

**STUDI KELAYAKAN BISNIS PENJUALAAN UNIT POMPA &
SUKU CADANG PABRIK MINYAK KELAPA SAWIT
DI PT ALAM PELITA TRISAKTI**

SKRIPSI

Disusun Guna Memenuhi Persyaratan Ujian
Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi Pada Program Studi Manajemen
Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi GICI

Oleh:

Ari Putra Sukandi

NIM: 241.19.07798



**JURUSAN MANAJEMEN
SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI GICI
DEPOK**

2023



JURUSAN MANAJEMEN
SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI GICI
DEPOK

PERSETUJUAN DAN PENGESAHAN

Skripsi Berjudul

**STUDI KELAYAKAN BISNIS PENJUALAAN UNIT POMPA &
SUKU CADANG PABRIK MINYAK KELAPA SAWIT
DI PT ALAM PELITA TRISAKTI**

Oleh:

Nama : ARI PUTRA SUKANDI
NIM : 241.19.07798
Program Studi : Manajemen

Telah Disetujui dan Disahkan di Depok Pada Tanggal 07 Agustus 2023

Dosen Pembimbing,

Dr. (Cand) Eko Yuliawan, SE, M.Si

Menyetujui,
Ketua Jurusan Manajemen

Altatit Dianawati, S.Si., MM.

Mengesahkan,
Ketua Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi GICI

Prof. Dr. Sri Gambir Melati Hatta, SH



JURUSAN STUDI MANAJEMEN
SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI GICI
DEPOK

Skripsi Berjudul

**STUDI KELAYAKAN BISNIS PENJUALAAN UNIT POMPA &
SUKU CADANG PABRIK MINYAK KELAPA SAWIT
DI PT ALAM PELITA TRISAKTI**

Oleh:

Nama : ARI PUTRA SUKANDI
NIM : 241.19.07798
Program Studi : Manajemen

Telah Diperrtahkan di Hadapan Sidang Tim Penguji Skripsi, Pada:

Hari : Senin
Tanggal : 07 Agustus 2023
Waktu : 09:00 – 10:20

DAN YANG BERSANGKUTAN DINYATAKAN LULUS

Tim Penguji Skripsi

Ketua : Sugiharto, SH, M.M

Anggota I : Mei Iswandi. S.E, M.M

Mengetahui,
Ketua Jurusan Manajemen

Altatit Dianawati, S.Si., MM.

PERNYATAN

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : ARI PUTRA SUKANDI

NIM : 241.19.07798

Program Studi : Manajemen

Nomor KTP : 3175063107010007

Alamat : Rawa Kuning RT 11/03, PuloGebang, Cakung, Jakarta Timur

1. Skripsi yang berjudul Studi Kelayakan Bisnis Penjualan Unit Pompa dan Suku Cadang Pabrik Minyak Kelapa Sawit di PT Alam Pelita Trisakti ini merupakan hasil karya tulis saya sendiri dan bukan merupakan hasil karya orang lain (plagiat).
2. Memberikan ijin hak bebas Royalti Non-Eksklusif kepada Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi GICI untuk menyimpan, mengalihmediakan atau mengalihformatkan, mengelola, mendistribusikan dan mempublikasikan skripsi ini melalui internet dan atau media lain bagi kepentingan akademis baik dengan maupun tanpa sepengetahuan saya sebagai penulis.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan penuh rasa tanggung jawab dan saya bersedia menerima konsekuensi dalam bentuk apapun sesuai dengan aturan yang berlaku termasuk dicopot gelar kesarjanaan saya apabila di kemudian hari diketahui bahwa pernyataan ini tidak benar adanya.

Depok, 07 Agustus 2023

ARI PUTRA SUKANDI

ABSTRAK

ARI PUTRA SUKANDI. NIM 241.19.07798. Studi Kelayakan Bisnis Penjualan UNIT POMPA Dan Suku Cadang Pabrik Minyak Kelapa Sawit di PT Alam Pelita Trisakti.

PT Alam Pelita Trisakti merupakan salah satu perusahaan yang berkembang dibidang Penjualan unit pompa & Suku Cadang untuk kebutuhan pabrik minyak kelapa sawit di Indonesia. Tujuan utama kegiatan industri ini menyediakan penjualan dan suku cadang produk – produk yang berkualitas tinggi dengan harga yang kompetitif dan barang tersebut digunakan di untuk pabrik kelapa sawit. Dengan tujuan dan tata kelola perusahaan yang baik.

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui kelayakan dari Bisnis Penjualan Unit Pompa Dan Suku Cadang Pabrik Kelapa Sawit PT Alam Pelita Trisakti. Hasil penelitian ini diliat dari aspek –aspek dalam Studi Kelayakan Bisnis yaitu aspek pasar dan pemasaran yang sangat jelas dalam target dan marketing mix, aspek hukum yang telah memiliki perizinan, aspek keuangan yang dapat mengestimasi penjualan, aspek manajemen yang teratur dengan adanya manajer yang mengontrol, dan aspek ekonomi social yang dengan adanya PT Alam Pelita Trisakti dapat membuka lapangan pekerjaan dan mengurangi angka pengangguran.

Hasil penelitian Strategi penjualan pada PT. Alam Pelita Trisakti memusatkan pada mutu produk yang dijual. PT Alam Pelita Trisakti sangat memperhatikan kualitas produk sehingga pelanggan yang akan membeli produk tersebut mendapatkan produk yang berkualitas. Strategi lainnya adalah pada pelayanan pelanggan, kepuasan pelanggan dalam bertransaksi di PT. Alam Pelita Trisakti sangat diutamakan sehingga PT. Alam Pelita Trisakti akan mendapatkan umpan balik yang baik serta mendapatkan citra yang baik bagi pelanggan. Hasil pada aspek keuangan menunjukan bahwa kebutuhan modal kerja dan investasi dalam membangun sebuah perusahaan di bidang Unit Pompa dan Suku Cadang . Hasil dari penelitian ini adalah Pendirian Usaha Unit Pompa dan Suku Cadang untuk dijalankan.

Kata Kunci : Unit Pompa, Suku Cadang , Pabrik Kelapa Sawit, NPV, IRR, PP, Penjualan

ABSTRACT

ARI PUTRA SUKANDI. NIM 241.19.07798. Business Feasibility Study on Sales of Pumping Units and Palm Oil Mill Spare Parts at PT Alam Pelita Trisakti.

PT Alam Pelita Trisakti is a company that is developing in the field of selling pump units & spare parts for the needs of palm oil factories in Indonesia. The main objective of this industrial activity is to provide sales and spare parts for high quality products at competitive prices and these goods are used in palm oil mills. With purpose and good corporate governance

The purpose of this study was to determine the feasibility of the business of selling pump units and spare parts for the palm oil mill of PT Alam Pelita Trisakti. The results of this study are seen from aspects in the Business Feasibility Study, namely market and marketing aspects that are very clear in the target and marketing mix, legal aspects that already have permits, financial aspects that can estimate sales, regular management aspects with a manager who controls, and social economic aspects with the presence of PT Alam Pelita Trisakti can create jobs and reduce unemployment.

The results of the sales strategy research at PT. Alam Pelita Trisakti focuses on the quality of the products it sells. PT Alam Pelita Trisakti is very concerned about product quality so that customers who will buy these products get quality products. Another strategy is customer service, customer satisfaction in transactions at PT. Alam Pelita Trisakti is highly prioritized so that PT. Alam Pelita Trisakti will get good feedback and get a good image for customers. Results on the financial aspect show that the need for working capital and investment in building a company in the field of Pump Units and Spare Parts. The result of this research is the establishment of a Pump and Spare Parts Business to run.

Keywords : Pump Units, Spare Parts, Palm Oil Mills,NPV,IRR,PP,Sales

KATA PENGANTAR

Segala Puji bagi Allah SWT, Allah Yang Maha Esa penulis panjatkan karena berkat rahmat, taufik, hidayah serta inayah-Nya, penulis dapat menyelesaikan penelitian dan skripsi ini tepat pada waktunya. Sholawat sertasalam juga penulis haturkan untuk junjungan kita, Nabi Muhammad SAW dengan harapan kita semua mendapatkan syafa'atNya dihari pembalasan nanti.

Penelitian dengan judul Studi Kelayakan Bisnis Penjualan Unit Pompa Dan Suku Cadang Pabrik Kelapa Sawit PT Alam Pelita Trisakti ini disusun guna memenuhi persyaratan ujian memperoleh gelar Sarjana Ekonomi pada Program Studi Manajemen Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi GICI. Alasan pemilihan judul tersebut karena penulis ingin melihat atau menilai peluang proyek bisnis, apakah proyek tersebut layak dilanjutkan atau tidak layak. Oleh sebab itu perlu adanya penelitian lebih lanjut untuk mengetahui jika memang proyek layak diteruskan, maka bisa ditentukan upaya yang perlu dilakukan untuk melindungi perusahaan dari kerugian.

Dalam proses penulisannya, tentunya penulis dibantu oleh banyak pihak. Oleh sebab itu pada kesempatan ini penulis mengucapkan terima kasih yang kepada:

1. Bapak H. Nurdin Rifa'i, SE., MAP selaku Ketua Yayasan Nusa Jaya Depok yang telah berusaha untuk selalu mengembangkan Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi GICI ini dengan baik.
2. Ibu Prof. Dr. Sri Gambir Melati Hatta, SH selaku Ketua Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi GICI yang telah mengelola kampus dengan cukup baik.
3. Ibu Altalit Dianawati, S.Si, MM selaku Ketua Program Studi Manajemen Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi GICI yang terus berusaha untuk memajukan Prodi ini hingga kini telah mendapatkan Akreditasi B.
4. Bapak Dr (Cand) Eko Yuliawan SE, MM selaku Dosen Pembimbing Skripsi yang telah dengan sabar bersedia membimbing dan mengarahkan penulis dari awal hingga penulis selesai menyusun skripsi dengan nilai cumlaude.
5. Seluruh Bapak dan Ibu Dosen Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi GICI khususnya Program Studi Manajemen yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu yang telah dengan penuh ketekunan dan dedikasi yang tinggi mengajar penulis hingga penulis bisa menjadi seorang Sarjana Ekonomi seperti sekarang ini.
6. Para staff dan karyawan Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi GICI yang telah melayani penulis dengan sepuh hati.

7. Rekan-rekan mahasiswa angkatan 2019 yang telah bersama-sama penulis menjalani masa perkuliahan di Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi GICI selama empat tahun dengan penuh suka cita.
8. Bapak Wiarawan Santoso selaku Pimpinan PT Alam Pelita Trisakti yang telah memberikan izin kepada penulis untuk melakukan penelitian.
9. Ayahanda Acun Sukandi serta Ibunda Sevi Hastuti tercinta yang telah memberikan doa dan dukungan kepada penulis sehingga penulis dapat menyelesaikan perkuliahan dan penyusunan skripsi ini dengan baik.
10. Elza Oktaviani Arulianty selaku calon istri saya yang selama ini sudah membantu menemani saya dalam masa pengerjaan skripsi ini serta mensupport saya sehingga skripsi ini dapat selesai di waktu yang tepat.
11. Serta semua pihak yang tidak dapat penulis sebutkan satu per satu yang telah memberikan dorongan yang luar biasa selama proses pembuatan skripsi ini.

Penulis menyadari sepenuhnya bahwa skripsi ini masih banyak memerlukan penyempurnaan. Oleh sebab itu penulis selalu mengharapkan saran dan kritik dari para pembaca semuanya. Harapannya, di masa yang akan datang nanti penulis mampu menulis dengan lebih baik lagi. Akhir kata sekali lagi penulis mengucapkan terima kasih yang tidak terhingga dan semoga kita semua selalu diberikan kesuksesan. Amiin.

Depok, 07 Agustus 2023
Penulis,

ARI PUTRA SUKANDI
NIM 241.19.07798

DAFTAR ISI

Lembar Judul.....	i
Lembar Persetujuan dan Pengesahan	ii
Lembar Sidang	iii
Pernyataan	iv
Abstrak	v
Abstract	vi
Kata Pengantar	vii
Daftar Isi.....	ix
Daftar Tabel	xi
Daftar Gambar.....	xii
Daftar Lampiran	xiii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1. Latar Belakang Masalah	1
1.2. Identifikasi Masalah.....	4
1.3. Perumusan Masalah	4
1.4. Pembatasan Masalah.....	4
1.5 Tujuan Penelitian	5
1.6 Manfaat Penelitian	5
1.7 Sistematika Penulisan	6
BAB II LANDASAN TEORI	7
2.1 POMPA.....	7
2.1.1 Pengertian Pompa.....	7
2.1.2. Komponen-komponen pompa sentrifugal	7
2.1.3. Studi Kelayakan	10
2.1.4. Kerangka Pikir Penelitian	18

BAB III METODE PENELITIAN	19
3.1 Lokasi dan Waktu Penelitian	20
3.2 Jenis Penelitian	20
3.3 Definisi Operasional Variabel	20
3.4 Data dan Sumber Data	23
3.5 Teknik Pengumpulan Data	23
3.6 Teknik Analisis Data	23
 BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	 26
4.1 Gambaran Umum Usaha.....	26
4.1.1 Ide Produk	26
4.1.2 Deskripsi Usaha.....	26
4.2 Aspek Pemasaran.....	27
4.2.1 Segmentasi Pasar	27
4.2.2 Pesaing Pasar	28
4.2.3 Peramalan Penjualan.....	29
4.3 Aspek Teknis	31
4.3.1 Analisis Lokasi Produk	31
4.2.3 Analisis Proses Produksi	32
4.2.4 SOP Perusahaan	33
4.4 Aspek Manajemen	34
4.4.1 Analisis Struktur Organisasi	34
4.4.2 Desain Pekerjaan.....	34
4.5 Aspek Sosial.....	37
4.6 Aspek Hukum.....	37
4.7 Aspek Keuangan	37
4.7.1 Analisis Kebutuhan Modal Kerja.....	38
4.7.2 Analisis Investasi	39
 BAB V SIMPULAN DAN SARAN	 41
5.1 Simpulan.....	41
5.2 Saran.....	42
DAFTAR PUSTAKA	43

DAFTAR TABEL

3.1 Waktu Pelaksanaan Penelitian	20
4.1 Data Analisis Persaingan Produk	29
4.2 Tabel Supply dan Demand Unit Pompa dan Suku Cadang yang terjual 2018-2022	30
4.3 Hasil Perhitungan Pemeringkatan	31
4.4 Klasifikasi Pekerjaan	35
4.5 Biaya Investasi	38
4.6 Sumber dana	38
4.7 Rugi Laba	38
4.8 Aliran Kas (Cash Flow)	39
4.9 Hasil Perhitungan	39

DAFTAR GAMBAR

1.1 Data Penjualan Tahun 2018-2022 (Dalam Grafik)	3
1.2 Grafik Perkembangan Penjualan 2018-2022	3
2.1 <i>Sentrifugal Pump</i> KEWPUMP	8
2.2 <i>Casing</i> KEWPUMP	9
2.3 <i>Impeller</i>	9
2.4 <i>Shaft</i>	10
4.1 Data Responden Berdasarkan kelamin	27
4.2 Data Responden Berdasarkan Intensitas Penjualan	28
4.3 Grafik Jumlah Unit Pompa Dan Suku Cadang Yang Terjual di Jakarta	30
4.4 Proses dalam melakukan penawaran kepada customer	32
4.5 Proses dalam menerima Purchase Order	33
4.6 Struktur Organisasi	34
4.7 Nomor Induk Berusaha (NIB)	37

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1. Kuesioner Penelitian	44
Lampiran 2. Kuesioner Penelitian	45
Lampiran. 3	47
Lampiran. 4.....	47
Lampiran. 5	48
Lampiran. 6	48
Lampiran. 7	48
Lampiran. 8.....	49