Jumlah Modal	Orang
1	Kurang dari Rp 5.000.000	15
2	$Rp\ 5.000.000 \leq X < Rp\ 10.000.000$	11
3	$Rp\ 10.000.000 \leq X < Rp\ 15.000.000$	3
4	$>Rp\ 15.000.000$	6

Sumber: Data diolah 2016

Modal yang dikeluarkan untuk menjalankan usaha gerabah tersebut untuk yang berjumlah kurang dari Rp 10.000.000,00 dipenuhi dengan modal sendiri. Sedangkan yang lebih dari Rp 10.000.000 dipenuhi dengan pinjaman dari Bank.

Analisis *Payback Period* (PP) dilakukan untuk mengetahui waktu pengembalian atas modal yang dikeluarkan untuk menjalankan usaha kerajinan gerabah. Dari analisis yang telah dilakukan hasil perhitungan *Payback Period* (PP) dibandingkan dengan jangka waktu pengembalian investasi yang diinginkan. *Payback Period* (PP) yang diinginkan untuk usaha pengrajin gerabah adalah 3 tahun. Nilai rata-rata *Payback Period* (PP) untuk usaha Pengrajin Gerabah adalah 2 tahun 1 bulan 6 hari. Hal ini berarti bahwa investasi usaha kerajinan gerabah dapat kembali lebih cepat dari waktu yang diharapkan sehingga dapat digunakan untuk melanjutkan usaha. 35 usaha gerabah anggota Koperasi Kasongan Usaha Bersama (KUB) dinyatakan **layak untuk dijalankan**.

Analisis *Net Present Value* (NPV) dilakukan untuk mengetahui nilai sekarang kas bersih yang dihasilkan dan usaha sampai jangka waktu pengembalian investasi yang diinginkan atas investasi yang ditanamkan dalam usaha. Suatu usaha dinyatakan layak untuk dijalankan apabila memiliki *Net Present Value* (NPV) lebih besar dari nol. Setelah dilakukan analisis, rata-rata *Net Present Value* (NPV) menghasilkan nilai Rp 2.233.710 yang lebih besar dari nol. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa dilihat dari nilai *Net Present Value* (NPV), 35 usaha gerabah anggota Koperasi Kasongan Usaha Bersama (KUB) dinyatakan **layak untuk dijalankan.**

Analisis *Profitabilitu Indexs* (PI) dilakukan untuk mengetahui perputaran nilai sekarang kas bersih yang dihasilkan dari usaha sampai jangka waktu pengembalian investasi yang diinginkan atas investasi yang ditanamkan dalam usaha. Suatu usaha dinyatakan layak apabila memiliki *Profitabilitu Indexs* (PI) lebih dari atau sama dengan 1. Dari analisis yang dilakukan, *Profitabilitu Indexs* (PI) menghasilkan nilai 1,31 yang lebih besar dari 1. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa dilihat dari nilai *Profitabilitu Indexs* (PI), 35 usaha gerabah anggota Koperasi Kasongan Usaha Bersama (KUB) dinyatakan **layak untuk dijalankan.**

Analisis *Internal Rate Of Return* (IRR) merupakan metode untuk menghitung tingkat bunga yang dapat menyamakan antara nilai sekarang dari semua aliran kas bersih dengan aliran kas keluar dari suatu investasi. Suatu usaha dinyatakan layak apabila memiliki *Internal Rate Of Return* (IRR) lebih besar dari tingkat keuntungan yang dikehendaki. Tingkat keuntungan yang

diinginkan dalam hal ini yaitu tingkat suku bunga Bank Indonesia pada periode usaha dijalankan yang diperoleh dari www.bi.go.id. yang telah diolah, yaitu 6% untuk usaha pengrajin gerabah. Nilai rata-rata *Internal Rate Of Return* (IRR) untuk usaha pengrajin gerabah adalah 22%. Hal ini berarti bahwa investasi yang ditanamkan dalam usaha pengrajin gerabah dapat memberikan tingkat keuntungan yang lebih tinggi dari yang diharapkan sehingga 35 usaha gerabah anggota Koperasi Kasongan Usaha Bersama (KUB) dinyatakan **layak untuk dijalankan**.

Analisis *Average Rate Of Return* (ARR) merupakan metode untuk mengukur tingkat keuntungan yang diperoleh dari suatu investasi. Metode ini menghasilkan besarnya presentase rata-rata kas bersih yang dihasilkan sampai jangka waktu pengembalian investasi yang diinginkan terhadap investasi yang dikeluarkan untuk menjalankan usaha. Suatu usaha dinyatakan layak untuk dijalankan jika memiliki nilai *Average Rate Of Return* (ARR) lebih besar dari *minimum accounting rate of return*. *Minimum accounting rate of return* untuk usaha gerabah adalah 20%. Berdasarkan analisis yang dilakukan *Average Rate Of Return* (ARR) menghasilkan nilai 148% yang lebih dari 20%. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa dilihat dari *Average Rate Of Return* (ARR), 35 usaha gerabah anggota Koperasi Kasongan Usaha Bersama (KUB) dinyatakan **layak untuk dijalankan**.

Analisis dengan klasifikasi pengkategorian diperoleh skor ideal tertinggi=6, skor ideal terendah =1, $M_i=3$ dan $S_{di}=1$. Dengan demikian klasifikasi pengkategorian kelayakan aspek lingkungan hidup sebagai berikut :

Tabel 21. Pengkategorian Kelayakan Aspek Finansial

Skor	Kategori	Frekuensi	Persentase
≥ 5	Sangat Layak	35	100%
4	Layak	0	0
3	Cukup Layak	0	0
2	Kurang Layak	0	0
1	Tidak Layak	0	0
Jumlah		35	100%

Dari tabel 21 maka dapat disimpulkan bahwa ditinjau dari aspek finansial 35 usaha gerabah anggota koperasi Kasongan Usaha Bersama (KUB) dinyatakan sangat layak untuk dijalankan karena memenuhi semua kriteria penilaian yang sudah ditentukan dan memperoleh skor 6.

Setelah dilakukan analisis pada masing-masing aspek, berdasarkan hasil tersebut dan kondisi usaha gerabah sebagai anggota koperasi Kasongan Usaha Bersama (KUB), analisis kelayakan keseluruhan aspek dengan klasifikasi pengkatagorian diperoleh skor ideal tertinggi = 29, skor ideal terendah = 5, $M_i = 12$, $S_{di} = 4$. Dengan demikian klasifikasi pengkatagorian kelayakan untuk keseluruhan aspek sebagai berikut:

Tabel 22. Pengkategorian Keseluruhan Aspek

Skor	Kategori	Frekuensi	Persentase
>18	Sangat Layak	35	100%
14-17	Layak	0	0
10-13	Cukup Layak	0	0
6-9	Kurang Layak	0	0
<6	Tidak Layak	0	0
Jumlah		35	100%

Berdasarkan tabel 22, dapat disimpulkan bahwa ditinjau dari keseluruhan aspek, yaitu aspek hukum, aspek pasar dan pemasaran, aspek teknis dan teknologi, aspek lingkungan hidup dan aspek finansial. 35 usaha gerabah dinyatakan sangat layak untuk dijalankan. Meskipun terdapat beberapa usaha

tidak memenuhi kriteria penilaian, tetapi secara umum kelangsungan usaha gerabah masih bisa dijalankan.

C. Pembahasan Hasil Penelitian

Analisis kelayakan perlu dilakukan untuk mengetahui layak atau tidak suatu bisnis dijalankan dilihat dari berbagai aspek penilaian. Dalam penelitian ini analisis kelayakan meliputi aspek hukum, aspek pasar dan pemasaran, aspek teknis dan teknologi, aspek lingkungan hidup, dan aspek finansial. Setelah dilakukan analisis kelayakan berdasarkan aspek-aspek tersebut, maka dapat diketahui bagaimana kelayakan usaha gerabah anggota koperasi Kasongan Usaha Bersama (KUB). Berikut ini pembahasan hasil penelitian yang telah dilakukan:

1. Aspek Hukum

Aspek hukum mengkaji tentang legalitas usaha yang akan dibangun dan dioperasikan, ini berarti bahwa setiap usaha yang akan didirikan dan dibangun di wilayah tertentu haruslah memenuhi hukum dan tata peraturan yang berlaku di wilayah tersebut. Bisnis sering kali mengalami kegagalan karena terbentur masalah hukum atau tidak memperoleh izin dari pemerintah daerah setempat. Oleh karena itu, sebelum ide bisnis dilaksanakan, analisis secara mendalam terhadap aspek hukum harus dilakukan agar di kemudian hari bisnis yang akan dilaksanakan tidak gagal karena terbentur masalah hukum dan perizinan.

Berdasarkan analisis data yang dilakukan, 35 usaha gerabah anggota koperasi Kasongan Usaha Bersama (KUB) tidak layak untuk dijalankan ditinjau dari aspek hukum sebagai perusahaan perseorangan karena belum memiliki izin

yang ditentukan. Secara umum pelaku usaha gerabah belum memiliki surat perizinan apapun. Aspek hukum sebagai perusahaan perseorangan dengan kriteria penilaian sebagai berikut:

a. Memiliki Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP)

Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP) merupakan nomor yang diberikan kepada wajib pajak (WP) sebagai sarana administrasi perpajakan yang dipergunakan sebagai tanda pengenal diri atau identitas wajib pajak dalam melaksanakan hak dan kewajiban perpajakannya (Anatasia Diana dan Lilis Setiawati, 2009). Dengan memiliki NPWP akan memberikan beberapa keuntungan, yaitu:

- 1) Memudahkan dalam mengajukan permohonan kredit pada Bank buat tambahan kapital usaha. Hal ini sebab NPWP merupakan syarat wajib dan absolut sebagai pertimbangan bank dalam memutuskan pemberian kredit atau tidak.
- 2) Mempermudah transaksi dengan kawan usaha, sebab dengan memiliki NPWP dapat digunakan buat membuka rekening giro sebagai alat pembayaran dan transaksi bisnis.
- 3) Memudahkan buat melakukan perjalanan ke luar negeri dalam rangka menjalin rekanan atau melebarkan usahanya ke luar negeri

Pada saat penelitian keseluruhan pengrajin belum memiliki NPWP, mereka merasa tidak perlu membuat NPWP dikarenakan usaha yang dilakukan hanya sebatas industri rumahan.

b. Memiliki izin gangguan (HO)

Izin gangguan merupakan izin tempat usaha kepada orang pribadi atau badan yang menimbulkan gangguan dan kerugian (Suliyanto, 2010).. Pada dasarnya setiap usaha berpotensi menghasilkan gangguan. Usaha gerabah menghasilkan gangguan berupa asap. Gangguan asap dihasilkan pada proses pembakaran.

Pada saat penelitian para pengrajin gerabah yang akan melakukan pembakaran gerabah biasanya menggunakan sampah, daun-daun yang sudah kering, misalnya jerami, kayu bakar, dan bahan-bahan lain, seperti pelepah pisang, daun kelapa kering, dan sebagainya. Saat pembakaran gerabah tersebut berlangsung, akan menghasilkan sisa-sisa pembakaran. Sisa-sisa inilah yang akan menghasilkan asap hitam yang pekat. Asap ini menjadi dampak secara langsung yang dirasakan oleh warga sekitar. Asap ini biasanya akan membuat jarak pandang orang lain akan menjadi lebih dekat, iritasi mata, iritasi kulit dan akan terganggu sistem pernapasan apalagi mereka yang sudah mempunyai riwayat penyakit pernapasan dan paru paru. Maka dari itu izin gangguan perlu dimiliki.

c. Memiliki Tanda Daftar Perusahaan (TDP)

Tanda Daftar Perusahaan (TDP) merupakan tanda bukti badan usaha yang telah melakukan kewajibannya dalam melakukan pendaftaran perusahaan dalam daftar perusahaan (Suliyanto, 2010). Pendaftaran wajib dilakukan oleh pemilik atau pengurus perusahaan yang bersangkutan, atau dapat diwakilkan kepada orang lain dengan surat kuasa. Pada dasarnya setiap

perusahaan wajib memiliki TDP yang pendaftaranya dilakukan paling lambat 3 bulan setelah usaha dijalankan. Namun terdapat pengecualian untuk wajib daftar perusahaan, yaitu setiap perusahaan kecil perorangan yang dijalankan oleh pemiliknya sendiri atau hanya mempekerjakan anggota keluarganya. Meskipun demikian, bila usaha kecil perorangan menghendaki untuk memiliki TDP, maka dapat mengajukan permohonan dan akan diberikan TDP apabila persyaratan terpenuhi.

d. Memiliki Tanda Daftar Industri (TDI)

Merupakan izin untuk melakukan kegiatan industri yang diberikan kepada semua jenis industri dalam kelompok industri kecil dengan investasi perusahaan sebesar Rp. 5.000.000 – Rp. 200.000.000, tidak termasuk tanah dan bangunan. Dengan demikian dari 35 usaha gerabah, terdapat 20 usaha yang memiliki nilai investasi lebih dari Rp 5.000.000 sehingga wajib memiliki TDI, tetapi sampai saat ini belum memiliki TDI. Untuk usaha gerabah dengan nilai investasi kurang dari Rp 5.000.000 tidak wajib memiliki TDI tetapi dapat mengurus TDI jika menghendaki. Dengan mengajukan permohonan kepada dinas perindustrian setempat di setiap kabupaten/kota.

e. Memiliki Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP)

Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP) yaitu surat izin untuk bisa melaksanakan usaha perdagangan. SIUP wajib dimiliki oleh orang atau badan yang memiliki usaha perdagangan. Surat Izin Usaha Perdagangan ini berfungsi sebagai alat atau bukti pengesahan dari usaha perdagangan yang

Anda lakukan. SIUP diklasifikasikan menjadi 4 jenis berdasarkan kekayaan bersih yang dimiliki, yaitu:

- 1) SIUP Mikro: SIUP yang dapat diberikan kepada Perusahaan Perdagangan Mikro, dengan modal dan kekayaan bersih seluruhnya tidak lebih dari Rp 50.000.000a.
- 2) SIUP Kecil: wajib dimiliki oleh Perusahaan Perdagangan dengan modal dan kekayaan bersih seluruhnya sebesar Rp 50.000.000 sampai dengan Rp 500.000.000, tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha
- 3) SIUP Menengah: wajib dimiliki oleh Perusahaan Perdagangan dengan modal dan kekayaan bersih seluruhnya sebesar Rp. 500.000.000 sampai dengan Rp. 10.000.000.000 tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha
- 4) SIUP Besar: wajib dimiliki oleh Perusahaan Perdagangan dengan modal dan kekayaan bersih seluruhnya lebih Rp. 10.000.000.000 tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha.

Berdasarkan klasifikasi tersebut, usaha gerabah yang dijalankan oleh anggota koperasi Kasongan Usaha Bersama (KUB) termasuk perusahaan perdagangan dengan SIUP Mikro. Namun, SIUP Mikro diberikan apabila dikehendaki oleh perusahaan yang bersangkutan.

Berdasarkan pemaparan diatas, tidak semua usaha gerabah memiliki kewajiban untuk memiliki perizinan tersebut karena merupakan usaha kecil yang berada di luar persyaratan perizinan. Dengan demikian mengacu pada izin gangguan, izin daftar industri, surat izin usaha perdagangan dapat

disimpulkan 35 usaha gerabah anggota koperasi Kasongan Usaha Bersama tidak layak untuk dijalankan. Hasil penelitian ini sesuai dengan penelitian yang dilakukan oleh Mega Ari Suryani (2011) terhadap usaha perseorangan mie mentah. Hasilnya adalah dilihat dari aspek hukum, usaha mie mentah tersebut belum layak untuk dijalankan karena belum memiliki izin usaha dari manapun yang disebabkan lemahnya kesadaran hukum terhadap pentingnya perizinan pendirian usaha.

2. Aspek Pasar Dan Pemasaran

Dalam sebuah studi kelayakan bisnis aspek pasar dan pemasaran merupakan salah satu aspek yang paling penting, karena aspek pasar dan pemasaran menentukan hidup atau tidaknya sebuah perusahaan di dalam industri. Apabila aspek pasar dan pemasaran tidak diteliti secara benar maka prospek kedepan sebuah perusahaan tidak akan terciptakan secara benar yang akan mengakibatkan tidak tercapainya tujuan perusahaan.

Menurut Husein Umar (2007) pasar adalah suatu tempat bertemunya antara penjual dan calon pembeli, atau bisa disebut juga tempat bertemunya antara kekuatan permintaan dan penawaran untuk membentuk suatu harga. Aspek pasar dan pemasaran untuk menilai apakah perusahaan yang akan melakukan investasi ditinjau dari segi pasar dan pemasaran memiliki peluang pasar yang diinginkan atau tidak. Atau dengan kata lain seberapa besar potensi pasar yang ada untuk produk yang ditawarkan dan seberapa besar market share yang dimiliki oleh para pesaing dewasa ini. Kemudian bagaimana strategi pemasaran yang akan dijalankan, untuk menangkap peluang pasar yang ada

(Kasmir dan Jakfar, 2012). Menurut Suliyanto (2010) aspek pasar dan pemasaran menganalisis potensi pasar dan strategi yang digunakan agar produk yang dihasilkan dapat sampai kekonsumen. Suatu ide bisnis dinyatakan layak berdasarkan aspek pasar dan pemasaran jika ide bisnis tersebut dapat menghasilkan produk yang dapat diterima pasar dengan tingkat penjualan yang menguntungkan.

Berdasarkan analisis data yang dilakukan, 35 usaha gerabah anggota koperasi Kasongan Usaha Bersama (KUB) layak untuk dijalankan ditinjau dari aspek pasar dan pemasaran. Berikut ini kriteria penilaian aspek pasar dan pemasaran usaha gerabah anggota koperasi Kasongan Usaha Bersama:

a. Tersedianya pangsa pasar ditandai dengan terjualnya kerajinan gerabah

Pangsa pasar adalah (*market segment*) bagian dari keseluruhan permintaan suatu barang yang mencerminkan golongan konsumen menurut ciri khasnya, seperti dari tingkat pendapatan, umur, jenis kelamin, pendidikan, dan juga status sosial. Pangsa pasar merupakan bagian dari pasar yang dapat dicapai oleh perusahaan. Pangsa pasar dapat menjadi salah satu dari indikator meningkatnya kinerja pemasaran suatu perusahaan. Pangsa pasar produk gerabah yang dihasilkan anggota koperasi Kasongan Usaha Bersama dapat dikatakan tersedia. Hal ini dilihat dari banyaknya permintaan mengenai produk gerabah anggota koperasi Kasongan Usaha Bersama, meskipun promosi penjualan masih kurang.

b. Produk memiliki ciri khas yang memberikan daya tarik bagi konsumen dan berbeda dengan produk yang lain

Produk adalah segala sesuatu yang dapat ditawarkan ke pasar untuk memuaskan keinginan atau kebutuhan. Produk harus didiferensiasikan. Produk-produk fisik bervariasi dalam potensi mereka untuk diferensiasi. Diferensiasi produk penting dilakukan untuk menarik minat konsumen. Diferensiasi produk membedakan produk yang kita jual dengan produk lain yang sejenis, sehingga konsumen lebih memilih untuk membeli produk kita dibandingkan produk lain yang sejenis. Gerabah yang dihasilkan anggota koperasi Kasongan Usaha Bersama memiliki produk yang unik dan memiliki ciri khas tersendiri yang mengandalkan finishing natural sehingga produk gerabah anggota Koperasi Kasongan Usaha memiliki banyak permintaan, bahkan dari mancanegara.

c. Harga jual stabil dan meningkat

Harga merupakan komponen penting atas suatu produk, karena akan berpengaruh terhadap keuntungan produsen. Harga juga menjadi pertimbangan konsumen untuk membeli, sehingga perlu pertimbangan khusus untuk menentukan harga tersebut. Menurut Tjiptono (2002), Harga merupakan satuan moneter atau ukuran lainnya (termasuk barang dan jasa lainnya) yang, ditukarkan agar memperoleh hak kepemilikan atau penggunaan suatu barang atau jasa. Harga merupakan komponen yang berpengaruh langsung terhadap laba perusahaan. Apabila harga stabil, keuntungan yang didapatkan juga akan stabil. Harga jual dari produk-produk gerabah anggota Koperasi Kasongan Usaha Bersama dapat dikatakan stabil, tidak pernah terjadi penurunan harga jual yang dikarenakan sedikitnya permintaan dari pasar.

- d. Promosi dilakukan secara efektif dan efisien untuk mempertahankan dan meningkatkan pangsa pasar

Menurut Swastha (2000), promosi dipandang sebagai arus informasi atau persuasi satu arah yang dibuat untuk mempengaruhi seseorang atau organisasi kepada tindakan yang menciptakan pertukaran dalam pemasaran. Jadi promosi merupakan usaha perusahaan untuk menciptakan kesadaran, memberi tahukan, membujuk dan mempengaruhi konsumen untuk melakukan pembelian terhadap produk yang di tawarkan perusahaan.

Menurut Kismono (2001), bauran promosi terdiri dari enam variabel yaitu iklan, *personal selling*, promosi dari mulut ke mulut, *public relation*, publisitas dan promosi penjualan. Promosi yang dilakukan oleh anggota Koperasi Kasongan Usaha Bersama hanya berupa *personal selling*. *Personal selling* atau penjualan personal adalah komunikasi tatap muka langsung untuk mempromosikan barang atau jasa menemukan prospek penjualan, dan memberikan layanan pasca penjualan. *Personal Selling* dilakukan oleh anggota Koperasi Kasongan Usaha Bersama di *outlet* gerabah masing-masing anggota. Sebenarnya, Koperasi Kasongan Usaha Bersama memiliki web yang dapat digunakan untuk sarana promosi produk-produk gerabah anggota Koperasi Kasongan Usaha Bersama, namun web tersebut jarang diperbarui (*di-update*), web tersebut juga belum berisi informasi rinci mengenai produk-produk apa saja yang diproduksi dan dijual oleh anggota Koperasi Kasongan Usaha Bersama. Dari pemaparan di atas maka dapat disimpulkan bahwa proses promosi dalam penjualan gerabah anggota Koperasi Kasongan Usaha Bersama

sudah cukup efektif meski hanya berupa *personal selling* namun mampu mempertahankan pangsa pasarnya.

e. Distribusi produk dilakukan dengan efektif

Distribusi adalah salah satu aspek dari pemasaran. Distribusi juga dapat diartikan sebagai kegiatan pemasaran yang berusaha memperlancar dan mempermudah penyampaian barang dan jasa dari produsen kepada konsumen, sehingga penggunaannya sesuai dengan yang diperlukan (jenis, jumlah, harga, tempat, dan saat dibutuhkan).

Anggota Koperasi Kasongan Usaha Bersama memiliki banyak konsumen dari berbagai daerah, bahkan luar negeri, sehingga distribusi produk gerabah harus dilakukan dengan baik. Distribusi produk gerabah dari anggota Koperasi Kasongan Usaha Bersama dapat dikatakan cukup efektif, hal ini dilihat dari tidak banyaknya keluhan mengenai distribusi barang. Produk gerabah selalu sampai ke tangan konsumen dengan keadaan baik, hal ini dikarenakan anggota Koperasi Kasongan Usaha Bersama selalu memperhatikan keamanan barang tersebut sebelum dikirim ke tangan konsumen.

Berdasarkan pemaparan diatas, semua usaha gerabah anggota Koperasi Kasoangan Usaha Bersama (KUB) memenuhi kriteria penilain yang telah ditentukan. Dengan demikian mengacu pada 5 kriteria yang telah dipenuhi oleh 35 usaha gerabah anggota koperasi Kasongan Usaha Bersama dapat disimpulkan bahwa usaha gerabah sangat layak untuk dijalankan. Hasil penelitian ini sesuai dengan penelitian yang dilakukan oleh Risty Yanwari

(2013) yang menyatakan bahwa usaha desa wisata tersebut layak untuk dijalankan dilihat dari aspek pasar karena masih terdapat peluang usaha yang besar dilihat dari kunjungan wisatawan yang setiap tahun meningkat.

3. Aspek Teknis Dan Teknologi

Analisis aspek teknis dan teknologi dilakukan untuk menjawab pertanyaan apakah secara teknis bisnis dapat dibangun dan dijalankan dengan baik. Suatu ide bisnis dinyatakan layak berdasarkan aspek teknis dan teknologi jika ide bisnis tersebut secara teknis dapat dibangun dan dijalankan (dioperasionalkan) dengan baik. Secara spesifik analisis aspek teknis dan teknologi dalam kelayakan investasi bertujuan untuk menganalisis kelayakan lokasi untuk menjalankan bisnis, menganalisis besarnya skala produksi untuk mencapai tingkatan skala ekonomis, menganalisis kriteria pemilihan mesin peralatan dan teknologi untuk menjalankan proses produksi, menganalisis layout bangunan dan fasilitas lainnya serta menganalisis teknologi yang akan digunakan (Suliyanto, 2010). Menurut Kasmir dan Jakfar (2012) penentuan kelayakan teknis atau operasi perusahaan menyangkut hal-hal yang berkaitan dengan teknis atau operasi, sehingga apabila tidak dianalisis dengan benar maka akan berakibat fatal bagi perusahaan dalam perjalanannya dikemudian hari. Menurut Yacob Ibrahim (2009), aspek teknis adalah aspek yang berhubungan dengan pembangunan dari proyek yang direncanakan, baik dilihat dari faktor lokasi, luas produksi, proses produksi, penggunaan teknologi (mesin/peralatan), maupun keadaan lingkungan yang berhubungan dengan proses produksi.

Berdasarkan analisis data yang dilakukan, 35 usaha gerabah anggota koperasi Kasongan Usaha Bersama (KUB) layak untuk dijalankan ditinjau dari aspek teknis dan teknologi. Berikut ini kriteria penilaian aspek teknis dan teknologi usaha gerabah anggota koperasi Kasongan Usaha Bersama:

a. Bahan baku dan bahan tambahan dapat diperoleh dengan mudah

Bahan baku utama dalam proses produksi gerabah adalah tanah liat. Tanah liat merupakan produk alam yang terjadi akibat pengaruh cuaca (hujan, aliran air, panas, angin). Selama ribuan tahun batu-batuan terangkut, terkikis dan tercampur dengan berbagai mineral lainnya termasuk bahan organik hingga kemudian membentuk endapan. Tanah liat pada umumnya mudah didapat di hampir segala tempat di muka bumi ini, namun dalam proses pembentukan gerabah komposisi tanah akan sangat menentukan. Sangat beruntung bagi anggota koperasi Kasongan Usaha Bersama (KUB) karena memiliki deposit tanah liat dengan komposisi sangat baik untuk pembuatan gerabah, yang dapat diperoleh di desa setempat (Bangunjiwo). Pasir halus, sebagai bahan pencampur/tambahan agar tanah liat dapat merekat erat. Bahan tambahan ini diperoleh dari penambangan pasir di sungai-sungai di wilayah Kasongan sendiri. Ketersediaan sumber bahan baku utama dan tambahan (tanah liat dan pasir) yang masih melimpah menyebabkan seluruh pengrajin gerabah tidak terlalu khawatir terhadap ketersediaan bahan baku utama untuk kelangsungan. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa bahan baku dan bahan tambahan dapat diperoleh dengan mudah.

- b. Bahan baku dan bahan tambahan menggunakan kualitas yang baik agar hasil produknya memiliki masa yg lama

Bahan baku adalah bahan yang digunakan dalam membuat produk di mana bahan tersebut secara menyeluruh tampak pada produk jadinya (atau merupakan bagian terbesar dari bentuk barang). Bahan baku pada produk gerabah anggota Koperasi Kasongan Usaha Bersama adalah tanah liat. Bahan baku gerabah memanfaatkan tanah lokal yang diperoleh dari tanah pekarangan atau tanah tegalan. Tanah jenis ini adalah termasuk jenis tanah liat sekunder. Tanah liat jenis skunder ini banyak mengandung oksida besi. Adapun suhu bakar untuk pembakaran gerabah dengan bahan baku dari tanah sekunder ini adalah berkisar 600° C sampai 700° C. Warna mentah dari tanah jenis sekunder ini bermacam-macam ada yang kemerah-merahan, coklat, dan abu-abu.

Meskipun menggunakan tanah liat yang terdapat di daerah sekitar, namun kualitas tanah liat yang digunakan oleh anggota Koperasi Kasongan Usaha Bersama untuk bahan baku pembuatan gerabah sangat baik. Anggota Koperasi Kasongan Usaha Bersama sangat memperhatikan kualitas bahan baku mereka. Hal tersebut dapat dilihat dari hasil produk gerabah yang memiliki masa (ketahanan) yang cukup lama.

- c. Akses transportasi dari pelaku usaha, pasar dan konsumen mudah

Letak lokasi produksi sebagai tempat proses produksi perlu dianalisis secara seksama karena sangat berpengaruh terhadap banyak aspek, seperti biaya. Murah atau mahal nya harga produk tergantung pula pada lokasi produksi karena jarak berpengaruh terhadap harga di pasar. Rentetan akibat lainnya

adalah masalah kemampuan di pasar, yang akhirnya akan mempengaruhi laba yang akan dihasilkan.

Dalam suatu studi kelayakan bisnis, pilihan letak lokasi produksi hendaknya dapat dikaji dari beberapa faktor. Faktor utama yang perlu diperhatikan antara lain:

- 1) Letak konsumen potensial atau pasar sasaran yang akan dijadikan tempat produk dijual.
- 2) Letak bahan baku utama.
- 3) Sumber tenaga kerja.
- 4) Sumber daya seperti air, kondisi udara, tenaga listrik, dll.
- 5) Fasilitas transportasi yang memadai untuk memindahkan bahan baku ke pabrik, dan memindahkan hasil produksi dari pabrik ke pasar.

Akses transportasi lokasi produksi anggota Koperasi Kasongan Usaha Bersama dengan pasar dan konsumen dinilai cukup baik. Hal tersebut dapat dilihat dari mudahnya akses transportasi ke Kasongan. Pemerintah telah menjadikan kasongan sebagai sentra penjualan produk gerabah di Bantul, sehingga jalan menuju ke Kasongan dapat ditemukan dengan mudah, bahkan dapat diakses menggunakan berbagai aplikasi *map* dalam *gadget*. Jarak antara lokasi produksi dan pasar juga sangat dekat, sehingga memudahkan pendistribusian produk gerabah dari lokasi produksi ke pasar.

d. Pembakaran gerabah sesuai standar

Bahan baku gerabah memanfaatkan tanah lokal yang diperoleh dari tanah pekarangan atau tanah tegalan. Tanah jenis ini adalah termasuk jenis

tanah liat sekunder. Tanah liat jenis skunder ini banyak mengandung oksida besi. Adapun suhu bakar standar untuk pembakaran gerabah dengan bahan baku dari tanah sekunder ini adalah berkisar 600° C sampai 700° C dan dibakar selama kurang lebih 6 jam dengan menggunakan *early kiln* (tungku pemula). Pembakaran gerabah anggota Koperasi Kasongan Usaha Bersama telah dilakukan sesuai standar seperti yang dijelaskan di atas.

- e. Pengrajin menggunakan alat keselamatan kerja (masker) dalam proses pembakaran gerabah.

Penerapan keselamatan kerja pada suatu kegiatan merupakan suatu kewajiban yang harus dilaksanakan oleh seluruh pelaku Kegiatan guna melindungi keamanan Para Pekerja. Keselamatan kerja adalah sarana utama untuk pencegahan kecelakaan, cacat dan kematian sebagai akibat kecelakaan kerja. Keselamatan kerja yang baik adalah pintu gerbang bagi keamanan tenaga kerja. Keselamatan kerja menyangkut segenap proses produksi dan distribusi, baik barang maupun jasa (Suma'mur, 1996).

Salah satu penerapan keselamatan kerja dalam proses pembuatan gerabah yaitu penggunaan masker pada saat proses pembakaran gerabah. Hal tersebut tidak sepenuhnya dilakukan oleh anggota Koperasi Kasongan Usaha Bersama. Berdasarkan hasil penelitian, terdapat 26 anggota Koperasi Kasongan Usaha Bersama yang tidak menggunakan masker pada saat proses pembakaran gerabah, sedangkan 9 lainnya mengaku menggunakan masker untuk mencegah asap pembakaran terhirup langsung saat pembakaran.

Berdasarkan pemaparan diatas, tidak semua usaha gerabah memenuhi kriteria penilain yang telah ditentukan. Hal ini terkait dengan penggunaan alat keselamatan kerja (masker) dalam proses pembakaran gerabah. Dengan demikian mengacu pada kriteria yang telah dipenuhi oleh 35 usaha gerabah anggota koperasi Kasongan Usaha Bersama dapat disimpulkan bahwa usaha gerabah sangat layak untuk dijalankan. Hasil penelitian ini sesuai dengan penelitian yang dilakukan oleh Rofiq Irfani (2011) yang menyatakan usaha pengembangan Yogi Tas layak dari aspek teknis dan operasi dengan mempertimbangkan proses produksi, lokasi usaha, dan teknologi.

4. Aspek Lingkungan Hidup

Pertumbuhan dan perkembangan perusahaan berpengaruh terhadap lingkungan sekitar apakah membawa dampak negatif atau positif terhadap masyarakat sekitar atau sebaliknya apakah masyarakat sekitar membawa dampak positif atau negatif terhadap perusahaan. Analisa yang dilakukan terhadap aspek ini bermanfaat untuk mengidentifikasi kelayakan bisnis yang dijalankan sesuai dengan standar lingkungan hidup yang ada. Salah satu media dari aspek ini adalah AMDAL (Analisis Dampak Lingkungan) yang sedang dan telah dikembangkan di beberapa Negara maju dengan nama *Environmental Impact Analysis* atau *Envirinmental Impact Assessment* (EIA).

Lingkungan tempat bisnis yang akan dijalankan perlu dianalisis dengan cermat. Hal ini disebabkan lingkungan di satu sisi dapat menjadi peluang dari bisnis yang akan dijalankan, namun di sisi lain lingkungan juga dapat menjadi ancaman bagi perkembangan bisnis. Keberadaan bisnis dapat berpengaruh

terhadap lingkungan, baik lingkungan masyarakat maupun lingkungan ekologi tempat bisnis akan dijalankan. Analisis aspek lingkungan dilakukan untuk menjawab pertanyaan apakah lingkungan setempat sesuai dengan ide bisnis yang akan dijalankan dan apakah manfaat bisnis bagi lingkungan lebih besar dibandingkan dampak negatifnya. Suatu ide bisnis dinyatakan layak berdasarkan aspek lingkungan jika kondisi lingkungan sesuai dengan kebutuhan ide bisnis dan ide bisnis tersebut mampu memberikan manfaat yang lebih besar dibandingkan dampak negatifnya di wilayah tersebut (Suliyanto, 2010).

Analisis Lingkungan Hidup (AMDAL) menurut PP No.27 Tahun 1999 Pasal 1 adalah telaah secara cermat dan mendalam tentang dampak besar dan penting suatu rencana usaha dan kegiatan. Arti lain analisis dampak lingkungan adalah teknik untuk menganalisis apakah proyek yang akan dijalankan akan mencemarkan lingkungan atau tidak dan jika iya, maka akan diberikan jalan alternatif pencegahannya. Menurut Kasmir & Jakfar (2012) analisis aspek lingkungan paling dibutuhkan pada saat ini, karena setiap proyek yang akan dijalankan akan sangat besar dampaknya terhadap lingkungan disekitarnya, baik terhadap darat, air dan udara yang pada akhirnya akan berdampak terhadap kehidupan manusia, binatang, dan tumbuh-tumbuhan yang ada disekitarnya.

Berdasarkan analisis data yang dilakukan, 35 usaha gerabah anggota koperasi Kasongan Usaha Bersama (KUB) layak untuk dijalankan ditinjau dari aspek lingkungan hidup. Berikut ini kriteria penilaian aspek teknis dan teknologi usaha gerabah anggota koperasi Kasongan Usaha Bersama:

- a. Pengrajin gerabah melakukan proses pembakaran gerabah dengan jarak yang cukup jauh dari sekitar pemukiman maupun lokasi sentra kerajinan gerabah

Proses pembakaran gerabah menimbulkan asap yang dapat mengganggu kenyamanan dan bahkan mengganggu pernapasan apabila terhirup dalam jumlah banyak. Para pengrajin gerabah yang akan melakukan pembakaran gerabah biasanya menggunakan sampah, daun-daun yang sudah kering, misalnya jerami, kayu bakar, dan bahan-bahan lain, seperti pelepah pisang, daun kelapa kering, dan sebagainya. Saat pembakaran gerabah tersebut berlangsung, akan menghasilkan sisa-sisa pembakaran. Sisa-sisa inilah yang akan menghasilkan asap hitam yang pekat. Asap ini menimbulkan dampak secara langsung yang dirasakan oleh warga sekitar. Asap ini biasanya akan membuat jarak pandang orang lain akan menjadi lebih dekat, iritasi mata, iritasi kulit dan akan terganggu sistem pernapasaan apalagi mereka yang sudah mempunyai riwayat penyakit pernapasaan dan paru paru. Memang efek asap ini mungkin tidak langsung terasa oleh para pengrajin gerabah saat pembakaran gerabah secara langsung, ini pastinya akan merugikan dirinya sendiri.

Pembakaran gerabah sebaiknya dilakukan di lokasi yang cukup jauh dari sekitar pemukiman maupun lokasi sentra kerajinan gerabah, namun dari hasil penelitian, lokasi pembakaran gerabah anggota Koperasi Kasongan Usaha Bersama ternyata terletak di daerah pemukiman dan lokasi sentra kerajinan gerabah

b. Bahan pembuatan yang digunakan bersifat aman terhadap manusia

Gerabah yang dibuat oleh anggota Koperasi Kasongan Usaha Bersama sangat beragam. Tidak hanya berupa hiasan seperti guci, patung, meja, kursi, celengan (tempat menyimpan uang), namun juga berupa berbagai perkakas rumah tangga seperti kwali, cobek, anglo, keren (tungku untuk memasak dengan kayu bakar, dan perkakas-perkakas lainnya. Perkakas-perkakas yang digunakan dalam kegiatan rumah tangga tersebut tentunya harus aman digunakan sehari-hari.

Dari hasil penelitian, didapatkan bahwa perabot memasak yang terbuat dari bahan tanah liat oleh anggota Koperasi Kasongan Usaha Bersama aman bagi kesehatan karena proses pembuatannya tidak menggunakan sedikit pun bahan kimiawi dan tidak juga dicat. Warna cantik berkilau yang nampak pada gerabah tanah liat muncul dari hasil pembakaran gerabah tanah liat menggunakan kayu, rumput kering, daun atau sekam padi dalam suhu tinggi. Bahan dasar pembuatan gerabah hanya tanah liat dan air, sehingga benar-benar aman untuk digunakan dalam jangka waktu panjang sekalipun.

c. Pengambilan bahan baku tidak merusak struktur tanah

Cara pengambilan tanah liat menurut Suwardono (2002) apabila akan menggunakan lahan sawah atau kebun yang masih subur, sebaiknya penggaliannya diatur. Lapisan tanah bagian atas yang merupakan lapisan tanah yang subur hendaknya dipisahkan/disimpan dan tidak dipergunakan sebagai bahan lempung untuk gerabah. Setelah penggalian pada suatu areal dianggap habis, tubuh tanah yang dipisahkan tadi dikembalikan atau untuk menguruk

bekas galian-galian. Sehingga areal tersebut akhirnya tetap bisa dipergunakan sebagai lahan pertanian atau perkebunan. Dari cara pengambilan tanah liat tersebut dapat disimpulkan bahwa pengambilan tanah liat harus diatur dan perlu memperhatikan bagian-bagian tanah yang masih produktif agar tidak merusak lingkungan. Hal tersebut juga dilakukan oleh anggota koperasi kasongan usaha bersama dalam hal pengambilan tanah liat. Sehingga setelah diambil tanah liat lahanya masih bisa digunakan untuk bercocok tanam.

d. Pecahan gerabah tidak menimbulkan limbah

Gerabah dibuat dengan bahan baku tanah liat yang dipanaskan pada suhu tertentu, sehingga gerabah dapat dengan mudah pecah. Hal tersebut tentu menimbulkan banyaknya pecahan gerabah dari produk gerabah yang cacat atau pecah saat proses produksi.

Pecahan-pecahan gerabah anggota Koperasi Kasongan Usaha Bersama tidak menimbulkan limbah. Pecahan-pecahan gerabah tersebut dapat digunakan kembali menjadi penghias guci atau aksesoris lainnya. Pecahan gerabah anggota Koperasi Kasongan Usaha Bersama bahkan dapat digunakan sebagai bahan pembuat beton. Aditya Wibawa Mukti, Bagus Setiawan Pambudi, dan Aris Mukti Tirta, tiga mahasiswa Teknik Sipil UMY yang telah menjuarai Lomba Beton Nasional 2016, berhasil membuat beton dengan bahan baku pecahan gerabah yang diambil dari sisa produksi anggota Koperasi Kasongan Usaha Bersama

Berdasarkan pemaparan diatas, tidak semua usaha gerabah memenuhi kriteria penilain yang telah ditentukan. Hal ini terkait dengan jarak yang cukup

jauh dari sekitar pemukiman maupun lokasi sentra kerajinan gerabah. Dengan demikian mengacu pada kriteria yang telah dipenuhi oleh 35 usaha gerabah anggota koperasi Kasongan Usaha Bersama dapat disimpulkan bahwa usaha gerabah layak untuk dijalankan. Hasil penelitian ini sesuai dengan penelitian yang dilakukan oleh Rofiq Irfani (2011) yang menyatakan pengembangan usaha Yogi Tas layak dari aspek lingkungan hidup, usaha tersebut layak untuk dijalankan karena tidak menimbulkan dampak negatif terhadap lingkungan,

5. Aspek Finansial

Studi kelayakan adalah merupakan suatu gambaran kegiatan usaha yang direncanakan, sesuai dengan kondisi, peluang serta potensi yang tersedia dari berbagai aspek. Dengan demikian, dalam menyusun sebuah studi kelayakan meliputi adanya aspek finansial. Aspek finansial merupakan aspek kunci dari suatu studi kelayakan, karena sekalipun aspek lain tergolong layak, jika studi aspek finansial memberikan hasil yang tidak layak, maka usulan proyek akan ditolak karena tidak akan memberikan manfaat ekonomi (Haming dan Basalamah, 2003).

Tujuan menganalisis aspek finansial dari suatu studi kelayakan proyek bisnis adalah untuk menentukan rencana investasi melalui perhitungan biaya dan manfaat yang diharapkan, dengan membandingkan antara pengeluaran dan pendapatan, seperti ketersediaan dana, biaya modal, kemampuan proyek untuk membayar kembali dana tersebut dalam waktu yang telah ditentukan dan menilai apakah proyek akan menguntungkan. Untuk mengetahui apakah pelaksanaan proyek tersebut menguntungkan atau tidak, dilakukan evaluasi

proyek dengan cara menghitung manfaat dan biaya yang diperlukan sepanjang umur proyek.

Aspek finansial dianalisis dengan menghitung *Payback Period* (PP) *Net Present Value* (NPV), *Profitabilitas Indeks* (PI), *Internal Rate Of Return* (IRR), *Average Rate Of Return* (ARR). Dari analisis aspek finansial dengan melakukan perhitungan dengan metode-metode tersebut, 35 usaha gerabah anggota koperasi Kasongan Usaha Bersama (KUB) dinyatakan layak untuk dijalankan.

a. *Payback Period* (PP)

Payback period (PP) merupakan jangka waktu yang diperlukan untuk mengembalikan seluruh modal yang digunakan pada investasi awal. Apabila *Payback Period* tersebut lebih pendek dari umur investasi, maka usaha tersebut menguntungkan sehingga layak untuk dijalankan, namun apabila *Payback Period* tersebut lebih panjang dari umur investasi maka usaha tersebut tidak layak dijalankan (Husnan dan Suwarsono, 2008).

Hasil perhitungan *Payback period* (PP) dibandingkan dengan jangka waktu pengembalian investasi yang diinginkan. Nilai *Payback period* (PP) yang diperoleh menghasilkan angka yang lebih kecil dibandingkan dengan jangka waktu pengembalian investasi yang diinginkan. Nilai rata-rata *Payback period* (PP) untuk usaha gerabah adalah 2 tahun 1 bulan 6 hari. Hal ini berarti bahwa investasi usaha gerabah dapat kembali lebih cepat dari waktu yang diharapkan sehingga bisa digunakan untuk melanjutkan usaha gerabah.

b. *Net Present Value* (NPV)

Net Present Value (NPV) merupakan seluruh angka *net cash flow* yang digandakan dengan discount factor pada tahun dan tingkat bunga yang telah ditentukan (Soekartawi, 2006). Penelitian ini menggunakan *discount factor* 6% berdasarkan tingkat bunga bank yang berlaku saat penelitian. Menurut Jacob Ibrahim (2009) apabila hasil perhitungan *net present value* lebih besar dari 0 (nol), dikatakan usaha/proyek tersebut feasible untuk dilaksanakan dan jika lebih kecil dari 0 (nol) tidak layak untuk dilaksanakan.

Hasil perhitungan *Net Present Value* (NPV) menghasilkan nilai sekarang arus kas bersih yang dihasilkan sampai jangka waktu pengembalian investasi yang diinginkan untuk menutup investasi yang ditanamkan dalam usaha gerabah. Nilai *Net Present Value* (NPV) yang diperoleh menghasilkan angka positif atau lebih dari 0. Nilai rata-rata *Net Present Value* (NPV) untuk usaha gerabah adalah Rp 2.233.710. Hal ini berarti nilai sekarang arus kas bersih yang dihasilkan selama usaha dijalankan sampai jangka waktu yang diinginkan mampu menutup investasi yang dikeluarkan.

c. *Profitabilitas Indeks* (PI)

Suad Husnan dan Suwarsono Muhammad (2008) mengemukakan metode ini menghitung perbandingan antara nilai sekarang penerimaan kas bersih masa datang dengan nilai sekarang investasi, apabila *Profitabilitas Indeks* (PI) nya lebih besar dari 1, maka proyek dikatakan menguntungkan, tetapi kalau kurang dari 1 dikatakan tidak menguntungkan. Hasil perhitungan *Profitabilitu Indexs* (PI) menghasilkan nilai 1,31 yang lebih besar dari 1. Hal ini

berarti perputaran investasi yang ditanamkan berdasarkan kas bersih yang dihasilkan selama jangka waktu yang diinginkan pada anggota Koperasi Kasongan Usaha Bersama dapat diterima atau bisa dikatakan menguntungkan.

d. *Internal Rate Of Return (IRR)*

Menurut (Kasmir dan Jakfar, 2012) *Internal Rate of Return (IRR)* merupakan alat untuk mengukur tingkat pengembalian hasil intern. Menurut Suad Husnan dan Suwarsono Muhammad (2008) mengemukakan metode ini menghitung tingkat bunga yang menyamakan nilai sekarang investasi dengan nilai sekarang penerimaan kas bersih masa mendatang. Apabila tingkat bunga ini lebih besar dari tingkat bunga relevan maka investasi dikatakan menguntungkan, kalau lebih kecil dikatakan merugikan. Hasil perhitungan *Internal Rate of Return (IRR)* usaha pengrajin gerabah adalah 22%. Hal ini berarti bahwa investasi yang ditanamkan dalam usaha pengrajin gerabah dapat memberikan tingkat keuntungan yang lebih tinggi dari yang diharapkan. Nilai IRR tersebut menunjukkan nilai yang lebih besar dari suku bunga yang berlaku di lembaga finansial dalam hal ini bank milik negara yaitu Bank Indonesia sebesar 6%.

e. *Average Rate Of Return (ARR)*

Average Rate of Return (ARR) merupakan cara untuk mengukur rata-rata pengembalian bunga dengan cara membandingkan antara laba setelah pajak dengan rata-rata investasi (Kasmir dan Jakfar, 2012). Menurut Suad Husnan dan Suwarsono Muhammad (2008) mengemukakan metode ini mengukur berapa tingkat keuntungan rata-rata yang diperoleh dari suatu investasi. Angka yang

digunakan adalah laba setelah pajak dibandingkan dengan total atau *average investment*. Analisis ini digunakan untuk mengetahui apakah pergantian atau pembelian alat ataupun investasi yang dilakukan layak dilakukan. Berdasarkan analisis yang dilakukan *Average Rate Of Return* (ARR) menghasilkan nilai 148%. Hal ini berarti bahwa nilai *Average Rate Of Return* (ARR) lebih besar dari nilai *minimum accounting rate of return*.

Berdasarkan hasil analisis pada aspek hukum, aspek pasar dan pemasaran, aspek teknis dan teknologi, aspek lingkungan hidup, dan aspek finansial, maka 35 usaha gerabah dinyatakan sangat layak untuk dijalankan. Meskipun hasil analisis masing-masing usaha tidak menyatakan semua layak, tetapi lebih banyak aspek-aspek lain yang menyatakan bahwa usaha layak untuk dijalankan, terutama aspek finansial yang menentukan keuntungan yang diperoleh dari usaha gerabah yang dijalankan.

D. Keterbatasan Penelitian

Dalam penelitian ini, penulis menghadapi beberapa keterbatasan yang dapat mempengaruhi kondisi penelitian yang dilakukan adapun keterbatasan tersebut adalah informasi finansial diperoleh sebatas catatan sederhana dari populasi penelitian sehingga belum sesuai dengan format laporan keuangan perusahaan yang standar serta masih sangat terbatasnya literatur yang dapat digunakan untuk penyusunan skripsi ini.

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah dilakukan, maka dapat diketahui bahwa kelayakan usaha gerabah anggota Koperasi Kasongan Usaha Bersama (KUB) dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Ditinjau dari aspek hukum, 35 usaha gerabah anggota Koperasi Kasongan Usaha Bersama (KUB) dinyatakan tidak layak untuk dijalankan sebagai perusahaan perseorangan karena belum memiliki izin apapun.
2. Ditinjau dari aspek pasar dan pemasaran, 35 usaha gerabah anggota Koperasi Kasongan Usaha Bersama (KUB) dinyatakan sangat layak untuk dijalankan.
3. Ditinjau dari aspek teknis dan, 35 usaha gerabah anggota Koperasi Kasongan Usaha Bersama (KUB) dinyatakan sangat layak untuk dijalankan.
4. Ditinjau dari aspek lingkungan hidup, 18 usaha gerabah anggota Koperasi Kasongan Usaha Bersama (KUB) dinyatakan sangat layak untuk dijalankan, sedangkan 17 usaha gerabah anggota Koperasi Kasongan Usaha Bersama (KUB) dinyatakan layak untuk dijalankan.
5. Ditinjau dari aspek finansial yang dianalisis melalui metode *Payback Period* (PP), *Net Present Value* (NPV), *Profitabilitas Indeks* (PI), *Internal Rate of Return* (IRR), dan *Average Rate of Return* (ARR), 35 usaha gerabah anggota Koperasi Kasongan Usaha Bersama (KUB) dinyatakan sangat layak untuk dijalankan.

B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian, saran yang dapat diberikan sebagai berikut aspek hukum, meski status hukum sudah terpenuhi oleh koperasi namun anggota koperasi perlu untuk mengurus izin usaha gerabah untuk memudahkan dalam pengembangan usahanya. Aspek pasar dan pemasaran, yang dapat dilakukan yaitu kegiatan promosi perlu ditingkatkan dan bekerjasama dengan pemerintah untuk meningkatkan jangkauan pasar dengan melalui penawaran, dari toko toko diluar kasongan serta memanfaatkan media elektronik untuk lebih mengenalkan produk gerabah kasongan. Berkaitan dengan aspek teknis dan teknologi pelaku usaha gerabah harus menggunakan keselamatan kerja untuk kesehatan.

DAFTAR PUSTAKA

- Ahmad Hisyam As'ari. (2013). *Peran UKM terhadap Pertumbuhan Ekonomi Indonesia*. Diakses dari Hisyamjayuz.blogspot.com/2013/05/peran-ukm-terhadap-pertumbuhanekonomi.html. Pada tanggal 05 Januari 2016.
- Anastasya Diana dan Lilis Setiawati. (2009). *Perpajakan Indonesia*. Yogyakarta: Andi.
- Ardia Desti Rahayu. (2015). Analisis Kelayakan Usaha Gula Semut Anggota Koperasi Serba Usaha (KSU) Jatirogo. *Skripsi Universitas Negeri Yogyakarta*.
- Badan Pusat Statistika (BPS) Kabupaten Bantul. (2014). *Bantul Dalam Angka*. Bantul: BPS Bantul.
- Basu Swastha. (2000). *Pengantar Bisnis Modern, Pengantar Ekonomi Perusahaan Modern*. Jakarta: Liberty.
- Esterberg, Kristin G. (2002). *Qualitative Methods in Social Research*. New York: Mc Graw Hill.
- Fandi Tjiptono. (2002). *Strategi Pemasaran*. Yogyakarta: Andi.
- Gugup Kismono. (2001). *Bisnis Pengantar*. Yogyakarta: BPFE.
- Murdifin Haming dan Salim Basalamah. (2003). *Studi Kelayakan Investasi Proyek dan Bisnis*. Jakarta: PPM.
- Horne Van C. James. (2004). *Prinsip-Prinsip Manajemen Keuangan*. Edisi Kesembilan. Jakarta: Salemba Empat
- http://jogjaprov.go.id/attachments/LKj_2014.pdf. Diakses tanggal 24 februari 2016
- <http://perindagkop.bantulkab.go.id/data/list/24/53/58-data-koperasi-dan-ukm>. Diakses tanggal 10 Januari 2016
- <http://www.berdesa.com/kesuksesan-ovop-jamur-shitake-di-oyama/>. Diakses tanggal 05 Januari 2016
- Husein Umar. (2007). *Studi Kelayakan Bisnis Edisi ketiga revisi*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama.
- Iban Sofyan. (2003). *Studi Kelayakan Bisnis*. Yogyakarta: Graha Ilmu

- Jaka Sriyana. (2010). *Strategi Pengembangan Usaha Kecil dan Menengah (UKM): Studi Kasus di Kab. Bantul. Simposium Nasional*. Fakultas Ekonomi. UII Yogyakarta.
- Kasmir dan Jakfar. (2012). *Studi Kelayakan Bisnis edisi revisi*. Jakarta: Kencana.
- Lusty. (2012). “Pemahaman Akuntansi dan Kesadaran Membayar Pajak Berpengaruh Positif Terhadap Kepatuhan Wajib Pajak Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) di Kota Yogyakarta”. *Skripsi*. Universitas Pembangunan “Veteran” Yogyakarta.
- Martono dan Agus Harjito. (2005). *Manajemen Keuangan*. Yogyakarta: BPFE-UGM.
- Mega Ari Suryani. (2011). Analisis Kelayakan Usaha Mi Mentah Jagung (Studi Kasus: Usaha Mi Mentah Bapak Sukimin di Kelurahan Tegal Lega, Kota Bogor, Jawa Barat). *Thesis*. Institut Pertanian Bogor.
- Mudjiarto dan Aliaras Wahid. (2006). *Membangun Karakter dan Kepribadian Kewirausahaan*. Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Nur Indriantoro dan Bambang Supomo. (1999). *Metodologi Penelitian Bisnis*. Yogyakarta: BPFE.
- Parama Tirta Wulandari Wening Kusuma dan Nur Kartika Indah Mayasti. (2014). “Analisa Kelayakan Finansial Pengembangan Usaha Produksi Komoditas Lokal: Mie Berbasis Jagung”. *Jurnal Agritech*, Vol. 34, No. 2.
- Risty Yanwari. (2013). “Analisis Kelayakan Usaha Desa Wisata di Wilayah Sentra Industri Perak Pampang (Studi Kasus di Sentra Kerajinan Perak, di Yogyakarta)”. *Undergraduate thesis*. UPN "Veteran" Yogyakarta
- Rusnandari Retno Cahyani. (2013). “Pendekatan *One Village One Product* (OVOP) untuk Meningkatkan Kreativitas UMKM dan Kesejahteraan Masyarakat”. *Journal & Proceeding Vol 3, No. 1*. Universitas Jenderal Sudirman.
- Rofiq Irfani. (2011). “Analisis Kelayakan Pengembangan Usaha Ransel Laptop di UMKM Yogi Tas Desa Laladon Kecamatan Ciomas Kabupaten Bogor”. *Skripsi*. Institut Pertanian Bogor.
- Suad Husnan dan Suwarsono. (2008). *Studi Kelayakan Proyek Edisi 4*. Yogyakarta: UPP AMP YPKN.

- Sudiarto dan Robertus Megi. (2006). "Analisis pemasaran dan permodalan di Sentra Industri Keramik Kasongan, Kabupaten Bantul, D.I. Yogyakarta". *Tesis*. Universitas Gadjah Mada.
- Sugiyono. (2009). *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*. Bandung: CV Alfabeta.
- Suharsimi Arikunto. (1998). *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*. Jakarta: Rineka Cipta.
- Suliyanto. (2010). *Studi Kelayakan Bisnis*. Yogyakarta: CV. ANDI OFFSET.
- Susan Stainback, William Stainback. (1988). *Understanding & Conducting Qualitative Research*. Kendal/Hunt Publishing Company. Dubuque, Iowa.
- Sutrisno. (2005). *Manajemen Keuangan Teori, Konsep, Aplikasi*. Edisi Kelima, Yogyakarta.
- Suwardono. (2002). *Mengenal Pembuatan Bata, Genteng Berglasir*. Bandung: VC Yrama Widya.
- Wily Aswanto Widya (2007). "Analisis kelayakan usaha industri kerajinan rumah tangga "Studiosapi" di Kecamatan Ngaglik Kabupaten Sleman". *Tesis*. Program Studi Magister Manajemen Agribisnis UGM.
- Wilma Latuny (2010). "Analisis Kelayakan Aspek Finansial Industri Kerajinan Kerang Mutiara (Studi Kasus Pada Ud. Mutiara Indah)". *Journal Vol. 04, No.1*. Universitas Pattimura Ambon.
- Wigyo Parasian. (2013). "Kurangnya Perhatian Pemerintah Kepada Usaha Kecil Dan Menengah (UKM) di Indonesia". Diambil dari: <http://wignyoparasian.blogspot.co.id/2013/11/kurangnya-perhatian-pemerintah-kepada.html>, pada tanggal 05 Januari 2016.
- Yacob Ibrahim. (2009). *Studi Kelayakan Bisnis Edisi Revisi*. Jakarta: PT Rineka Cipta.

LAMPIRAN

Lampiran 1

INSTRUMEN PENGUMPULAN DATA

A. IDENTITAS RESPONDEN

- | | | |
|--|---|--|
| 1. Nama | : | |
| 2. Status | : | <input type="checkbox"/> Menikah
<input type="checkbox"/> Belum Menikah |
| 3. Umur | : | <input type="checkbox"/> Di bawah 20 Th <input type="checkbox"/> 41-50 Tahun
<input type="checkbox"/> 21-40 Th <input type="checkbox"/> Di atas 50 Th |
| 4. Pendidikan | : | <input type="checkbox"/> SD <input type="checkbox"/> S1
<input type="checkbox"/> SMP <input type="checkbox"/> S2
<input type="checkbox"/> SMU |
| 5. Alamat | : | |
| 6. Memulai usaha | : | |
| 7. Jumlah karyawan | : | |
| 8. Usaha/ Profesi Lain | : | |
| 9. Tahun menjadi
Anggota Koperasi | : | |
| 10. Alasan menjadi
Anggota Koperasi | : | |

B. PENILAIAN KELAYAKAN USAHA ASPEK FINANSIAL

Kelayakan Usaha Gerabah Dinilai dari Aspek Hukum, Aspek Pasar dan Pemasaran, Aspek Teknis dan Teknologi, Asepk Lingkungan Hidup serta Aspek Finansial.

1. Aspek Hukum

No	Pertanyaan	Jawaban
1	Apakah Anggota Koperasi Kasongan Usaha Bersama (KUB) memiliki Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP)?	<input type="checkbox"/> Iya <input type="checkbox"/> Tidak
2	Apakah Anggota Koperasi Kasongan Usaha Bersama (KUB) Memiliki izin gangguan (HO)?	<input type="checkbox"/> Iya <input type="checkbox"/> Tidak
3	Apakah Anggota Koperasi Kasongan Usaha Bersama (KUB)Memiliki Tanda Daftar Perusahaan (TDP)?	<input type="checkbox"/> Iya <input type="checkbox"/> Tidak
4	Apakah Anggota Koperasi Kasongan Usaha Bersama (KUB)Memiliki Tanda Daftar Industri (TDI)?	<input type="checkbox"/> Iya <input type="checkbox"/> Tidak
5	Apakah Anggota Koperasi Kasongan Usaha Bersama (KUB)Memiliki Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP)?	<input type="checkbox"/> Iya <input type="checkbox"/> Tidak

(Suliyanto, 2010)

2. Aspek Pasar Dan Pemasaran

No	Pertanyaan	Jawaban
6	Apakah produk gerabah terjual? Mengapa demikian?	<input type="checkbox"/> Iya <input type="checkbox"/> Tidak
7	Apakah gerabah yang dihasilkan memiliki ciri khs/keunggulan dibandingkan produk lain? Mengapa demikian?	<input type="checkbox"/> Iya <input type="checkbox"/> Tidak
8	Apakah harga jual gerabah stabil? Mengapa demikian?	<input type="checkbox"/> Iya <input type="checkbox"/> Tidak
9	Apakah Anggota Koperasi Kasongan Usaha Bersama (KUB) melakukan promosi untuk meningkatkan penjualan? Mengapa demikian	<input type="checkbox"/> Iya <input type="checkbox"/> Tidak
10	Bagaimana saluran distribusi penjualan gerabah?	

(Suliyanto, 2010, Sudiarto dan Robertus Megi, 2006, Ardia Desti Rahayu, 2015 dengan modifikasi)

3. Aspek Teknis Dan Teknologi

No	Pertanyaan	Jawaban
11	Apakah bahan baku dan bahan tambahan dapat diperoleh dengan mudah?	<input type="checkbox"/> Iya <input type="checkbox"/> Tidak
12	Bagaimana bahan baku dan bahan tambahan diperoleh?	
13	Dari mana bahan baku dan tambahan diperoleh?	
14	Bagaimana akses transportasi dari pelaku usaha, pasar dan konsumen?	
15	Bagaimana proses pembakaran gerabah?	
16	Berapa lama proses pembakaran gerabah?	
17	Apakah menggunakan masker dalam proses pembakaran gerabah?	<input type="checkbox"/> Iya <input type="checkbox"/> Tidak

(Suliyanto, 2010, PPUK BI dengan modifikasi)

4. Asepk Lingkungan Hidup

No	Pertanyaan	Jawaban
18	Dimana tempat dilakukan proses pembakaran gerabah? Mengapa demikian?	
19	Apakah menggunakan bahan tambahan?	
20	Dari mana bahan baku dan tambahan diperoleh?	
21	Bagaimana proses pengambilan bahan baku?	
22	Apa yang dilakukan dengan pecahan gerabah?	

(Suliyanto, 2010, PPUK BI dengan modifikasi)

5. Aspek Finansial

No	Pertanyaan	Jawaban
23	Apakah usaha gerabah melakukan pembukuan?	<input type="checkbox"/> Iya <input type="checkbox"/> Tidak
24	Berapa modal yang dikeluarkan untuk mendirikan usaha?	
25	Darimana sumber dana modal terpenuhi?	<input type="checkbox"/> Modal sendiri <input type="checkbox"/> Pinjaman
26	Berapa lama perkiraan modal kembali?	
27	Berapa Pendapatan Per tahun?	

(Suliyanto, 2010, Ardia Desti Rahayu, 2015 dengan modifikasi)

Lampiran 3

Contoh Hasil Wawancara Anggota Koperasi Kasongan Usaha Bersama

A. IDENTITAS RESPONDEN

1. Nama	Ngadiyem
2. Status	Menikah
3. Umur	35 Tahun
4. Pendidikan	SD
5. Alamat	Kasongan RT 04, Bangunjiwo Kasihan Bantul, Yogyakarta
6. Memulai usaha	2007
7. Jumlah karyawan	2
8. Usaha/ Profesi Lain	-
9. Tahun menjadi Anggota Koperasi	2007
10. Alasan menjadi Anggota Koperasi	Untuk mengembangkan usaha gerabah

B. PENILAIAN KELAYAKAN USAHA ASPEK FINANSIAL

Kelayakan Usaha Gerabah Dinilai Dari Aspek Hukum, Aspek Pasar Dan Pemasaran, Aspek Teknis Dan Teknologi, Asepk Lingkungan Hidup Dan Aspek Finansial.

1. Aspek Hukum

No	Pertanyaan	Jawaban
1	Apakah Anggota Koperasi Kasongan Usaha Bersama (KUB) memiliki Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP)?	<input type="checkbox"/> Iya <input checked="" type="checkbox"/> Tidak
2	Apakah Anggota Koperasi Kasongan Usaha Bersama (KUB) Memiliki izin gangguan (HO)?	<input type="checkbox"/> Iya <input checked="" type="checkbox"/> Tidak
3	Apakah Anggota Koperasi Kasongan Usaha Bersama (KUB)Memiliki Tanda Daftar Perusahaan (TDP)?	<input type="checkbox"/> Iya <input checked="" type="checkbox"/> Tidak
4	Apakah Anggota Koperasi Kasongan Usaha Bersama (KUB)Memiliki Tanda Daftar Industri (TDI)?	<input type="checkbox"/> Iya <input checked="" type="checkbox"/> Tidak
5	Apakah Anggota Koperasi Kasongan Usaha Bersama (KUB)Memiliki Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP)?	<input type="checkbox"/> Iya <input checked="" type="checkbox"/> Tidak

2. Aspek Pasar Dan Pemasaran

No	Pertanyaan	Jawaban
6	Apakah produk gerabah terjual? Mengapa demikian?	<input checked="" type="checkbox"/> Iya <input type="checkbox"/> Tidak Banyaknya permintaan/ pesanan produk gerabah
7	Apakah gerabah yang dihasilkan memiliki ciri khs/keunggulan dibandingkan produk lain? Mengapa demikian?	<input checked="" type="checkbox"/> Iya <input type="checkbox"/> Tidak Proses akhir tidak melakukan pengecatan masih mempertahankan warna akhir dari proses pembakaran
8	Apakah harga jual gerabah stabil? Mengapa demikian?	<input checked="" type="checkbox"/> Iya <input type="checkbox"/> Tidak Tidak pernah terjadi penurunan harga jual yang dikarenakan sedikitnya permintaan dari pasar
9	Apakah Anggota Koperasi Kasongan Usaha Bersama (KUB) melakukan promosi ? Mengapa demikian	<input checked="" type="checkbox"/> Iya <input type="checkbox"/> Tidak Dilakukan tatap langsung dengan konsumen
10	Bagaimana saluran distribusi penjualan gerabah?	Produsen → Konsumen

3. Aspek Teknis Dan Teknologi

No	Pertanyaan	Jawaban
11	Apakah bahan baku dan bahan tambahan dapat diperoleh dengan mudah?	<input checked="" type="checkbox"/> Iya <input type="checkbox"/> Tidak
12	Bagaimana bahan baku dan bahan tambahan diperoleh?	Bahan baku diambil dengan memilih tanah di daerah sekitar. Bahan tambahan (pasir) diambil dari sungai sekitar kasongan
13	Bagaimana akses transportasi dari pelaku usaha, pasar dan konsumen?	Transportasi tersedia dan akses jalan mudah
16	Berapa lama proses pembakaran gerabah?	Kurang lebih 6 jam
17	Apakah menggunakan masker dalam proses pembakaran gerabah?	<input type="checkbox"/> Iya <input checked="" type="checkbox"/> Tidak

4. AsepK Lingkungan Hidup

No	Pertanyaan	Jawaban
18	Dimana tempat dilakukan proses pembakaran gerabah?	Deket rumah/tempat produksi
19	Apakah menggunakan bahan tambahan?	Iya
20	Dari mana bahan baku dan tambahan diperoleh?	Dekat dengan rumah
21	Bagaimana proses pengambilan bahan baku?	Mencari tanah yang bagus, kemudian mengambil tanah yang bagian dalam
22	Apa yang dilakukan dengan pecahan gerabah?	Pecahan gerabah di gunakan untuk menghias produk (Guci)

5. Aspek Finansial

No	Pertanyaan	Jawaban
23	Apakah usaha gerabah melakukan pembukuan?	<input checked="" type="checkbox"/> Iya <input type="checkbox"/> Tidak
24	Berapa modal yang dikeluarkan untuk mendirikan usaha?	Rp 5000.00,00
25	Darimana sumber dana modal terpenuhi?	<input type="checkbox"/> Modal sendiri <input checked="" type="checkbox"/> Pinjaman
26	Berapa lama perkiraan modal kembali?	3 Tahun
27	Berapa Pendapatan Per tahun?	Rp 3.000.000 Rp 3.250.000 Rp 3.000.000

Lampiran 3

Data Anggota Koperasi Kasongan Usaha Bersama (KUB)

NO	Nama	Status	Pendidikan	Alamat
1	Agus Mantoro	Belum Menikah	SMA	Kasongan RT.03/RW.01 Bangunjiwo, Kasihan, Bantul
2	Ari Setyawan	Belum Menikah	SMA	Kasongan RT.03/RW.01 Bangunjiwo, Kasihan, Bantul
3	Bejo	Menikah	SMA	Kasongan RT.03/RW.01 Bangunjiwo, Kasihan, Bantul
4	Dwi Nur Sigit	Menikah	SMA	Kasongan RT.03/RW.01 Bangunjiwo, Kasihan, Bantul
5	Eko Arianto	Menikah	SMP	Kasongan RT.03/RW.01 Bangunjiwo, Kasihan, Bantul
6	Eko Saryanto	Belum Menikah	SMP	Kasongan RT.03/RW.01 Bangunjiwo, Kasihan, Bantul
7	Hantata	Belum Menikah	SMA	Kasongan RT.03/RW.01 Bangunjiwo, Kasihan, Bantul
8	Isdarmoko	Belum Menikah	SMP	Kasongan RT.03/RW.01 Bangunjiwo, Kasihan, Bantul
9	Isdarmono	Menikah	SMP	Kasongan RT.03/RW.01 Bangunjiwo, Kasihan, Bantul
10	Marsinem	Menikah	SD	Kasongan RT.04/RW.01 Bangunjiwo, Kasihan, Bantul
11	Maryono	Menikah	SMA	Kasongan RT.03/RW.01 Bangunjiwo, Kasihan, Bantul
12	Mujaibah	Menikah	SMA	Kasongan RT.04/RW.01 Bangunjiwo, Kasihan, Bantul
13	Ngadiono	Menikah	SMP	Kasongan RT.04/RW.01 Bangunjiwo, Kasihan, Bantul
14	Ngadirah	Menikah	SD	Kasongan RT.04/RW.01 Bangunjiwo, Kasihan, Bantul
15	Ngadiyem/ Wahini	Menikah	SD	Kasongan RT.04/RW.01 Bangunjiwo, Kasihan, Bantul
16	Ngatinem	Menikah	SD	Kasongan RT.04/RW.01 Bangunjiwo, Kasihan, Bantul
17	Pargiasih	Belum Menikah	SD	Kasongan RT.04/RW.01 Bangunjiwo, Kasihan, Bantul
18	Partilah/ Tawar	Menikah	SD	Kasongan RT.03/RW.01 Bangunjiwo, Kasihan, Bantul
19	Purwanti	Menikah	SMP	Kasongan RT.04/RW.01 Bangunjiwo, Kasihan, Bantul
20	Rohmat Husaini	Menikah	SMA	Kasongan RT.04/RW.01 Bangunjiwo, Kasihan, Bantul

NO	Nama	Status	Pendidikan	Alamat
21	Rujuk	Menikah	SMA	Kasongan RT.03/RW.01 Bangunjiwo, Kasihan, Bantul
22	Sumanti	Menikah	SMP	Kasongan RT.04/RW.01 Bangunjiwo, Kasihan, Bantul
23	Sundari	Menikah	S1	Kasongan RT.03/RW.01 Bangunjiwo, Kasihan, Bantul
24	Suranto	Menikah	SMA	Kasongan RT.03/RW.01 Bangunjiwo, Kasihan, Bantul
25	Suratno	Menikah	SMA	Kasongan RT.04/RW.01 Bangunjiwo, Kasihan, Bantul
26	Suyadi	Menikah	SMP	Kasongan RT.03/RW.01 Bangunjiwo, Kasihan, Bantul
27	Tartono	Menikah	SMA	Kasongan RT.04/RW.01 Bangunjiwo, Kasihan, Bantul
28	Taryadi	Belum Menikah	SD	Kasongan RT.04/RW.01 Bangunjiwo, Kasihan, Bantul
29	Tuyem	Menikah	SD	Kasongan RT.04/RW.01 Bangunjiwo, Kasihan, Bantul
30	Upik	Menikah	SMA	Kasongan RT.04/RW.01 Bangunjiwo, Kasihan, Bantul
31	Waljinem	Menikah	SMP	Kasongan RT.04/RW.01 Bangunjiwo, Kasihan, Bantul
32	Wantirah	Menikah	SD	Kasongan RT.04/RW.01 Bangunjiwo, Kasihan, Bantul
33	Wardani	Menikah	SMP	Kasongan RT.03/RW.01 Bangunjiwo, Kasihan, Bantul
34	Winarsih	Menikah	SMA	Kasongan RT.03/RW.01 Bangunjiwo, Kasihan, Bantul
35	Winarti	Menikah	SMP	Kasongan RT.03/RW.01 Bangunjiwo, Kasihan, Bantul

Lampiran 4

Hasil Analisis Aspek Finansial *Payback Periode* Usaha Gerabah Anggota Koperasi Kasongan Usaha Bersama

Investasi	Aliran Kas			Komulatif Aliran Arus Kas				<i>Payback Periode(PP)</i>		
	Arus Kas Bersih Tahun Ke-1	Arus Kas Bersih Tahun Ke-2	Arus Kas Bersih Tahun Ke-3	Tahun Ke-0	Tahun Ke-1	Tahun Ke-2	Tahun Ke-3	Tahun	Bulan	Hari
(10.000.000)	5.000.000	4.500.000	4.000.000	(10.000.000)	(5.000.000)	(500.000)	3.500.000	2	2	19
(20.000.000)	9.000.000	8.000.000	8.500.000	(20.000.000)	1.000.000)	(3.000.000)	5.500.000	2	4	6
(25.000.000)	2.000.000	2.500.000	12.000.000	(25.000.000)	(13.000.000)	(500.000)	11.500.000	2	0	18
(20.000.000)	10.000.000	10.400.000	10.600.000	(20.000.000)	(10.000.000)	400.000	1.000.000	1	2	8
(20.000.000)	9.500.000	11.000.000	12.000.000	(20.000.000)	(10.500.000)	500.000	12.500.000	1	10	6
(3.000.000)	1.000.000	1.200.000	1.300.000	(3.000.000)	(2.000.000)	(800.000)	500.000	2	6	25
(12.000.000)	5.000.000	5.000.000	5.000.000	(12.000.000)	(7.000.000)	(2.000.000)	3.000.000	2	4	24
(7.000.000)	2.000.000	3.000.000	3.500.000	(7.000.000)	(5.000.000)	(2.000.000)	1.500.000	2	5	19
(3.000.000)	1.000.000	1.600.000	1.800.000	(3.000.000)	(2.000.000)	(400.000)	1.400.000	2	0	18
(3.000.000)	1.500.000	2.000.000	2.300.000	(3.000.000)	(1.500.000)	500.000	2.800.000	1	6	18
(10.000.000)	3.000.000	4.500.000	4.500.000	(10.000.000)	(7.000.000)	(2.500.000)	2.000.000	2	6	0
(4.000.000)	1.600.000	1.500.000	1.800.000	(4.000.000)	(2.400.000)	(900.000)	900.000	2	5	12
(3.000.000)	1.800.000	1.500.000	1.400.000	(3.000.000)	(1.200.000)	300.000	1.700.000	1	10	27
(5.000.000)	2.200.000	2.500.000	1.800.000	(5.000.000)	(2.800.000)	(300.000)	1.500.000	2	3	21
(5.000.000)	3.000.000	3.250.000	3.000.000	(5.000.000)	(2.000.000)	1.250.000	4.250.000	1	7	13
(3.000.000)	1.100.000	1.600.000	1.800.000	(3.000.000)	(1.900.000)	(300.000)	1.500.000	2	0	0
(26.000.000)	10.000.000	12.000.000	11.000.000	(26.000.000)	(16.000.000)	(4.000.000)	7.000.000	2	4	9

Investasi	Aliran Kas			Komulatif Aliran Arus Kas				<i>Payback Periode(PP)</i>		
	Arus Kas Bersih Tahun Ke-1	Arus Kas Bersih Tahun Ke-2	Arus Kas Bersih Tahun Ke-3	Tahun Ke-0	Tahun Ke-1	Tahun Ke-2	Tahun Ke-3	Tahun	Bulan	Hari
(2.000.000)	700.000	1.000.000	800.000	(2.000.000)	(1.300.000)	(300.000)	500.000	2	4	24
(6.000.000)	2.000.000	2.500.000	2.400.000	(6.000.000)	(4.000.000)	(1.500.000)	900.000	2	7	9
(5.000.000)	2.750.000	2.750.000	2.800.000	(5.000.000)	(2.250.000)	500.000	3.300.000	1	9	21
(1.000.000)	400.000	500.000	250.000	(1.000.000)	(600.000)	(100.000)	150.000	2	7	9
(20.000.000)	10.600.000	10.400.000	10.600.000	(20.000.000)	(9.400.000)	1.000.000	11.600.000	1	10	24
(5.000.000)	3.000.000	4.000.000	2.800.000	(5.000.000)	(2.000.000)	2.000.000	4.800.000	1	6	10
(3.000.000)	1.100.000	1.600.000	2.000.000	(3.000.000)	(1.900.000)	(300.000)	1.700.000	1	10	27
(2.000.000)	800.000	800.000	800.000	(2.000.000)	(1.200.000)	(400.000)	400.000	2	6	0
(3.000.000)	2.000.000	1.500.000	1.200.000	(3.000.000)	(1.000.000)	500.000	1.700.000	1	10	27
(5.000.000)	2.200.000	3.000.000	3.000.000	(5.000.000)	(2.800.000)	200.000	3.200.000	1	9	28
(5.000.000)	2.750.000	2.750.000	2.800.000	(5.000.000)	(2.250.000)	500.000	3.300.000	1	9	21
(2.000.000)	900.000	1.000.000	500.000	(2.000.000)	(1.100.000)	(100.000)	400.000	2	6	0
(4.000.000)	3.000.000	4.000.000	2.800.000	(4.000.000)	(1.000.000)	3.000.000	5.800.000	1	2	19
(5.000.000)	2.000.000	2.000.000	2.000.000	(5.000.000)	(3.000.000)	(1.000.000)	1.000.000	2	6	0
(3.000.000)	1.100.000	1.600.000	2.000.000	(3.000.000)	(1.900.000)	(300.000)	1.700.000	1	10	27
(2.000.000)	700.000	800.000	900.000	(2.000.000)	(1.300.000)	(500.000)	400.000	2	6	0
(6.000.000)	2.200.000	3.600.000	3.000.000	(6.000.000)	(3.800.000)	(200.000)	2.800.000	2	0	26

Lampiran 5

Hasil Analisis Aspek Finansial Usaha Gerabah Anggota Koperasi Kasongan Usaha Bersama (NPV,PI,IRR,ARR)

NO	Investasi	Arus Kas Bersih			DF	Analisis Kelayakan Finansial			
		Tahun 1	Tahun 2	Tahun 3		NPV	PI	IRR	ARR
1	10.000.000	5.000.000	4.500.000	4.000.000	6%	Rp 2.080.442	1,21	17%	135%
2	20.000.000	9.000.000	8.000.000	8.500.000	6%	Rp 2.747.301	1,14	13%	128%
3	25.000.000	2.000.000	12.500.000	12.000.000	6%	Rp 7.521.142	1,30	22%	146%
4	20.000.000	10.000.000	10.400.000	10.600.000	6%	Rp 7.589.890	1,38	25%	155%
5	20.000.000	9.500.000	11.000.000	12.000.000	6%	Rp 8.827.656	1,44	28%	163%
6	3.000.000	1.000.000	1.200.000	1.300.000	6%	Rp 102.897	1,03	8%	117%
7	12.000.000	5.000.000	5.000.000	5.000.000	6%	Rp 1.365.060	1,11	12%	125%
8	7.000.000	2.000.000	3.000.000	3.500.000	6%	Rp 495.449	1,07	9%	121%
9	3.000.000	1.000.000	1.600.000	1.800.000	6%	Rp 878.705	1,29	20%	147%
10	3.000.000	1.500.000	2.000.000	2.300.000	6%	Rp 2.126.212	1,71	38%	193%
11	10.000.000	3.000.000	4.500.000	4.500.000	6%	Rp 613.459	1,06	9%	120%
12	4.000.000	1.600.000	1.500.000	1.800.000	6%	Rp 355.743	1,09	11%	123%
13	3.000.000	1.800.000	1.500.000	1.400.000	6%	Rp 1.208.575	1,40	28%	157%
14	5.000.000	2.200.000	2.500.000	1.800.000	6%	Rp 811.778	1,16	15%	130%
15	5.000.000	3.000.000	3.250.000	3.000.000	6%	Rp 3.241.535	1,65	38%	185%
16	3.000.000	1.100.000	1.600.000	1.800.000	6%	Rp 973.045	1,32	21%	150%
17	26.000.000	10.000.000	12.000.000	11.000.000	6%	Rp 3.349.732	1,13	13%	127%
18	5.000.000	3.000.000	4.000.000	2.800.000	6%	Rp 3.741.108	1,75	43%	196%

NO	Investasi	Arus Kas Bersih			DF	Analisis Kelayakan Finansial			
		Tahun 1	Tahun 2	Tahun 3		NPV	PI	IRR	ARR
19	2.000.000	700.000	1.000.000	800.000	6%	Rp 222.069	1,11	12%	125%
20	6.000.000	2.000.000	2.500.000	2.400.000	6%	Rp 126.870	1,02	7%	115%
21	5.000.000	2.750.000	2.750.000	2.800.000	6%	Rp 2.392.764	1,48	30%	166%
22	1.000.000	400.000	500.000	250.000	6%	Rp 32.262	1,03	8%	115%
23	20.000.000	10.600.000	10.400.000	10.600.000	6%	Rp 8.155.927	1,41	27%	158%
24	5.000.000	3.000.000	4.000.000	2.800.000	6%	Rp 3.741.108	1,75	43%	196%
25	3.000.000	1.100.000	1.600.000	2.000.000	6%	Rp 1.140.969	1,38	24%	157%
26	2.000.000	800.000	800.000	800.000	6%	Rp 138.410	1,07	10%	120%
27	3.000.000	2.000.000	1.500.000	1.200.000	6%	Rp 1.229.330	1,41	29%	157%
28	5.000.000	2.200.000	3.000.000	3.000.000	6%	Rp 2.264.319	1,45	28%	164%
29	5.000.000	2.750.000	2.750.000	2.800.000	6%	Rp 2.392.764	1,48	30%	166%
30	2.000.000	900.000	1.000.000	500.000	6%	Rp 158.863	1,08	11%	120%
31	4.000.000	3.000.000	4.000.000	2.800.000	6%	Rp 4.741.108	2,19	63%	245%
32	5.000.000	2.000.000	2.000.000	2.000.000	6%	Rp 346.024	1,07	10%	120%
33	3.000.000	.100.000	1.600.000	2.000.000	6%	Rp 1.140.969	1,38	24%	157%
34	2.000.000	700.000	800.000	900.000	6%	Rp 128.032	1,06	9%	120%
35	6.000.000	2.200.000	3.600.000	3.000.000	6%	Rp 1.798.317	1,30	21%	147%

Lampiran 6. Dokumen Foto Penelitian

a. Sekretariat Koperasi Kasongan Usaha Bersama (Joglo Mbah Carik)



b. Badan Hukum Koperasi Kasongan Usaha Bersama



c. Pengumpulan Data Penelitian





KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI, DAN PENDIDIKAN TINGGI
UNIVERSITAS NEGERI YOGYAKARTA
FAKULTAS EKONOMI

Alamat: Karangmalang Yogyakarta 55281
Telp. (0274) 586168 Ext. 817 Fax. (0274) 554902
Website : <http://www.fe.uny.ac.id> e-mail : fe@uny.ac.id

Nomor : 164/UN34.18/LT/2015
Hal : Permohonan Ijin Penelitian

5 Januari 2016

Yth.

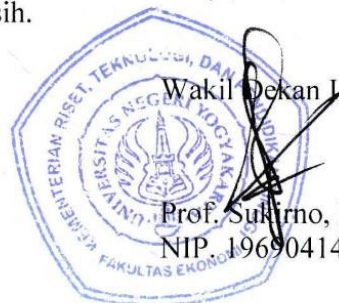
Koperasi KUB
Kalipucang, Banganjiwo, Kasihan, Bantul
Yogyakarta

Kami sampaikan dengan hormat kepada Bpk/Ibu, bahwa mahasiswa dari Jurusan Pendidikan Akuntansi angkatan tahun 2012 bermaksud mencari data untuk Tugas Akhir Skripsi, adapun mahasiswa tersebut adalah:

Nama : Rizky Sanjaya
NIM : 12812141048
Jurusan/Prodi : Pendidikan Akuntansi / Akuntansi
Judul : Analisis kelayakan usaha industri kerajinan gerabah dilihat dari aspek financial dan nonfinancial

untuk dapat terlaksananya maksud tersebut, kami mohon dengan hormat Bpk/Ibu berkenan memberi ijin dan bantuan seperlunya.

Atas ijin dan bantuannya diucapkan terima kasih.



Wakil Dekan I,

Prof. Sukirno, M.Si., Ph.D.
NIP. 19690414 199403 1 002