

FEASIBILITY STUDY OF GRIYA ASRI RESIDENCE WITH PROFIT SHARING SYSTEM

Oleh

A. Ratna Sari

Email: aratnasari79@gmail.com

Fakultas Ekonomi Universitas Patria Artha

ABSTRACT

The purpose of this study was to determine the feasibility of the Griya Asri Residence Housing development viewed from the legal aspect, market-marketing aspects, aspects of human resource management, and financial aspects with the Profit Sharing System by PT Hasbad Jaya Abadi. The location of the research is the Griya Asri Residence Housing project, located in Ballapati Hamlet, Moncongloe Lappara Village, Moncongloe Village, Maros Regency.

From the legal aspect / legality, this company already has licenses that are important for the legality of housing construction including: SIUP, Permit for Land Use Permit, Disturbance Permit, Company Registration, and company NPWP. From the market and marketing aspects, the marketing strategy used is by applying the marketing mix strategy and by utilizing media promotion intensively. Aspects of Human Resources, in this aspect it can be seen that the organizational structure used is a functional organizational structure where the organizational structure is quite good to use when handling a project, as for the financial aspects, the results obtained from the calculation of MARR: 15%, IRR: 20% PP : 1.8, NPV: Rp. 3,124,929,700, -

Key words: *Legal aspects, Market Marketing Aspects, Human Resources Aspects, Financial Aspects, Profit Sharing Systems*

ABSTRAK

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui kelayakan pembangunan Perumahan Griya Asri Residence dilihat dari aspek hukum, aspek pasar-pemasaran, aspek manajemen-sumberdaya manusia, dan aspek keuangan dengan Sistem Bagi Hasil Oleh PT Hasbad Jaya Abadi. Lokasi penelitian pada proyek Perumahan Griya Asri Residence yang berlokasi di Dusun Ballapati, Desa Moncongloe Lappara, Kelurahan Moncongloe, Kabupaten Maros.

Dari aspek Hukum/Legalitas, perusahaan ini telah memiliki surat-surat ijin yang penting untuk legalitas pembangunan perumahan diantaranya : SIUP, Surat Ijin Peruntukan Penggunaan Tanah, Surat Ijin Gangguan, Tanda Daftar Perusahaan, dan NPWP perusahaan. Dari aspek pasar dan pemasaran, strategi pemasaran yang digunakan adalah dengan mengaplikasikan strategi marketing mix serta dengan memanfaatkan media promosi secara intensif. Aspek Sumber Daya Manusia, pada aspek ini terlihat bahwa struktur organisasi yang digunakan adalah struktur organisasi fungsional dimana struktur organisasi ini cukup baik digunakan bila menangani sebuah proyek, adapun dari aspek keuangan, hasil dari perhitungan diperoleh hasil MARR: 15%, IRR: 20% PP: 1,8, NPV: Rp. 3,124,929,700,-

Kata Kunci : Aspek hukum, Aspek Pasar Pemasaran, Aspek sumber daya manusia, Aspek keuangan, Sistem Bagi hasil

A. PENDAHULUAN

Bisnis properti berarti mengeluarkan atau menanamkan modal dalam bentuk tanah ditambah bangunan, dan keuntungannya berupa proteksi daya beli terhadap inflasi dan mendapatkan nilai tambah dari pengembangannya seperti dijadikan bangunan

komersial atau perumahan. Properti merupakan investasi yang karakteristiknya berbeda dengan bisnis lainnya. Setiap tahun tanah akan semakin sempit dan mahal karena jumlah penduduk yang terus meningkat. terutama di kota-kota besar dan negara berkembang. Dikarenakan rumah sudah menjadi kebutuhan penting dalam hidup

manusia, dia masuk dalam kebutuhan pokok yang setiap orang harus memilikinya

Pada studi kasus ini, PT Hasbad Jaya Abadi akan membangun perumahan dengan sistem bagi hasil, di mana PT Hasbad Jaya Abadi sebagai investor sekaligus perusahaan yang akan mendirikan bangunan dengan kolega yang memiliki tanah.

Pembangunan pada perumahan Griya Asri Residence ini dilakukan dengan sistem bagi hasil dengan pemilik tanah, dalam perjanjian yang telah disepakati bersama disebutkan pihak pemilik tanah berhak atas 5 (lima) unit rumah di tambah uang tunai sebesar Rp.330.000.000 (tiga ratus tiga puluh juta rupiah) dari total pembangunan perumahan sebanyak 45 unit. Sedangkan bagi PT Hasbad Jaya Abadi dengan modal pembangunan rumah sebanyak 45 unit di tambah uang tunai sebesar Rp.330.000.000 berhak atas 40 rumah yang nantinya akan di jual kepada konsumen dengan keinginan terjualnya rumah dalam rentang waktu 1 tahun. Adapun tipe rumah yang akan di bangun yaitu tipe 45/81 untuk 40 rumah yang akan di jual ke konsumen, dan 5 rumah sisanya yang nantinya akan di berikan kepada pemilik tanah.

Hasil dari penelitian ini, akan memaparkan kelayakan pembangunan Perumahan Griya Asri Residence dilihat dari aspek hukum, aspek pasar-pemasaran, aspek manajemen-sumberdaya manusia, dan aspek keuangan dengan Sistem Bagi Hasil Oleh PT Hasbad Jaya Abadi.

B. TINJAUAN TEORITIS

1. Pengertian Studi Kelayakan Bisnis

Studi kelayakan bisnis ialah suatu kegiatan yang mempelajari secara mendalam tentang suatu usaha atau bisnis yang akan dijalankan, dalam rangka menentukan layak atau tidak usaha tersebut dijalankan (Kasmir & Jakfar, 2003).

Husein Umar, 2001 menyatakan, studi kelayakan bisnis merupakan penelitian terhadap rencana bisnis yang tidak hanya menganalisis layak atau tidak layak bisnis dibangun, tetapi juga saat diopersionalkan secara rutin dalam rangka pencapaian keuntungan yang maksimal untuk waktu yang tidak ditentukan.

2. Aspek-aspek dalam Penilaian Kelayakan

Secara umum prioritas aspek-aspek yang perlu dilakukan studi kelayakan adalah aspek yuridis, aspek pasar dan pemasaran, aspek sumber daya manusia, aspek manajemen, aspek teknis dan teknologi, aspek sosial dan lingkungan, aspek finansial.

a. Aspek Yuridis (Hukum)

Aspek hukum mengkaji ketentuan hukum yang harus dipenuhi sebelum menjalankan usaha. Ketentuan hukum untuk setiap jenis usaha berbeda-beda, tergantung pada kompleksitas bisnis tersebut (Suliyanto, 2010).

Busro (2017), menyatakan bahwa bentuk usaha yang legal ditunjukkan dengan pemilikan perizinan yang dibutuhkan, akan memberikan kontribusi pada pembangunan negara melalui pajak yang dibayarkan secara rutin.

b. Aspek Pasar dan Pemasaran

Menurut W.J. Stanton, (2003:92) pasar adalah orang-orang yang mempunyai keinginan untuk memenuhi kebutuhan, uang untuk berbelanja serta kemauan untuk membelanjakannya.

Menurut Kotler dalam Kasmir & Jakfar, 2003, pemasaran adalah suatu proses sosial dan manajerial yang didalamnya individu dan kelompok mendapatkan apa yang mereka butuhkan dan apa yang diinginkan dengan menciptakan, menawarkan, dan mempertukarkan produk yang bernilai kepada pihak lain.

c. Aspek Sumber Daya Manusia

Hasibuan, 2003:244 menyebutkan Sumber Daya Manusia adalah kemampuan terpadu dari daya pikir dan daya fisik yang dimiliki individu. Menurut (Veithzal Rivai, 2003:6) Sumber Daya Manusia adalah seorang yang siap, mau dan mampu memberi sumbangan usaha pencapaian tujuan organisasi. Selain itu SDM merupakan salah satu unsur masukan (input) yang bersama unsur lainnya seperti modal, bahan, mesin, dan metode/teknologi diubah menjadi proses manajemen menjadi keluaran (output) berupa barang atau jasa dalam usaha mencapai tujuan perusahaan.

d. Aspek Keuangan (Finansial)

Tujuan menganalisis aspek keuangan dari suatu studi kelayakan proyek bisnis adalah untuk menjawab pertanyaan

bagaimana kesiapan permodalan yang akan digunakan untuk menjalankan bisnis dan apakah bisnis yang akan dijalankan dapat memberikan tingkat pengembalian yang menguntungkan. (Suliyanto, 2010).

3. Sistem Bagi Hasil

Viethzal Rivai dan Arviyan Arifin 2010 menyebutkan bahwa Bagi Hasil adalah suatu sistem pengolahan dana dalam perekonomian Islam yakni pembagian hasil usaha antara pemilik modal (Shahibul Mal) dan pengelola (Mudharib). Proses penentuan tingkat bagi hasil diperlukan kesepakatan kedua belah pihak, yang terungkap dalam nisbah bagi hasil

Bagi hasil ini dilaksanakan berdasarkan norma-norma Islam diantaranya adalah sebagai berikut : Perdagangan barang yang halal Bersikap benar, amanah, dan jujur. Menegakkan keadilan dan mengharamkan bunga. Menegakkan toleransi dan persaudaraan (Jusmaliani 2008)

C. METODE PENELITIAN

Lokasi penelitian pada proyek Perumahan Griya Asri Residence yang berlokasi di Dusun Ballapati, Desa Moncongloe Lappara, Kelurahan Moncongloe, Kabupaten Maros. Waktu penelitian di mulai pada tanggal 27 Maret 2018 sampai dengan 14 Juli 2018. Pada penelitian ini memerlukan waktu sekitar kurang lebih 3 (tiga) bulan lamanya.

Dalam melakukan penelitian ini teknik pengumpulan data yang dipakai adalah : 1) Observasi, yang dilakukan untuk mengumpulkan data tentang pelaksanaan bisnis, waktu pelaksanaan, cara pelaksanaan /, kelengkapan perijinan serta data laporan keuangan perusahaan. 2). Wawancara, Wawancara digunakan untuk memperoleh informasi lisan mengenai strategi pemasaran yang digunakan, analisis biaya, layout, metode transportasi, analisis sumber dan penggunaan dana, penentuan biaya modal, laporan keuangan dan lainnya.

D. PEMBAHASAN

1. Deskripsi Hasil Penelitian

a. Aspek Hukum

Dalam aspek hukum beberapa perijinan sudah dan sedang dilaksanakan oleh developer seperti :

1) Perijinan Project

Ijin IPPT : Proses

SIUP: 503/09883/SIUPK-P/08/BPTPM

Site Plan : 10.10.72.03.00687

S.K.D.P : 58 / 1.824

T.D.P : 09.03.1.51.59339

N.P.W.P : 03.079.501.7-805.000

Surat Izin Gangguan :

503/12960/IG-P/09/BPTPM

IMB INDUK : Proses

Rekomendasi PLN : Proses

Rekomendasi PDAM : Proses

Keterangan Bebas Panjir : Proses

2) Rekomendasi dari Pihak Terkait

Surat keterangan dari Badan Pelayanan Perijinan Terpadu (BP2T) PEMKAP Maros, tanggal 30 April 2009 menerangkan bahwa Ijin Penempatan Ruang (IPR), Site Plan, IMB, Ijin Lokasi, Peil Banjir dan UPL/UKL telah diterima dan sedang dalam proses penyelesaian.

a. Tanda Terima Pendaftaran Perijinan dan Non Perijinan tertanggal 8 mei 2009 dari PemKab Maros Badan Pelayanan dan Perijinan Terpadu juga telah terlampir.

b. Surat dari wakil warga yakni Ketua RT dan RW, perihal Persetujuan Pemakaian Jalan telah terlampir.

Dari data diatas bisa dilihat bahwa PT Hasbad Jaya Abadi telah memenuhi beberapa perijinan yang dibutuhkan untuk membangun sebuah properti.

2. Aspek Pasar dan Pemasaran

a. Potensi dan Sgmentasi Pasar

Kebutuhan akan perumahan yang representatif menjadi hal yang sangat *urgen* bagi setiap masyarakat/ keluarga. Lokasi Proper Griya Asri Residence diharapkan dapat memenuhi kebutuhan masyarakat kelas menengah tersebut. Hal ini disebabkan karena lokasi proper berada dilokasi yang cukup strategis salah satunya disebabkan oleh lokasi proper mengakses banyak jalan lainnya, seperti daerah BTP, Daya, Antang dan Gowa.

b. Strategi Pemasaran

Strategi pemasaran yang akan digunakan adalah mengaplikasikan

strategi *marketing mix* yakni dengan memanfaatkan media promosi secara intensif. Media promosi yang digunakan antara lain, brosur, pemasangan spanduk serta umbul-umbul, dan sosial media.

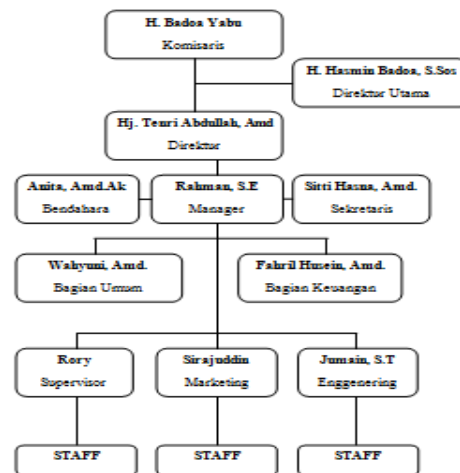
Hal yang dapat dilakukan untuk dapat mempercepat penjualan proper Griya Asri Residence ini dengan mempromosikan ke seluruh sosial media dan memberikan bonus kepada karyawan maupun freelance apabila sudah terjadi akad dengan *user*.

Harga murah dengan kualitas yang bagus dan type yang sama, merupakan strategi utama yang dijalankan selama ini PT Hasbad Jaya Abadi.

3. Aspek Sumber Daya Manusia

Dalam menjalankan kegiatan usahanya, PT Hasbad Jaya Abadi mempekerjakan kurang lebih 15 orang karyawan dengan rincian dan spesifikasi : 1 Orang Komisaris, 1 Orang Direktur Utama Sebagai pemilik perusahaan sekaligus penanggungjawab di perusahaan, 1 Orang Direktur, Membantu direktur utama sekaligus penasehat di perusahaan, 1 Orang Manager bertanggung jawab atas semua kegiatan di perusahaan mulai dari pemasaran, keuangan, sumber daya manusia, serta pembangunan proyek perumahan. Karena tanggung jawab manajer ini cukup banyak dan memerlukan kemampuan yang memadai, maka seorang manajer haruslah minimal lulusan S1 Sarjana Ekonomi. 1 Orang Bendahara, Sebagai penanggung jawab bagian keuangan

perusahaan, 1 Orang sekretaris, Membantu manager di perusahaan. 1 Orang Bagian Umum, Bertanggung jawab atas semua yang ada di perumahan. 1 Orang Bagian Keuangan bertanggung jawab dengan keuangan yang di perumahan, 1 Orang Supervisor bertanggung jawab atas proses pembangunan perumahan, 1 Orang Engineering bertanggung jawab atas pembuatan gambar dan fokus pada perhitungan construction engineering, pembuatan shop drawing, dan sebagainya. 1 Orang Marketing bertanggung jawab atas promosi perumahan.



1) Struktur Organisasi

4. Aspek Keuangan

1 Unit Rumah type 45/81 seharga Rp 330.000.000,- Pengadaan sejumlah 45 unit, sehingga totalnya adalah Rp 14.850.000.000,-

Tabel Rekapitulasi Total Rencana Anggaran Biaya (RAB)

NO	Jenis Pekerjaan	Sub Total
I	Pekerjaan Pendahuluan	9,179,092.00
II	Pekerjaan Pondasi	5,397,834.54
III	Pekerjaan Beton K225	16,439,312.00
IV	Pekerjaan pasangan dan plasteran	28,956,551.83
V	Pekerjaan Kuda - kuda dan Atap	25,319,524.88
VI	Pekerjaan Kusen, Pintu, dan Jendela	14,359,889.20
VII	Pekerjaan Plafond	12,145,193.00
VIII	Pekerjaan Instalasi Listrik dan Armature	2,178,000.00
IX	Pekerjaan Lantai	21,128,226.50
X	Pekerjaan Plumbing dan Alat Sanitas	3,127,2157.00
XI	Pekerjaan Pengecatan	15,068,562.96
XII	Fasilitas	7,680,000.00
	Total	160,979,340.91

Sumber: Data Primer, 2018

a. Harga Pokok Variabel

Harga pokok variabel merupakan hasil jumlah dari pengeluaran pembangunan rumah, adapun harga pokok dari perumahan

No	Uraian	Biaya
1	Biaya Variabel Rencana Anggaran Biaya	160,979,340
2	Operasional kantor Promosi (pameran, baliho, surat kabar dll)	11,000,000
3	Karyawan tidak tetap (tukang)	48,000,000
		219,979,340

b. Penentuan Harga Jual

Dalam menentukan harga jual rumah ini di gunakan metode *Cost Based Pricing* (Penetapan harga berdasarkan biaya) dengan pendekatan *Mark-Up Pricing* (Metode *Mark-Up*), adapun rumusnya sebagai berikut:

Dimana *Mark-Up* di tentukan oleh perusahaan, biasanya perusahaan properti dan perusahaan tempat penelitian menginginkan keuntungan sebesar 50%, sehingga di dapatlah harga jual rumah tipe 45/81 sebagai berikut :

$$\text{Harga Variabel} + \text{Mark-Up} = \text{Harga Jual}$$

$$\begin{aligned} &\text{Rp. } 219,979,340 + (50\% \times \text{Rp. } 219,979,340) \\ &\text{Rp. } 219,979,340 + (\text{Rp. } 109,989,670) \\ &= \text{Rp. } 329,969,010 \gg \text{Rp. } 330,000,000 \end{aligned}$$

Jadi harga jual sebuah rumah tipe 45/81 yang akan di bangun oleh PT. Hasbad Jaya Abadi adalah Rp. 330,000,000,-

c. Sistem Bagi hasil

Pada bab sebelumnya telah di bahas bahwasanya pembangunan perumahan ini sistem bagi hasil, dimana pemilik tanah menginginkan 5 rumah dari 45 rumah yang akan di bangun serta tambahan uang tunai sebesar Rp. 330,000,000. Sehingga dapat hitung total investasi dan total pendapatan

keseluruhan yang akan di dapat oleh perusahaan, perhitungannya sebagai berikut :

1. Total Investasi
 $\text{Harga Variabel} \times 45 + \text{Rp. } 330,000,000$
 $(\text{Rp. } 160,979,340 \times 45) + \text{Rp. } 330,000,000$
 $+ \text{Rp. } 59,000,000 = \text{Rp. } 7,633,070,300$
2. Total Pendapatan Keseluruhan
 $\text{Harga Jual rumah} \times 40$
 $\text{Rp. } 330,000,000 \times 40 = \text{Rp. } 13,200,000,000$

d. Perhitungan Perkiraan Pendapatan

Perkiraan pendapatan PT. Hasbad Jaya Abadi menggunakan perkiraan pendapatan tahunan yang diharapkan oleh owner yaitu :

1. Pembangunan perumahan pada tahun pertama di bangun 25 unit dimana 5 unit di berikan kepada pemilik tanah dan 20 unit untuk di pasarkan, jadi perkiraan pendapatannya = Rp. $330,000,000 \times 20 = \text{Rp. } 6,600,000,000,-$
2. Pembangunan pada tahun kedua perumahan di bangun 20 unit untuk di pasarkan, sehingga perkiraan pendapatannya = Rp. $330,000,000 \times 20 = \text{Rp. } 6,600,000,000,-$
3. Aliran Kas (*Cash Flow*)

Berikut ini merupakan aliran kas investasi dari tahun I-II pembangunan perumahan tipe 45/81.

Tabel Aliran Kas Tahun Pertama dan Tahun Kedua

No	Keterangan	Tahun Pertama (Rp)	Tahun Kedua (Rp)
1	Pendapatan	6,600,000,000	6,600,000,000
2	Beban Operasional		
	Biaya Variabel	4,388,483,500	3,510,786,800
	Uang Cash		330,000,000
	Biaya Pemasaran dan Promosi	4,500,000	4,500,000
	Gaji Karyawan	24,000,000	24,000,000
	Biaya Operasional Lainnya	1,000,000	1,000,000
3	Pendapatan Bersih	2,182,016,500	2,729,713,200

Sumber: Data Diolah, 2018

4. Minimum Attractive Rate of Return (MARR)

MARR merupakan tingkat bunga yang dipakai sebagai patokan dasar dalam mengevaluasi dan membandingkan berbagai alternatif. Berikut rumus :

$$\text{MARR} = i + \alpha$$

Dimana :

i = bunga deposito bank; 12% (Bank Tabungan Negara)

α = *high risk return* (persen resiko pengembalian); 3% (karena jumlah depeloper penyedia rumah dengan tipe 45/81 sangat jarang)

$$\text{MARR} = 12\% + 3\% = 15\%$$

5. Pay Back Periode (PP)

Metode PP adalah untuk menentukan waktu pengembalian modal. Bila waktu pengembalian modal lebih kecil dari pada

waktu umur ekonomis, maka investasi tidak layak.

$$\begin{aligned} \text{Investasi} &= \text{Rp. } 7,633,070,300 \\ \text{Pendapatan tahun I} &= \text{Rp. } 6,600,000,000 \\ &= \text{Rp. } 1,033,070,300 \end{aligned}$$

Karena tidak dapat di kurangi dengan pendapatan ke-2 maka sisa pengurangan di bagi dengan pendapatan tahun II, yaitu :

$$\begin{aligned} \text{PP} &= 1,033,070,300 \\ &\quad \frac{6,600,000,000}{\text{PP}} \times 12 \\ \text{PP} &= 1,8 = 2 \end{aligned}$$

Jadi, PP pada proyek ini adalah 2 tahun.

6. Net Present Value (NPV)

NPV merupakan metode menghitung nilai bersih (netto) pada waktu sekarang (present). Metode ini digunakan melalui selisih antara investasi dengan pendapatan. Berikut pendapatan bersih tahun I-II:

Tabel Perhitungan NPV					
NO	Tahun	Laba Bersih (Rp)	Kas Bersih (Proceed) (Rp)	Discount Factor (Rp) 15%	PV Kas Bersih (Rp)
1	I	6,600,000,000	6,600,000,000	0,87	5,742,000,000
2	II	6,600,000,000	6,600,000,000	0,76	5,016,000,000
		Total PV Kas Bersih			10,758,000,000

Sumber: Data Diolah, 2018

Sehingga, didapatkan PV kas bersih investasi dari tahun I-II yaitu: NPV = Total PV kas bersih – Total PV investasi

$$\begin{aligned} \text{NPV} &= \text{Rp. } 10,758,000,000 - \text{Rp. } 7,633,070,300 \\ \text{NPV} &= \text{Rp. } 3,124,929,700, - \end{aligned}$$

7. Internal Rate Of Return (IRR)

Metode IRR yang dicari adalah tingkat bunga, di mana tingkat bunga yang

menghasilkan nilai sekarang dari *proceeds* yang diharapkan akan diterima sama dengan jumlah nilai sekarang dari pengeluaran modal investasi jika IRR lebih besar dari yang telah ditetapkan pada usulan, maka usulan investasi diterima. Sebaliknya bila IRR lebih kecil dari usulan investasi maka proyek ditolak.

No	Thn	Kas Bersih	Bunga 15%		Bunga 28%	
			DF	PV Kas Bersih (Rp)	DF	PV Kas Bersih (Rp)
1	I	6,600,000,000	0,87	5,742,000,000	0,75	4,950,000,000
2	II	6,600,000,000	0,76	5,016,000,000	0,56	3,696,000,000
		Total PV Kas Bersih		10,758,000,000		8,646,000,000
		Investasi		7,633,070,300		7,633,070,300
		NPV		3,124,929,700		1,012,929,700

Sumber; Data diolah, 2018

Berdasarkan perhitungan diatas diketahui :

$$\text{IRR} = \frac{i_1 + \left(\frac{\text{NPV}_1}{\text{NPV}_1 - \text{NPV}_2} \right) \cdot (i_2 - i_1)}$$

$$\text{IRR} = 0,15 + \left(\frac{3,124,929,700}{-} \right) \cdot (0,28 - 0,15)$$

$$3,124,929,700 - 1,012,929,700$$

$$\text{IRR} = 1,1996 = 19,96\%$$

$$\text{IRR} > \text{MARR} = 19,96\% > 15\%$$

Diperoleh nilai IRR yang lebih besar dari pada nilai MRR sehingga proyek ini layak untuk direalisasikan

E. PENUTUP

Hasil penelitian ini mengemukakan pengerjaan proyek perumahan perusahaan ini layak untuk direalisasikan karena dari Aspek Hukum dan Legalitas perusahaan telah memiliki surat-surat ijin yang penting untuk legalitas pembangunan perumahan yaitu telah memiliki ijin SIUP (Surat Ijin Usaha Perdagangan), Surat Ijin Peruntukan Penggunaan Tanah, Surat Ijin Gangguan, Tanda Daftar Perusahaan, NPWP perusahaan dan lain sebagainya. Dari Aspek Pasar dan Pemasaran, strategi pemasaran yang akan digunakan adalah dengan mengaplikasikan strategi marketing mix yakni dengan memanfaatkan media promosi secara intensif. Demikian halnya dalam Aspek Sumber Daya Manusia, pada aspek ini terlihat bahwa struktur organisasi yang digunakan adalah struktur organisasi fungsional dimana struktur organisasi ini cukup baik digunakan bila menangani sebuah proyek.

Demikian pula dari aspek keuangan, dengan menggunakan sistem Bagi hasil diperoleh Nilai IRR yang lebih besar dari pada MRR sehingga layak untuk direalisasikan, apalagi dari perhitungan Payback Periode menunjukkan bahwa waktu pengembalian modal adalah 2 tahun, sehingga proyek ini layak untuk dilaksanakan, karena nilai PP lebih kecil dari pada waktu umur ekonomis.

DAFTAR PUSTAKA

- Arikunto, 2009. *Manajemen Penelitian*. Rineka Cipta, Jakarta.
- Basu, Swastha, 2002. *Manajemen Pemasaran*. Edisi kedua. Liberty, Jakarta..
- Busro Muhammad, 2017. *Studi Kelayakan Bisnis*. Expert, Yogyakarta,
- Jusmaliani (ed), 2008. *Investasi Syariah, implementasi konsep pada kenyataan empirik*. Kreasi Wacana. Yogyakarta
- Giatman, M. 2006. *Ekonomi Teknik*. PT. Raja Grafindo Persada, Jakarta.
- Gitosudarmo, Indriyo 2015. *Pengantar Bisnis*. Edisi kedua. BPFE, Yogyakarta..
- Kasmir dan Jakfar. 2003. *“Studi Kelayakan Bisnis”*. Prenada Media, Jakarta Timur.
- Kuncoro, M. 2009. *“Metode Riset Untuk Bisnis dan Ekonomi Bagaimana Meneliti dan Menulis Tesis ?”*. Edisi 3. Erlangga. Jakarta.
- Lukman, Syamsuddin. 2011. *Manajemen Keuangan Perusahaan*. Rajawali Pers, Jakarta.
- Manullang, M. 2013. *Pengantar Bisnis*. Indeks, Jakarta..
- Malayu, Hasibuan. 2011. *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Edisi Revisi. PT Bumi Aksara, Jakarta.
- Mardalis. 2009. *Metode Penelitian (suatu pendekatan proposal)*. Edisi 11. PT Bumi Aksara, Jakarta.
- Michael, Porter. “Strategi Bersaing”. Karisma publishing, Tangerang. 2008.
- Ratna, P. 2009. *“Analisis Kelayakan Usaha Jati Unggul Nusantara Dengan Pola Bagi Hasil”*. Skripsi tidak diterbitkan. Bogor : ITB Bogor
- Riduwan dan Sunarto. *“Pengantar Statistika Untuk Penelitian Pendidikan, Sosial, Ekonomi, Komunikasi dan Bisnis”*. Edisi Ketiga. Alfabeta, Bandung. 2010.
- Rivai, Veithzal. 2009. *Manajemen Sumber Daya Manusia untuk Perusahaan*. Edisi kedua. PT Raja Grafindo Persada, Jakarta..
- Robiansah. 2012. *“Analisis Kepuasan Konsumen Terhadap Kinerja Pelayan di Maroon Café n’ Resto Menggunakan Metode Importance Performance Analysis dan Potential Gain Customer Value’s”*. Skripsi tidak diterbitkan. Pekanbaru : UIN Suska Riau
- Stanton, W.J. 2000. *Manajemen Pemasaran*. Erlangga, Jakarta.
- Sugiyono. 2009. *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R & D*. CV. Alfabeta, Bandung.
- Suliyanto. 2010. *Studi Kelayakan Bisnis Pendekatan Praktis*. Penerbit Andi. Yogyakarta. 2010.
- Suratman. 2001. *Studi Kelayakan Proyek Teknik dan Penyusunan Laporan*. Edisi pertama J&J Learning. Yogyakarta. 2001
- Umar, Husein. 2008. *Metode Penelitian untuk Skripsi dan Tesis Bisnis*. Edisi kedua. PT. Raja Grafindo Persada, Jakarta.

Viethzal Rivai dan Arviyan Arifin 2010.
*Islamic Banking : sebuah teori, konsep
dan aplikasi*, Edisi ke 2 Cet 1, : Bumi
Aksara, Jakarta