

ANALISIS KELAYAKAN USAHA DISTRIBUTOR STAINLESS STEEL DI KABUPATEN PEMALANG

SKRIPSI

Diajukan untuk memenuhi salah satu syarat guna mencapai gelar
Sarjana dalam bidang ilmu Teknik Industri

Disusun oleh:

Nama : Agustinus Caniago

NPM : 2016610046



**PROGRAM STUDI SARJANA TEKNIK INDUSTRI
JURUSAN TEKNIK INDUSTRI
FAKULTAS TEKNOLOGI INDUSTRI
UNIVERSITAS KATOLIK PARAHYANGAN
BANDUNG
2020**

ANALISIS KELAYAKAN USAHA DISTRIBUTOR STAINLESS STEEL DI KABUPATEN PEMALANG

SKRIPSI

Diajukan untuk memenuhi salah satu syarat guna mencapai gelar
Sarjana dalam bidang ilmu Teknik Industri

Disusun oleh:

Nama : Agustinus Caniago

NPM : 2016610046



**PROGRAM STUDI SARJANA TEKNIK INDUSTRI
JURUSAN TEKNIK INDUSTRI
FAKULTAS TEKNOLOGI INDUSTRI
UNIVERSITAS KATOLIK PARAHYANGAN
BANDUNG
2020**

**FAKULTAS TEKNOLOGI INDUSTRI
UNIVERSITAS KATOLIK PARAHYANGAN
BANDUNG**



Nama : Agustinus Caniago
NPM : 2016610046
Program Studi : Sarjana Teknik Industri
Judul Skripsi : ANALISIS KELAYAKAN USAHA DISTRIBUTOR
STAINLESS STEEL DI KABUPATEN PEMALANG

TANDA PERSETUJUAN SKRIPSI

Bandung, 7 Juli 2020

**Ketua Program Studi Sarjana
Teknik Industri**



(Romy Loice, S.T., M.T.)

Pembimbing Pertama

(Catharina Badra Nawangpalupi, Ph.D.)



PERNYATAAN TIDAK MENCONTEK ATAU MELAKUKAN PLAGIAT

Saya yang bertanda tangan di bawah ini,

Nama : Agustinus Caniago

NPM : 2016610046

dengan ini menyatakan bahwa Skripsi dengan Judul:

**ANALISIS KELAYAKAN USAHA DISTRIBUTOR STAINLESS STEEL DI
KABUPATEN PEMALANG**

adalah hasil pekerjaan saya dan seluruh ide, pendapat atau materi dari sumber lain telah dikutip dengan cara penulisan referensi yang sesuai.

Pernyataan ini saya buat dengan sebenar-benarnya dan jika pernyataan ini tidak sesuai dengan kenyataan, maka saya bersedia menanggung sanksi yang akan dikenakan kepada saya.

Bandung, 07 Juli 2020

Agustinus Caniago

NPM : 2016610046

ABSTRAK

Stainless steel merupakan material bangunan besi anti karat yang saat ini banyak dibutuhkan oleh masyarakat untuk memenuhi kebutuhan dalam bidang konstruksi pembangunan. Namun penjualan *stainless steel* di Indonesia saat ini masih jarang ditemukan dan tidak sebanding dengan banyaknya jumlah permintaan masyarakat terhadap kebutuhan *stainless steel*, tidak terkecuali di wilayah barat laut provinsi Jawa Tengah. Oleh karena banyaknya permintaan *stainless steel*, maka banyak orang yang memanfaatkan hal ini di antaranya adalah membangun usaha distributor *stainless steel* di provinsi Jawa Tengah, khususnya di Kabupaten Pemalang. Dalam hal ini, distributor *stainless steel* di Kabupaten Pemalang mendistribusikan dan menyalurkan produk *stainless steel* kepada toko material bangunan di sekitarnya dalam jangkauan wilayah barat laut pada provinsi Jawa Tengah seperti Kota Tegal, Kota Pemalang, Kota Pekalongan, dan Kota Brebes.

Berdasarkan hal tersebut, maka dilakukan penelitian yang digunakan untuk menganalisis kelayakan usaha distributor *stainless steel* di Kabupaten Pemalang. Untuk mengetahui bagaimana kelayakan usaha distributor *stainless steel* di Kabupaten Pemalang, maka peneliti melakukan analisis kelayakan usaha yang dilihat dari aspek pasar dan pemasaran, aspek operasional, aspek hukum, dan aspek finansial. Berdasarkan beberapa aspek tersebut, usaha distributor *stainless steel* di Kabupaten Pemalang dapat dikatakan layak karena pada aspek pasar dan pemasaran, aspek operasional dan aspek hukum telah memenuhi kebutuhan yang diinginkan oleh peneliti. Sedangkan berdasarkan aspek finansial, pendirian distributor *stainless steel* di Kabupaten Pemalang dapat dikatakan layak karena perhitungan yang telah dilakukan menunjukkan nilai NPV (*Net Present Value*) bernilai positif, nilai DPP (*Discounted Payback Period*) kurang dari lima tahun, nilai IRR (*Internal Rate of Return*) dan MIRR (*Modified Internal Rate of Return*) lebih besar dari WACC (*Weighted Cost of Capital*), dan nilai PI (*Profitability Index*) lebih besar dari angka 1.

ABSTRACT

Stainless steel is one of the building materials which is many currently needed by the people to fill they needs in the construction. But now, stainless steel sales in Indonesia are rarely found and not comparable to the large of public demand for stainless steel, no exception in the northwest region of Central Java province. Because of the high demand for stainless steel, so many people use this condition to building a stainless steel distributor in Central Java province, especially in Pemalang Regency. In this case, stainless steel distributor in Pemalang Regency distributes their product to the nearby building materials store in the range of northwest region of Central Java province, such as Tegal City, Pemalang City, Pekalongan City, and Brebes City.

Based on this, the study was used to analyze the feasibility study of stainless steel distributor in Pemalang Regency. To know how the feasibility study of stainless steel distributor in Pemalang Regency, then the researchers conducted an analysis the business feasibility that seen from the market and marketing aspects, operational aspects, legal aspects, and financial aspects. Based on this aspects, the business of stainless steel distributor in Pemalang regency can be said to be feasible because in the market and marketing aspects, operational aspects and legal aspects have fullfiled the needs desired by researchers. While based on financial aspects, the establishment of a stainless steel distributor in Pemalang Regency can be said to be feasible because the calculation that has been done shows the value of NPV (Net Present Value) is positive, the value of DPP (Discounted Payback Period) is less than five years, the value of IRR (Internal Rate of Return) and MIRR (Modified Internal Rate of Return) more than WACC (Weighted Cost of Capital), and the value of PI (Profitability Index) more than number 1.

KATA PENGANTAR

Hormat dan puji syukur penulis panjatkan kepada Tuhan Yang Maha Esa atas berkat-Nya hingga penelitian ini dapat dilaksanakan dan diselesaikan dengan baik dan tepat waktu. Penulis berharap hasil penelitian skripsi yang berjudul “Analisis Kelayakan Usaha Distributor *Stainless Steel* di Kabupaten Pematang Jaya” dapat berguna bagi semua pembaca dan dapat memberikan inspirasi dalam menyelesaikan masalah yang serupa dalam proses pembuatan skripsi. Penelitian ini dilakukan dalam rangka memenuhi syarat kelulusan dalam menempuh gelar sarjana pendidikan pada Program Studi Sarjana Teknik Industri, Fakultas Teknologi Industri di Universitas Katolik Parahyangan.

Dengan adanya kata pengantar ini, penulis dapat mengucapkan rasa syukur karena penelitian skripsi ini dapat selesai dengan baik dan lancar pada waktunya. Semua hal tersebut terjadi karena berkat dan dukungan yang diberikan Tuhan, keluarga, dosen, dan teman-teman. Keempat pihak tersebut tentunya telah membantu penulis memberikan semangat untuk berfokus dalam menyelesaikan skripsi ini. Penulis ingin mengucapkan rasa terima kasih kepada pihak yang telah mendukung penulis dalam bentuk saran, kritik, maupun bantuan dalam penyusunan penelitian skripsi ini, kepada:

1. Ibu Catharina Badra N., S.T., M.Eng.Sc., MTD., Ph.D. selaku dosen pembimbing yang telah banyak memberikan dukungan, masukan dan informasi untuk menyusun skripsi analisis kelayakan usaha serta telah meluangkan waktu untuk melakukan bimbingan skripsi.
2. Keluarga penulis yang telah memberikan dukungan moral maupun finansial kepada penulis dari awal pendidikan hingga saat ini.
3. Pihak distributor *stainless steel* dan toko material bangunan sebagai narasumber wawancara yang telah memberikan pendapat dan informasi kepada penulis sehingga penulis dapat melakukan penelitian analisis kelayakan usaha dalam bentuk skripsi dengan lancar.
4. Teman-teman dan kekasih penulis yang selalu memberikan semangat, motivasi, dan dukungan yang besar kepada penulis dalam melaksanakan penyelesaian penelitian skripsi ini.

5. Pihak lain yang telah memberikan dukungan secara langsung maupun tidak langsung untuk penulis dalam penyusunan penelitian skripsi.

Penulis juga mengucapkan permohonan maaf atas adanya kekurangan yang jauh dari kata sempurna dalam penyusunan penelitian skripsi ini. Maka dari itu, penulis juga terbuka untuk menerima kritik dan saran dari seluruh pihak pembaca yang dapat membangun dan menyempurnakan skripsi ini. Akhir kata, dengan segala kerendahan hati, penulis berharap hasil dari penelitian skripsi ini dapat berguna bagi pendirian distributor *stainless steel* di Kabupaten Pematang dan pembaca.

Bandung, 7 Juli 2020

Penulis

DAFTAR ISI

ABSTRAK	i
ABSTRACT	ii
KATA PENGANTAR	iii
DAFTAR ISI	v
DAFTAR TABEL	ix
DAFTAR GAMBAR	xiii
DAFTAR LAMPIRAN	xv
BAB I PENDAHULUAN	I-1
I.1 Latar Belakang Masalah.....	I-1
I.2 Identifikasi dan Rumusan Masalah.....	I-5
I.3 Pembatasan Masalah dan Asumsi Penelitian.....	I-12
I.4 Tujuan Penelitian	I-12
I.5 Manfaat Penelitian	I-13
I.6 Metodologi Penelitian	I-14
I.7 Sistematika Penulisan	I-18
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	II-1
II.1 Pengertian Bisnis	II-1
II.2 Pengertian <i>Stainless Steel</i>	II-2
II.3 Studi Kelayakan Bisnis (<i>Feasibility Study</i>).....	II-5
II.4 <i>Five Force Porter's Models</i>	II-6
II.5 Aspek Pasar dan Pemasaran.....	II-8
II.5.1 <i>Segmenting, Targeting, Positioning</i> (STP).....	II-12
II.5.2 <i>Marketing Mix</i>	II-13
II.5.3 Analisis SWOT dan TOWS.....	II-14
II.6 Aspek Operasional.....	II-16
II.7 Aspek Hukum atau Legalitas.....	II-17
II.7.1 Jenis-Jenis Badan Usaha Hukum.....	II-18
II.7.2 Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP)	II-19
II.7.3 Surat Tanda Daftar Perusahaan (TDP).....	II-21

II.8 Aspek Finansial.....	II-22
II.8.1 Depresiasi	II-22
II.8.2 Investasi.....	II-23
II.8.3 Laporan Laba Rugi.....	II-23
II.8.4 Laporan Arus Kas.....	II-24
II.8.5 Perhitungan Evaluasi Kelayakan Investasi	II-25
II.9 Pengertian <i>Flow Chart</i>	II-30
BAB III ANALISIS KELAYAKAN USAHA.....	III-1
III.1 Deskripsi Singkat Bisnis Distributor <i>Stainless Steel</i>	III-1
III.2 Posisi Usaha Bisnis Distributor <i>Stainless Steel</i>	III-2
III.3 Analisis <i>Five Force Porter's Model</i>	III-4
III.4 Target Konsumen Usaha Bisnis Distributor <i>Stainless Steel</i>	III-17
III.5 Aspek Pasar dan Pemasaran.....	III-21
III.5.1 Analisis SWOT	III-23
III.5.2 Analisis <i>Segmenting, Targeting, dan Positioning</i>	III-28
III.5.3 Analisis <i>Marketing Mix</i>	III-35
III.5.4 Analisis TOWS	III-40
III.6 Aspek Operasional	III-41
III.6.1 Perencanaan Lokasi.....	III-42
III.6.2 Perencanaan Sumber Daya Manusia (SDM)	III-48
III.6.3 Perencanaan Peralatan dan Fasilitas	III-56
III.7 Aspek Hukum.....	III-57
III.7.1 Perizinan Pembuatan Badan Usaha	III-58
III.7.2 Pembuatan Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP)	III-59
III.7.3 Pembuatan Tanda Daftar Perusahaan (TDP)	III-60
III.8 Aspek Finansial.....	III-61
III.8.1 Perhitungan Proyeksi Laporan Laba Rugi.....	III-74
III.8.2 Perhitungan Proyeksi Laporan Arus Kas	III-80
III.8.3 Perhitungan NPV (<i>Net Present Value</i>).....	III-83
III.8.4 Perhitungan DPP (<i>Discounted Payback Period</i>)	III-87
III.8.5 Perhitungan IRR (<i>Internal Rate of Return</i>).....	III-89
III.8.6 Perhitungan MIRR (<i>Modified Internal Rate of Return</i>).....	III-91
III.8.7 Perhitungan PI (<i>Profitability Index</i>)	III-92

III.8.8 Rekapitulasi Perhitungan Evaluasi Kelayakan	
Investasi	III-94
BAB IV ANALISIS.....	IV-1
IV.1 Analisis <i>Five Force Porter's Model</i>	IV-1
IV.2 Analisis Ruang Lingkup Usaha	IV-2
IV.3 Analisis Kelayakan Usaha dalam Aspek Pasar	
dan Pemasaran.....	IV-4
IV.4 Analisis Kelayakan Usaha dalam Aspek Operasional	IV-7
IV.5 Analisis Kelayakan Usaha dalam Aspek Hukum	IV-8
IV.6 Analisis Kelayakan Usaha dalam Aspek Finansial	IV-9
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN.....	V-1
V.1 Kesimpulan.....	V-1
V.2 Saran.....	V-2
DAFTAR PUSTAKA	

DAFTAR TABEL

Tabel I.1 Keterangan Posisi Distributor <i>Stainless Steel</i> Terbaik di Provinsi Jawa Tengah	I-6
Tabel I.2 Daftar Narasumber Toko Material Bangunan	I-8
Tabel II.1 Masa Manfaat Aset Harta Berwujud	II-22
Tabel III.1 Jenis-Jenis <i>Stainless Steel</i> yang Dijual	III-1
Tabel III.2 Daftar Pemasok <i>Stainless Steel</i> untuk Distributor <i>Stainless Steel</i>	III-7
Tabel III.3 Rekapitulasi Hasil Analisis <i>Five Force Porter's Model</i>	III-16
Tabel III.4 Hasil Penelitian Permintaan Terhadap Toko Material Bangunan	III-19
Tabel III.5 Informasi pada Permintaan Potensial	III-21
Tabel III.6 Beberapa <i>Targeting</i> Konsumen oleh Distributor <i>Stainless Steel</i> ..	III-30
Tabel III.7 <i>Job Description</i> Pemilik Distributor <i>Stainless Steel</i>	III-49
Tabel III.8 <i>Job Description</i> dan <i>Job Specification</i> Kepala Gudang	III-50
Tabel III.9 <i>Job Description</i> dan <i>Job Specification</i> Admin Keuangan	III-50
Tabel III.10 <i>Job Description</i> dan <i>Job Specification</i> Admin Faktur	III-51
Tabel III.11 <i>Job Description</i> dan <i>Job Specification</i> Salesman	III-52
Tabel III.12 <i>Job Description</i> dan <i>Job Specification</i> Wakil Kepala Gudang	III-52
Tabel III.13 <i>Job Description</i> dan <i>Job Specification</i> Sopir	III-53
Tabel III.14 <i>Job Description</i> dan <i>Job Specification</i> Kenek	III-54
Tabel III.15 <i>Job Description</i> dan <i>Job Specification</i> Karyawan	III-54
Tabel III.16 Peralatan, Fasilitas, dan Barang Habis Pakai dalam Distributor <i>Stainless Steel</i>	III-57
Tabel III.17 Daftar Persyaratan Persiapan Pendirian Distributor <i>Stainless Steel</i>	III-58
Tabel III.18 Persyaratan Pembuatan SIUP Distributor <i>Stainless Steel</i>	III-60
Tabel III.19 Persyaratan Pembuatan TDP Distributor <i>Stainless Steel</i>	III-61
Tabel III.20 Perhitungan Biaya Pengeluaran Promosi	III-62
Tabel III.21 Perhitungan Biaya Pemasangan Baliho, Spanduk, dan <i>Neon Box</i>	III-63

Tabel III.22 Perhitungan Biaya Investasi Awal	III-63
Tabel III.23 Perhitungan Biaya Pembelian Kembali Peralatan dan Fasilitas Kelompok 1	III-65
Tabel III.24 Perhitungan Biaya Peralatan dan Fasilitas Kelompok 2 dan Kelompok 4	III-65
Tabel III.25 Perhitungan Biaya Barang Habis Pakai.....	III-66
Tabel III.26 Perhitungan Biaya Depresiasi Tahun Pertama hingga Tahun Keempat.....	III-67
Tabel III.27 Perhitungan Biaya Depresiasi Kelompok 1 pada Tahun Kelima	III-68
Tabel III.28 Perhitungan Biaya Depresiasi Kelompok 2 dan Kelompok 4 pada Tahun Kelima	III-69
Tabel III.29 Perhitungan Biaya Tenaga Kerja.....	III-70
Tabel III.30 Perhitungan Biaya Tetap dan Tidak Tetap	III-71
Tabel III.31 Perhitungan Biaya Pajak Bumi dan Bangunan	III-72
Tabel III.32 Rekapitulasi Perhitungan Perkiraan Jumlah Permintaan <i>Stainless Steel</i>	III-73
Tabel III.33 Perhitungan HPP Satuan Batang <i>Stainless Steel</i>	III-75
Tabel III.34 Proyeksi Laporan Laba Rugi Skenario <i>Pessimistic</i>	III-77
Tabel III.35 Proyeksi Laporan Laba Rugi Skenario <i>Most Likely</i>	III-78
Tabel III.36 Proyeksi Laporan Laba Rugi Skenario <i>Optimistic</i>	III-79
Tabel III.37 Kebutuhan Biaya Modal	III-80
Tabel III.38 Proyeksi Laporan Arus Kas Skenario <i>Pessimistic</i>	III-81
Tabel III.39 Proyeksi Laporan Arus Kas Skenario <i>Most Likely</i>	III-82
Tabel III.40 Proyeksi Laporan Arus Kas Skenario <i>Optimistic</i>	III-83
Tabel III.41 Perhitungan NPV Skenario <i>Pessimistic</i>	III-85
Tabel III.42 Perhitungan NPV Skenario <i>Most Likely</i>	III-86
Tabel III.43 Perhitungan NPV Skenario <i>Optimistic</i>	III-86
Tabel III.44 Perhitungan DPP Skenario <i>Pessimistic</i>	III-87
Tabel III.45 Perhitungan DPP Skenario <i>Most Likely</i>	III-88
Tabel III.46 Perhitungan DPP Skenario <i>Optimistic</i>	III-88
Tabel III.47 Hasil Perhitungan IRR Masing-Masing Skenario	III-90
Tabel III.48 Hasil Perhitungan MIRR Masing-Masing Skenario	III-92
Tabel III.49 Hasil Perhitungan PI Masing-Masing Skenario.....	III-93

Tabel III.50 Rekapitulasi Perhitungan Evaluasi Kelayakan Investasi..... III-94
Tabel IV.1 Alasan Pemilihan Lokasi di Kabupaten PematangIV-7

DAFTAR GAMBAR

Gambar I.1 Grafik Jumlah Permintaan <i>Stainless Steel</i> di Dunia.....	I-2
Gambar I.2 Letak Posisi Distributor <i>Stainless Steel</i> dan Toko Material Bangunan di Provinsi Jawa Tengah	I-6
Gambar I.3 Contoh Bentuk <i>Stainless Steel</i> Kebutuhan Konsumen	I-10
Gambar I.4 <i>Flow Chart</i> Metodologi Penelitian.....	I-15
Gambar II.1 <i>Stainless Steel</i>	II-3
Gambar II.2 <i>Five Force Porter's Models</i>	II-6
Gambar II.3 Saluran Pemasaran	II-11
Gambar II.4 Simbol Pembuatan <i>Flow Chart</i>	II-30
Gambar III.1 Rantai Pasok Distributor <i>Stainless Steel</i> di Kabupaten Pemalang.....	III-3
Gambar III.2 Batas Target Konsumen di Wilayah Barat Laut pada Provinsi Jawa Tengah	III-18
Gambar III.3 STAR <i>Stainless Steel</i>	III-32
Gambar III.4 Analisis TOWS pada Distributor <i>Stainless Steel</i> di Kabupaten Pemalang	III-41
Gambar III.5 Peta Lokasi Distributor <i>Stainless Steel</i> di Kabupaten Pemalang.....	III-43
Gambar III.6 Lokasi Tempat Distributor <i>Stainless Steel</i> di Kabupaten Pemalang.....	III-44
Gambar III.7 Ukuran Satu Rongga Rak	III-45
Gambar III.8 Contoh Bentuk Rak <i>Stainless Steel</i>	III-46
Gambar III.9 Tata Letak Distributor <i>Stainless Steel</i> di Kabupaten Pemalang.....	III-48
Gambar III.10 Struktur Organisasi Distributor <i>Stainless Steel</i> di Kabupaten Pemalang.....	III-56
Gambar III.11 <i>Interest Rate</i> MARR Bank BCA.....	III-84

DAFTAR LAMPIRAN

LAMPIRAN A JENIS-JENIS KELOMPOK PRODUK *STAINLESS STEEL*

BAB I

PENDAHULUAN

Pada bab ini berisi mengenai latar belakang masalah, identifikasi dan rumusan masalah, pembatasan masalah dan asumsi penelitian, tujuan penelitian, manfaat penelitian, metodologi penelitian, dan sistematika penulisan dalam penelitian yang berjudul analisis kelayakan usaha distributor *stainless steel* di Kabupaten Pemalang.

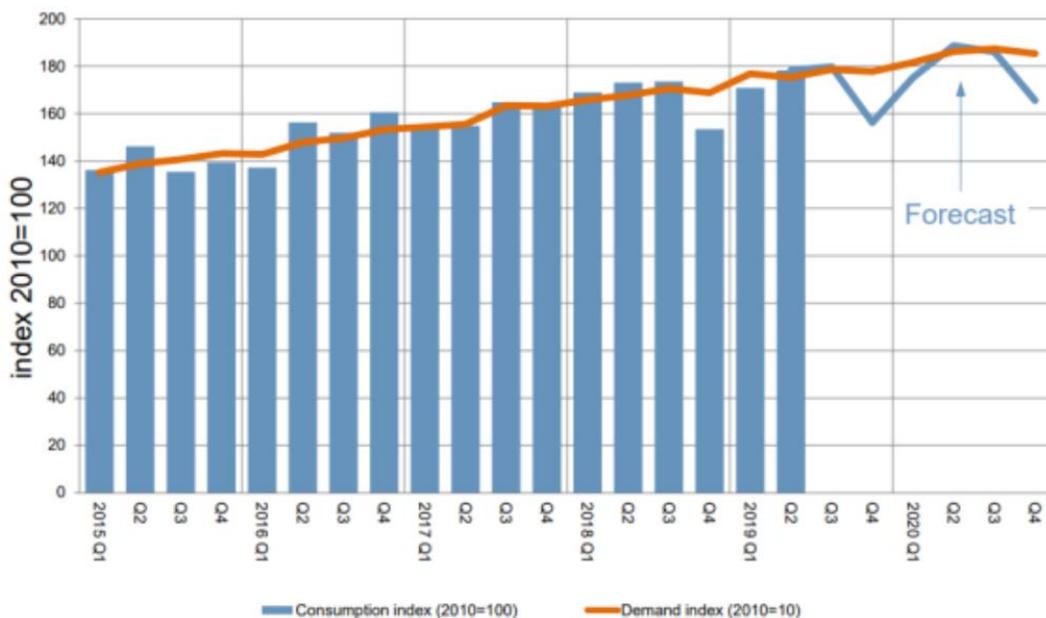
I.1 Latar Belakang Masalah

Salah satu usaha saat ini yang berkembang pesat adalah bisnis properti terhadap pembangunan infrastruktur, gedung-gedung, maupun bangunan rumah tempat tinggal. Bisnis properti tidak hanya berfokus pada penjualan atas pembangunan rumah atau gedung saja, melainkan dapat menjadi bisnis yang mendukung kebutuhan bahan-bahan material bangunan yang biasa digunakan untuk kebutuhan furnitur, peralatan rumah tangga, dan bagian dari properti seperti pagar rumah, kerangka atap, dan lain-lain. Hal tersebut tentunya dapat menjadi peluang dan prospek pasar yang cukup besar untuk mendirikan usaha penjualan material bangunan selama masih terdapat pembangunan rumah, kantor, sekolah, serta gedung yang membutuhkan bahan bangunan seperti besi, semen, cat, keramik, kayu dan *stainless steel*. Maka dari itu, dengan semakin meningkatnya jumlah pembangunan maupun renovasi pada gedung, sekolah, kantor, perumahan, *mall*, dan lain-lain di berbagai daerah memberikan pengaruh yang sangat besar kepada tingkat *demand* atau permintaan bahan-bahan material bangunan.

Berdasarkan data Badan Koordinasi Penanaman Modal, pengembang dan pengamat meyakini iklim investasi properti membaik memasuki pertengahan hingga akhir tahun 2019. Selain itu, kapitalisasi pasar pada tahun 2019 bisa mencapai total Rp. 114 triliun. Maka dari itu, dengan memasuki awal tahun 2020, bisnis properti diyakini mulai kembali bergairah karena keadaan politik Indonesia yang sudah mulai membaik ditambah dengan pemilihan legislatif dan pemilihan

presiden yang berlangsung damai mendorong pertumbuhan properti tersebut. Hal tersebut tentunya menjadi peluang yang baik bagi pelaku bisnis properti.

Target pasar usaha penjualan kebutuhan properti adalah masyarakat umum yang sedang melakukan pembangunan tempat tinggal atau pembangunan gedung serta peralatan kehidupan manusia. Tak hanya itu, target pasar yang lebih luas seperti kontraktor proyek bangunan dan pelaku-pelaku konstruksi bangunan lainnya dapat menjadi peluang sebagai konsumen yang memerlukan bahan-bahan material bangunan yang berjenis *stainless steel*. Berdasarkan data pada *International Stainless Steel (ISSF)*, ditunjukkan bahwa permintaan *stainless steel* secara global semakin meningkat dari tahun 2015 hingga tahun 2019. Meskipun pertumbuhan permintaan *stainless steel* terlihat melambat, tetapi permintaan *stainless steel* di dunia terus meningkat secara konsisten sehingga permintaan *stainless steel* pada tahun 2020 diperkirakan akan semakin meningkat sesuai dengan peramalan (*forecast*) seperti yang tersedia dalam grafik pada Gambar I.1. Oleh karena banyaknya permintaan *stainless steel* yang semakin tinggi setiap tahunnya, maka banyak orang yang memanfaatkan hal ini untuk membangun salah satu usaha kebutuhan properti, yaitu usaha penjualan *stainless steel*. Gambar I.1 merupakan grafik jumlah permintaan *stainless steel* berdasarkan data penggunaan *stainless steel* di dunia.



Gambar I.1 Grafik Jumlah Permintaan *Stainless Steel* di Dunia
(Sumber : <https://www.kitco.com/commentaries/2019-10-28/A-nickel-for-your-thoughts.html>)

Berdasarkan Ketua Dewan Perwakilan Daerah (DPD) REI Jawa Tengah Mr Prijanto dalam bisnis.com, mengungkapkan bahwa pembangunan properti perumahan di seluruh wilayah Jawa Tengah mencapai 10.000 unit pada akhir tahun 2019. Jumlah rumah untuk masyarakat yang dibangun mencapai 60% dari total target secara keseluruhan pada tahun 2019 akhir. Sementara sisanya adalah pembangunan apartemen dan komersial. Selain itu, dia menambahkan bahwa pembangunan properti terbanyak adalah berada di Jawa Tengah, yaitu di wilayah Pekalongan, Tegal, Semarang, Banyumas, dan Soloraya. Saat ini, dia juga menjelaskan kebutuhan rumah atau *backlog* di daerah Jawa Tengah masih cukup tinggi, yakni sekitar 700.000 unit. Angka tersebut bisa menjadi lebih tinggi mengingat adanya perkembangan perkawinan baru sehingga jumlah keluarga baru di Jawa Tengah bertambah. Oleh karena itu, kebutuhan properti perumahan di provinsi Jawa Tengah masih akan berkembang untuk tahun-tahun yang akan datang.

Walaupun material *stainless steel* cenderung tidak digunakan sebagai kerangka pondasi utama bangunan karena tertutup oleh dinding bangunan, akan tetapi dengan peningkatan bisnis properti dan kebutuhan rumah diyakini dapat berhubungan langsung dengan permintaan jumlah *stainless steel* yang semakin meningkat. Hal ini dikarenakan material *stainless steel* cenderung digunakan sebagai peralatan dan perlengkapan makan (pisau, panci, sendok, garpu, pemanggang, penggorengan), bak cuci, backsplash dapur, dudukan lampu, pegangan tangga, material furnitur, hingga elemen bahan elektronik dalam rumah dan bangunan. Selain itu, jika material *stainless steel* digunakan sebagai konstruksi bangunan, *stainless steel* ini lebih banyak dimanfaatkan untuk tujuan dekoratif seperti panel pelapis eksterior. Tak hanya itu, material *stainless steel* juga lebih banyak digunakan untuk interior dalam bangunan industrial serta peralatan medis (kesehatan) karena sifatnya yang anti karat membuatnya awet dan aman digunakan dalam jangka waktu lama.

Penghuni rumah tentu membutuhkan peralatan rumah tangga yang terbuat dari material *stainless steel* agar tak mudah bocor, retak, penyok, dan aman digunakan karena reaksinya yang minim terhadap zat-zat tertentu. Material *stainless steel* memiliki kegunaan yang sangat luas dalam berbagai bidang. Di masa depan, material ini tentunya akan terus dikembangkan untuk sebagai bahan pembuatan berbagai jenis instrumen teknologi untuk mempermudah kehidupan

manusia. Oleh karena itu, material ini kerap menjadi favorit untuk digunakan dalam berbagai peralatan rumah tangga hingga furnitur pada rumah dan bangunan pada masa kini. Beberapa informasi yang telah dijelaskan tersebut, tentunya menjadi hubungan logika yang relevan dalam mendukung pertumbuhan penggunaan *stainless steel* sebagai bahan-bahan material bangunan yang digunakan dalam pembangunan rumah dan gedung di wilayah Jawa Tengah.

Bisnis distributor *stainless steel* adalah sebuah usaha toko distributor yang menyediakan produk *stainless steel* yang berada di Kabupaten Pemalang untuk memenuhi kebutuhan permintaan penggunaannya dalam merancang dan memenuhi kebutuhan konstruksi bangunan serta kebutuhan lainnya. Kelebihan dari bahan *stainless steel* adalah persen krom yang tinggi yang mencapai 10,5% untuk melindungi pengaruh kondisi lingkungan sehingga tahan karat karena lapisan oksida, minim perawatan serta tahan lama, kekerasan serta kekuatan tinggi, resistensi terhadap suhu rendah, dan tampilan yang menarik atau mengkilap. Dengan segala kelebihan yang dimiliki oleh produk *stainless steel*, maka tak sedikit manusia sering menggunakan *stainless steel* untuk peralatan pada berbagai bidang kehidupan manusia.

Selain informasi di atas, kenaikan jumlah permintaan *stainless steel* juga didukung pada hasil wawancara terhadap toko material bangunan di sekitar Kabupaten Pemalang. Berdasarkan hasil wawancara yang diperoleh dari 15 toko material bangunan melalui proses wawancara, peluang pendirian usaha distributor *stainless steel* di Kabupaten Pemalang masih tinggi. Hal ini dibuktikan dengan jumlah rata-rata 80 dari 100 konsumen yang datang per harinya kepada masing-masing 15 toko toko material bangunan selalu menanyakan ketersediaan besi yang berjenis *stainless steel* untuk memenuhi kebutuhan pribadinya. Selain itu, menurut mereka, saat ini penjualan *stainless steel* di Indonesia masih jarang ditemukan dan tidak sebanding dengan banyaknya jumlah permintaan masyarakat yang melambung tinggi akan kebutuhan *stainless steel*. Maka dari itu, dengan berdirinya usaha distributor *stainless steel* di Kabupaten Pemalang, maka kebutuhan permintaan *stainless steel* baik untuk toko material bangunan dan konsumen akhir di Kota Pemalang dan kota sekitarnya dapat dengan mudah terpenuhi. Dengan melihat adanya peluang dan potensi bisnis *stainless steel* yang begitu besar, maka penelitian ini dilakukan untuk mengevaluasi kelayakan usaha pada pendirian bisnis distributor *stainless steel* di Kabupaten Pemalang. Untuk

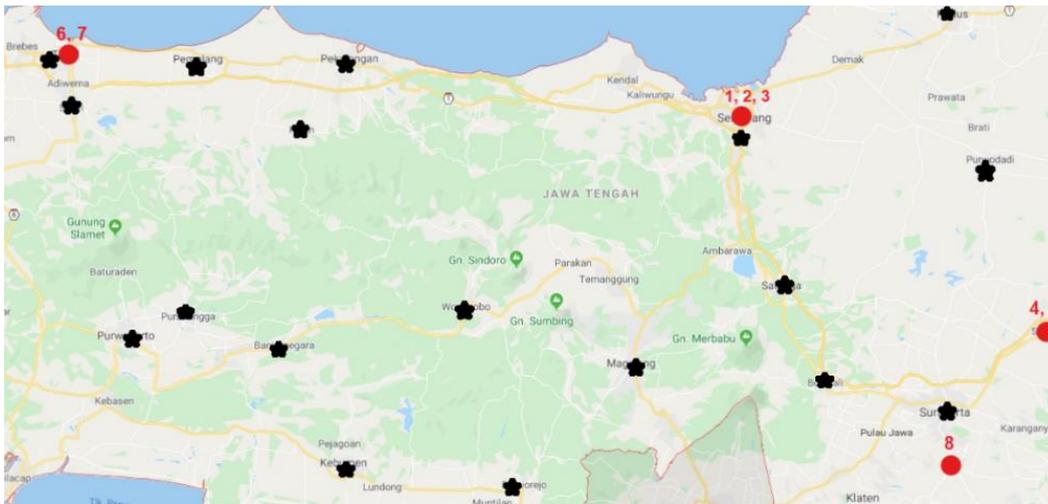
informasi yang lebih spesifik mengenai adanya peluang terhadap pendirian distributor *stainless steel* di Kabupaten Pemalang dapat dilihat pada bagian identifikasi dan rumusan masalah.

I.2 Identifikasi dan Rumusan Masalah

Pada bagian ini dilakukan pembahasan yang lebih spesifik mengenai penelitian analisis kelayakan usaha distributor *stainless steel* di Kabupaten Pemalang. Adapun identifikasi dan rumusan masalah tersebut dilakukan dengan cara observasi dan wawancara. Proses observasi yang telah dilakukan adalah mengamati secara langsung lokasi di Kabupaten Pemalang untuk melihat apakah sudah ada distributor *stainless steel* yang berdiri di Kabupaten Pemalang. Hasil dari observasi tersebut adalah tidak ada satupun distributor *stainless steel* yang berdiri di Kabupaten Pemalang. Walaupun tidak terdapat usaha distributor *stainless steel* di Kabupaten Pemalang, akan tetapi sudah terdapat beberapa usaha distributor *stainless steel* yang berada di sekitar Kabupaten Pemalang. Distributor *stainless steel* tersebut tersebar di wilayah provinsi Jawa Tengah yang tentunya menjadi kompetitor atau pesaing dengan distributor *stainless steel* yang ada di Kabupaten Pemalang nantinya. Persaingan ini dapat terjadi karena masing-masing distributor tersebut berlomba-lomba untuk memasok dan mendistribusikan *stainless steel* kepada target pasar sama. Maka dari itu, perlu diketahui letak posisi dan jumlah distributor *stainless steel* yang menjadi kompetitor oleh distributor *stainless steel* di Kabupaten Pemalang agar persaingan yang terjadi dapat diatasi dengan baik.

Jumlah kompetitor berupa distributor *stainless steel* di provinsi Jawa Tengah tergolong masih sedikit dan jarak yang jauh antar lokasi distributor *stainless steel* dengan toko-toko material bangunan. Tentunya hal tersebut menimbulkan kendala untuk proses pendistribusian *stainless steel* dari distributor *stainless steel* kepada toko-toko material bangunan yang menjadi target konsumen tersebut. Dengan berdirinya distributor *stainless steel* di Kabupaten Pemalang, maka permintaan *stainless steel* oleh toko material bangunan di sekitarnya menjadi lebih mudah terpenuhi dari segi proses distribusi dan ketersediaan *stainless steel*. Terdapat delapan usaha distributor *stainless steel* terbaik di provinsi Jawa Tengah yang sudah ada sebelum berdirinya distributor *stainless steel* di Kabupaten Pemalang. Dengan demikian, distributor *stainless*

steel di Kabupaten Pemalang menjadi pendatang baru yang menimbulkan persaingan terhadap distributor lainnya. Kedelapan kompetitor tersebut tersebar ke beberapa kota di provinsi Jawa Tengah seperti Kota Semarang, Sragen, Tegal, dan Sukoharjo. Gambar I.2 menunjukkan letak posisi kompetitor beserta toko-toko material bangunan yang digambarkan melalui peta provinsi Jawa Tengah.



Keterangan :

- ★ Toko Material Bangunan
- Distributor *Stainless Steel*

Gambar I.2 Letak Posisi Distributor *Stainless Steel* dan Toko Material Bangunan di Provinsi Jawa Tengah

Untuk dapat menjelaskan lebih detail mengenai letak posisi distributor *stainless steel* terbaik di peta provinsi Jawa Tengah, maka dapat diberikan keterangan yang menunjukkan nama-nama dari distributor *stainless steel* tersebut sesuai angka yang tertera pada Gambar I.2. Tabel I.1 merupakan keterangan nama posisi distributor *stainless steel* terbaik pada peta di provinsi Jawa Tengah.

Tabel I.1 Keterangan Posisi Distributor *Stainless Steel* Terbaik di Provinsi Jawa Tengah

No	Nama Distributor	Alamat	Wilayah
1	Sutindo Raya Mulia - Stockist <i>Stainless Steel</i> Semarang	Jl. K.H. Agus Salim No.49, Purwodinatan, Central Semarang, Semarang City, Central Java 50137	Semarang
2	Wijaya Sakti	Jl. Barito No.40, Rejosari, Kec. Semarang Tim., Kota Semarang, Jawa Tengah 50125	Semarang
3	Wijaya <i>Stainless Steel</i> . PT	JL. Industri V, Blok DS No. 5, 50111, Muktiharjo Lor, Kec. Genuk, Kota Semarang, Jawa Tengah 50111	Semarang
4	Surya Jaya <i>Stainless Steel</i>	Dusun I, Gebang, Kec. Masaran, Kabupaten Sragen, Jawa Tengah 57282	Sragen

lanjut

Tabel I.1 Keterangan Posisi Distributor *Stainless Steel* Terbaik di Provinsi Jawa Tengah (Lanjutan)

No	Nama Distributor	Alamat	Wilayah
5	KARYA JASA Stainless Steel	Kebayanan I, Geneng, Kec. Miri, Kabupaten Sragen, Jawa Tengah 57276	Sragen
6	BDR <i>Stainless Steel</i>	Jl. Industri No.13, Kajen, Lemahduwur, Kec. Adiwerna, Tegal, Jawa Tengah 52194	Tegal
7	Stainless Steel Ud. Mahmud	Jl. K.H Abdillah No.163, Pulo, Kajen, Kec. Talang, Tegal, Jawa Tengah 52193	Tegal
8	Koba Konstruksi Baja & Stainless Steel	Jl. MT Haryono No.39, Dusun II, Madegondo, Kec. Grogol, Kabupaten Sukoharjo, Jawa Tengah 57552	Sukoharjo

Proses penentuan delapan distributor terbaik tersebut diperoleh dari hasil wawancara kepada 7 dari 15 toko material bangunan yang sudah menjual *stainless steel* di Kabupaten Pemalang dan sekitarnya. Menurut mereka, pemasok *stainless steel* yang saat ini banyak digunakan dan yang terkenal di provinsi Jawa Tengah adalah delapan distributor *stainless steel* tersebut. Mereka juga menambahkan bahwa kriteria pemilihan pemasok (distributor) yang dipilih adalah barang bervariasi, harga murah, pelayanan memuaskan, bermerek, dan berkualitas baik. Selain itu, fisik dan reputasi bangunan dari pemasok yang baik juga menjadi alasan untuk memilihnya. Informasi ini juga didukung melalui proses observasi dengan menggunakan *google maps* (internet) bahwa kedelapan distributor tersebut memiliki ulasan konsumen, fisik dan reputasi bangunan yang baik. Beberapa hal tersebut yang menjadi alasan pemilihan delapan distributor *stainless steel* terbaik di provinsi Jawa Tengah. Distributor *stainless steel* terbaik yang terdekat dengan Kabupaten Pemalang adalah berada di wilayah Kabupaten Tegal. Maka dari itu, kompetitor terbaik dan terdekat dari distributor *stainless steel* yang berada di Kabupaten Pemalang adalah distributor *stainless steel* yang berada di wilayah Kabupaten Tegal.

Langkah selanjutnya dalam mengidentifikasi masalah adalah proses wawancara. Proses wawancara dilakukan untuk memperoleh informasi mengenai kondisi peluang untuk mendirikan usaha distributor *stainless steel* di Kabupaten Pemalang. Proses wawancara dilakukan terhadap 15 narasumber toko material bangunan di Kabupaten Pemalang dan sekitarnya yang dipilih secara acak dan berpotensi menjadi bagian dari target konsumen oleh distributor *stainless steel* di

Kabupaten Pemalang. Tabel I.2 merupakan daftar dari toko-toko material bangunan yang menjadi narasumber dalam proses wawancara yang telah dilakukan.

Tabel I.2 Daftar Narasumber Toko Material Bangunan

No	Nama Toko	Alamat	Wilayah
1	Toko Besi Sinar Jaya	Mulyoharjo, Kec. Pemalang, Kabupaten Pemalang, Jawa Tengah 52313	Pemalang
2	Toko Mitra Aluminium	Jl. Kenanga No.15B, Pelutan, Kec. Pemalang, Kabupaten Pemalang, Jawa Tengah 52312, Indonesia	Pemalang
3	Toko Besi Mitra Djaja	Jl. Perintis Kemerdekaan No. 116, Beji, Kec. Taman, Kabupaten Pemalang, Jawa Tengah 52312	Pemalang
4	Toko Besi Firman	Jl.Pantura, Pemalang, Jawa Tengah 52363, Indonesia	Pemalang
5	Toko Besi Surya	Pelutan, Kec. Pemalang, Kabupaten Pemalang, Jawa Tengah 52312	Pemalang
6	Toko Besi Mitra Abadi	Jl. Raya Petarukan No.124, Petarukan, Kec. Petarukan, Kabupaten Pemalang, Jawa Tengah 52362	Pemalang
7	Toko Besi Sederhana	RT.03/RW.05, Sawah, Limbangan, Kec. Ulujami, Kabupaten Pemalang, Jawa Tengah 52371	Pemalang
8	Toko Besi Mega Baja	Jl. Sepacar No.308, Pacar Timur, Karangjampo, Kec. Tirto, Pekalongan, Jawa Tengah 51151	Pekalongan
9	Toko Besi Mugji Jaya	Jl. Laks. Yos Sudarso No.426, Kemplong Timur, Kemplong, Wiradesa, Pekalongan, Jawa Tengah 51152, Indonesia	Pekalongan
10	Toko Besi Moga Jaya	Jl. Hasanudin No.219, Podosugih, Kec. Pekalongan Bar., Kota Pekalongan, Jawa Tengah 51111	Pekalongan
11	Toko Besi Iciban	Jl. Jend. Sudirman No.124, Kebulen, Kec. Pekalongan Bar., Kota Pekalongan, Jawa Tengah 51112	Pekalongan
12	Toko Besi & Alat Teknik Lancar	Jl. Sultan Agung No.177, Sampangan, Kec. Pekalongan Tim., Kota Pekalongan, Jawa Tengah 51126	Pekalongan
13	Toko Besi Utama Baja	Jl. Perintis Kemerdekaan No.19, Panggung, Kec. Tegal Tim., Kota Tegal, Jawa Tengah 52122	Tegal
14	Toko Besi Logam Gemilang	Jl. Kolonel Sudiarto, Panggung, Kec. Tegal Tim., Kota Tegal, Jawa Tengah 52122	Tegal
15	Toko Besi Suka Damai	Jl. P. Diponegoro No.92-94, Pekauman, Kec. Tegal Bar., Kota Tegal, Jawa Tengah 52125, Indonesia	Tegal

Contoh pertanyaan yang digunakan pada proses wawancara yang dilakukan terhadap 15 toko material tersebut adalah mengenai kebutuhan *stainless steel* saat ini, merek *stainless steel* yang dijual, kegunaan *stainless steel*, bentuk *stainless steel* yang paling laku, ketertarikan dengan berdirinya distributor *stainless steel* di Kabupaten Pemalang, kriteria pemilihan pemasok, dan sebagainya. Wawancara yang dilakukan terhadap 15 toko material bangunan tersebut telah memberikan kesimpulan akan pentingnya kebutuhan *stainless steel* dalam kehidupan sehari-hari. Hasil dari wawancara mengenai permintaan *stainless steel* dapat dilihat pada bab tiga selanjutnya. Toko material bangunan tersebut membutuhkan *stainless steel* untuk memenuhi kebutuhan konsumen mereka, di mana kebutuhan tersebut meliputi keperluan industri maupun keperluan arsitektur seperti atap, pintu, jendela, pagar rumah, alat makan, dan peralatan rumah tangga lainnya. Kelompok *stainless steel* yang banyak dibutuhkan oleh konsumen adalah kelompok *Austenitic Stainless Steel*. Hal ini disebabkan karena *Austenitic Stainless Steel* merupakan kelompok *stainless steel* yang paling mudah dibentuk dari keseluruhan jenis kelompok *stainless steel* lainnya dan memiliki ketahanan terhadap korosi yang lebih baik daripada kelompok jenis *ferritic* dan *martensitic*.

Selain itu, menurut narasumber, terdapat beberapa kriteria pemilihan pemasok yang dapat mempengaruhi tingkat ketertarikan daya beli konsumen terhadap *stainless steel*, yaitu kualitas, harga, kepresisian ukuran sesuai standar, dan *service* yang memuaskan. Maka dari itu, servis yang ditawarkan oleh distributor *stainless steel* di Kabupaten Pemalang adalah pelayanan kesesuaian ukuran, kualitas, dan merek yang baik sehingga konsumen merasa puas dengan *stainless steel* yang dibeli. Maka dari itu, distributor *stainless steel* di Kabupaten Pemalang harus mampu menguasai tingkat ketertarikan daya beli konsumen tersebut agar dapat dipilih sebagai pemasok yang loyal oleh toko material bangunan tersebut. Mereka juga menambahkan bahwa belum ada pemasok *stainless steel* di Kabupaten Pemalang dan sekitarnya yang dekat dengan toko material bangunan mereka sehingga jika distributor *stainless steel* ada di Kabupaten Pemalang, maka mereka sangat terbantu karena distributor tersebut dapat menjadi pilihan sebagai pemasok baru sehingga kebutuhan akan ketersediaan *stainless steel* toko material bangunan dapat diperoleh lebih mudah dari segi waktu, distribusi, dan transportasi.

Gambar 1.3 merupakan contoh dari *stainless steel* yang dijual oleh distributor *stainless steel* di Kabupaten Pemalang. *Stainless steel* yang dijual tersebut memiliki jenis, bentuk dan ukuran yang berbeda-beda. Terdapat *stainless steel* dengan bentuk lingkaran, persegi, segi enam, lingkaran penuh, dan masih banyak lainnya. Tentunya bentuk-bentuk tersebut mempunyai fungsi dan penggunaan yang berbeda-beda.



Gambar 1.3 Contoh Bentuk *Stainless Steel* Kebutuhan Konsumen
(Sumber : <http://europicos.com/what-is-the-stainless-steel-fabrication-process/>)

Dari hasil wawancara tersebut, maka dapat disimpulkan bahwa toko material bangunan yang berada di Kabupaten Pemalang dan sekitarnya berminat untuk membeli *stainless steel* kepada distributor *stainless steel* di Kabupaten Pemalang. Tentunya target konsumen yang dimiliki oleh distributor *stainless steel* di Kabupaten Pemalang tidak hanya terbatas pada wilayah Kabupaten Pemalang, tetapi toko material bangunan yang berada di wilayah barat laut provinsi Jawa Tengah dapat menjadi target konsumen dari usaha distributor *stainless steel* di Kabupaten Pemalang tersebut. Oleh karena itu, wawancara dilakukan terhadap 15 toko material bangunan yang berada di Kota Tegal, Kota Pemalang, dan Kota Pekalongan.

Berdasarkan hasil dari pemetaan mengenai proses observasi dan wawancara di atas, maka terdapat peluang yang tinggi untuk mendirikan distributor *stainless steel* di wilayah Kabupaten Pemalang. Untuk proses pembahasan lebih lanjut pada penelitian mengenai seberapa besar peluang serta apakah layak atau tidaknya untuk bisa menjadi sebuah usaha distributor *stainless steel* tersebut, maka perlu dilakukan penelitian bisnis mengenai analisis kelayakan usaha atau studi kelayakan bisnis (*feasibility study*). Studi kelayakan bisnis adalah suatu kegiatan yang mempelajari secara spesifik mengenai kegiatan, bisnis, atau usaha

yang akan dijalankan dalam rangka menentukan layak atau tidaknya usaha tersebut untuk dijalankan dan dikembangkan (Kasmir & Jakfar, 2014).

Alasan penelitian menggunakan analisis kelayakan usaha adalah untuk mengetahui apakah usaha distributor *stainless steel* di Kabupaten Pemalang layak atau tidak untuk dijalankan dan dikembangkan. Selain itu, dengan melakukan penelitian mengenai analisis kelayakan usaha, maka dapat mengetahui aspek-aspek usaha apa saja yang dapat mempengaruhi pendirian usaha distributor *stainless steel* di Kabupaten Pemalang. Menurut Suliyanto (2010), sebuah ide bisnis dinyatakan layak jika ide tersebut dapat memberikan dampak positif atau manfaat yang lebih tinggi bagi semua pihak (*stakeholder*) dibandingkan dengan dampak negatif yang ditimbulkan. Maka dari itu, layak atau tidaknya suatu ide bisnis sangat tergantung dari hasil aspek-aspek yang diperoleh pada saat penelitian, apakah aspek-aspek tersebut menghasilkan nilai yang baik (tepat) atau tidak.

Jika salah satu dari aspek-aspek usaha seperti aspek pasar dan pemasaran, aspek operasional, aspek hukum, dan aspek finansial menghasilkan nilai yang kurang baik atau tidak layak, maka dapat dilakukan proses pembuatan usulan perbaikan atau rekomendasi dari aspek-aspek yang bersangkutan sehingga sebuah ide bisnis berupa pendirian distributor *stainless steel* di Kabupaten Pemalang dapat dikatakan layak untuk dilanjutkan dan dikembangkan. Berdasarkan proses identifikasi masalah yang telah dijabarkan sebelumnya, maka dapat dilakukan pembuatan rumusan masalah terhadap penelitian mengenai analisis kelayakan usaha distributor *stainless steel* di Kabupaten Pemalang. Berikut ini merupakan beberapa rumusan masalah yang telah dibuat dalam penelitian.

1. Bagaimana kelayakan usaha distributor *stainless steel* di Kabupaten Pemalang jika dilihat dari aspek pasar dan pemasaran?
2. Bagaimana kelayakan usaha distributor *stainless steel* di Kabupaten Pemalang jika dilihat dari aspek operasional?
3. Bagaimana kelayakan usaha distributor *stainless steel* di Kabupaten Pemalang jika dilihat dari aspek hukum?
4. Bagaimana kelayakan usaha distributor *stainless steel* di Kabupaten Pemalang jika dilihat dari aspek finansial?

I.3 Pembatasan Masalah dan Asumsi Penelitian

Penelitian yang berjudul analisis kelayakan usaha distributor *stainless steel* di Kabupaten Pemalang memerlukan batasan dan asumsi untuk menyederhanakan penelitian tersebut. Batasan ini digunakan untuk mempersempit sebuah masalah sehingga penelitian tersebut hanya berfokus pada masalah yang menjadi ruang lingkup perhatian penelitian dilakukan. Berikut ini merupakan batasan masalah digunakan dalam penelitian mengenai analisis kelayakan usaha distributor *stainless steel* di Kabupaten Pemalang.

1. Penelitian mengenai analisis kelayakan usaha distributor *stainless steel* di Kabupaten Pemalang tidak dilakukan sampai tahap implementasi.
2. Perhitungan aspek finansial hanya dilakukan untuk 5 tahun mendatang.
3. Perhitungan pada jumlah permintaan *stainless steel* hanya dibatasi oleh konsumen sebanyak 20 toko material bangunan secara acak.
4. Penelitian hanya dilakukan terhadap aspek pasar dan pemasaran, aspek operasional, aspek hukum, serta aspek finansial untuk analisis kelayakan usaha distributor *stainless steel* di Kabupaten Pemalang.

Sedangkan asumsi digunakan untuk mempermudah proses pengamatan dan perhitungan yang dilakukan dalam penelitian. Asumsi perlu dibuat karena kenyataan lapangan kerja yang terlalu kompleks, tidak stabil, kondisi yang sulit diukur, dan sebagainya untuk dijadikan bahan acuan. Berikut ini merupakan beberapa asumsi yang telah dibuat pada penelitian mengenai analisis kelayakan usaha distributor *stainless steel* di Kabupaten Pemalang.

1. Satuan permintaan *stainless steel* yang terjual adalah per batang dengan jenis dan ukuran *stainless steel* yang sama.
2. Jumlah permintaan *stainless steel* oleh setiap toko material bangunan dilakukan secara konsisten pada masing-masing skenario.
3. Proses penentuan besarnya pajak yang diambil berdasarkan penghasilan penjualan tertinggi pada skenario *optimistic*.

I.4 Tujuan Penelitian

Pada bagian ini dibahas tujuan dari penelitian mengenai analisis kelayakan usaha distributor *stainless steel* di Kabupaten Pemalang. Tujuan penelitian tersebut dapat dibuat berdasarkan proses identifikasi masalah dan

rumusan masalah yang telah dilakukan pada bagian sebelumnya. Terdapat empat bagian dalam tujuan penelitian yang sesuai dengan banyaknya pertanyaan-pertanyaan pada rumusan masalah yang telah dibuat. Berikut ini merupakan tujuan penelitian yang telah dibuat.

1. Mengetahui analisis kelayakan usaha distributor *stainless steel* di Kabupaten Pematang dalam aspek pasar dan pemasaran.
2. Mengetahui analisis kelayakan usaha distributor *stainless steel* di Kabupaten Pematang dalam aspek operasional.
3. Mengetahui analisis kelayakan usaha distributor *stainless steel* di Kabupaten Pematang dalam aspek hukum.
4. Mengetahui analisis kelayakan usaha distributor *stainless steel* di Kabupaten Pematang dalam aspek finansial.

I.5 Manfaat Penelitian

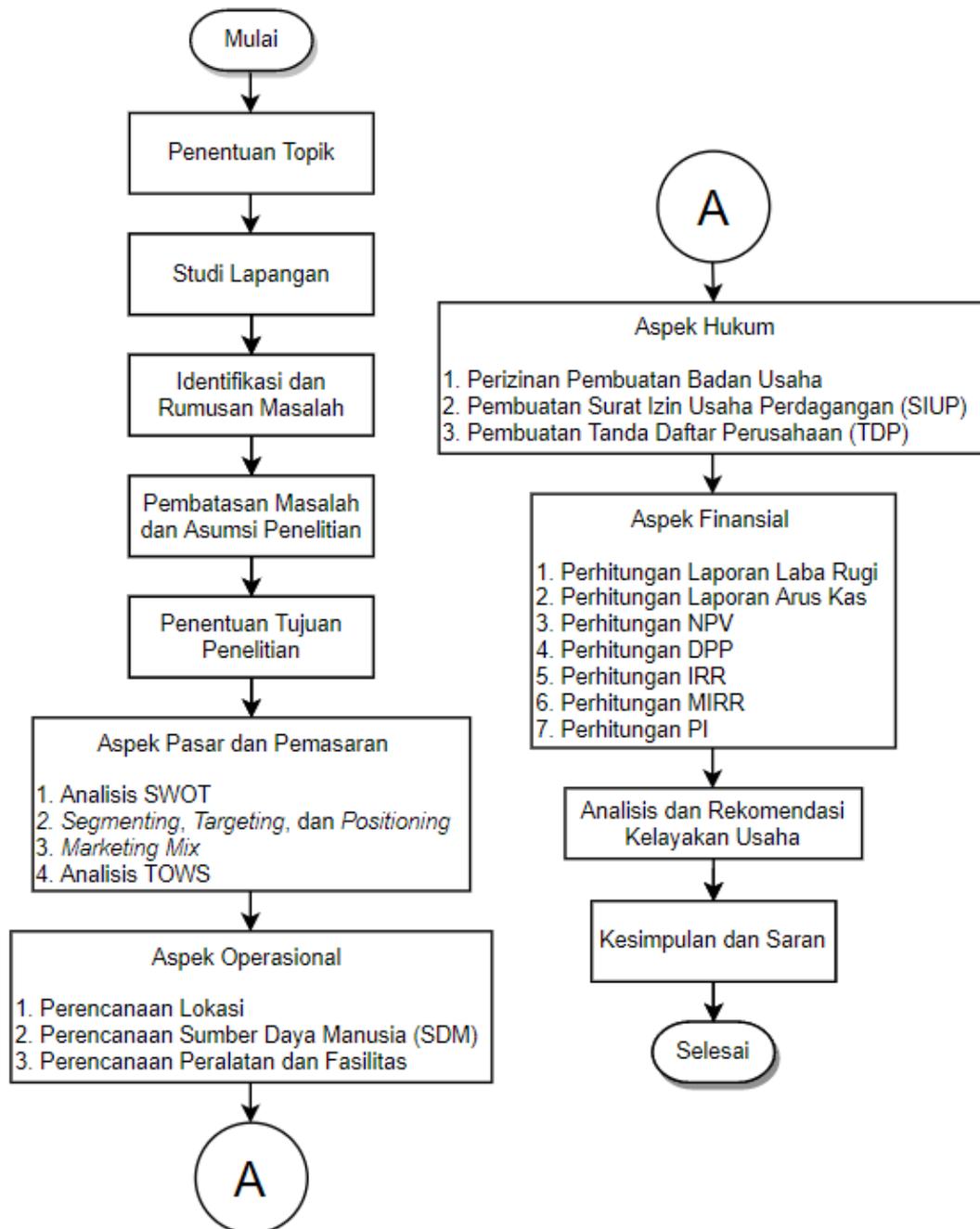
Pada bagian ini berisi beberapa manfaat dari penelitian mengenai analisis kelayakan usaha distributor *stainless steel* di Kabupaten Pematang untuk memberikan manfaat bagi pihak-pihak yang terlibat. Berikut ini merupakan manfaat dari penelitian yang terdiri dari tiga bagian, yaitu bagi penulis, bagi pembaca, maupun bagi pelaku usaha.

1. Bagi penulis
 - a. Penulis dapat memperoleh pengetahuan serta informasi dalam melakukan proses pembuatan analisis kelayakan usaha melalui tahapan-tahapan dari metode analisis yang digunakan dalam penelitian tentang analisis kelayakan usaha distributor *stainless steel* di Kabupaten Pematang.
 - b. Penulis dapat memiliki kemampuan yang semakin baik dalam menulis karya ilmiah mengenai analisis kelayakan usaha.
 - c. Penulis dapat memperoleh wawasan mengenai teknik-teknik dalam menyusun penelitian analisis kelayakan usaha.
 - d. Penulis dapat mengambil keputusan yang tepat dan bijak berdasarkan analisis yang dibuat jika suatu saat berhadapan dengan permasalahan yang serupa.

- e. Membantu penulis dalam menerapkan ilmu-ilmu yang telah diperoleh selama proses perkuliahan ke dalam kehidupan nyata yang terkait dengan analisis kelayakan usaha.
2. Bagi pembaca
 - a. Pembaca dapat menjadikan penelitian ini sebagai referensi untuk penelitian selanjutnya atau penelitian dengan topik yang sejenis.
 - b. Pembaca dapat memperoleh pengetahuan mengenai aspek-aspek apa saja yang berkaitan dengan bidang usaha yang dibahas.
 3. Bagi pelaku usaha
 - a. Pelaku usaha dapat mengetahui gambaran kedepannya mengenai analisis kelayakan usaha yang dijalankan.
 - b. Pelaku usaha dapat mengambil keputusan yang tepat mengenai analisis kelayakan yang akan dibuat, apakah akan dikembangkan atau tidak.
 - c. Penelitian ini dapat memberikan referensi berupa wawasan dan pengetahuan secara tertulis kepada pelaku usaha mengenai analisis kelayakan usaha yang dibuat.
 - d. Dapat membantu pelaku usaha dalam meminimalkan risiko kegagalan bisnis yang dibuat.

I.6 Metodologi Penelitian

Pada saat melakukan penelitian mengenai analisis kelayakan usaha distributor *stainless steel* di Kabupaten Pematang Jaya, diperlukan metodologi yang dapat digunakan sebagai pedoman dalam melaksanakan penelitian. Metodologi pada penelitian dilakukan agar penelitian dapat dilakukan dengan baik dan berjalan secara sistematis. Metodologi penelitian yang dibuat terbagi menjadi beberapa tahap, yaitu penentuan topik, studi lapangan, identifikasi dan rumusan masalah, pembatasan masalah dan asumsi penelitian, penentuan tujuan penelitian, analisis kelayakan usaha dalam aspek pasar dan pemasaran, analisis kelayakan usaha dalam aspek operasional, analisis kelayakan usaha dalam aspek hukum, analisis kelayakan usaha dalam aspek finansial, analisis, dan tahap terakhir adalah pembuatan kesimpulan dan saran. Gambar I.4 merupakan *flow chart* yang digunakan untuk menggambarkan metodologi penelitian.

Gambar I.4 *Flow Chart* Metodologi Penelitian

Berikut ini merupakan penjabaran dari *flowchart* metodologi penelitian yang telah dibuat berdasarkan gambar *flow chart* metodologi penelitian yang dapat dilihat pada Gambar I.4.

1. Penentuan Topik

Langkah awal dalam melakukan penelitian adalah dengan menentukan topik yang akan menjadi pembahasan dalam sebuah penelitian. Oleh

karena itu, topik yang diputuskan dalam penelitian ini adalah topik mengenai analisis kelayakan usaha (*feasibility study*) pada distributor *stainless steel* di Kabupaten Pemalang.

2. Studi Lapangan

Studi lapangan yang dilakukan adalah kegiatan pengamatan (observasi) dan wawancara untuk memperoleh informasi atau data-data yang mendukung penelitian dengan cara terjun langsung ke lapangan. Informasi diperoleh melalui pengamatan terhadap permintaan konsumen akan kebutuhan *stainless steel* di Kabupaten Pemalang dan sekitarnya. Selain itu, dilakukan juga pencarian artikel terkait dengan penelitian analisis kelayakan usaha distributor *stainless steel* di Kabupaten Pemalang untuk mendukung data-data yang dibuat.

3. Identifikasi dan Rumusan Masalah

Pada tahap ini dilakukan identifikasi dan proses merumuskan masalah terhadap penelitian. Berdasarkan hasil observasi dan wawancara yang diperoleh, pembuatan identifikasi masalah dilakukan untuk mengetahui awal mula atau permasalahan yang terjadi dalam berdirinya usaha distributor *stainless steel* di Kabupaten Pemalang. Kemudian, dilanjutkan dengan pembuatan rumusan masalah dalam bentuk pertanyaan-pertanyaan untuk mengetahui pembahasan dari penelitian yang dibuat.

4. Pembatasan Masalah dan Asumsi Penelitian

Pada tahap ini dilakukan pembuatan pembatasan masalah dan asumsi pada penelitian. Tujuan dari pembuatan pembatasan masalah dan asumsi penelitian adalah agar penelitian dapat lebih berfokus pada beberapa masalah, membatasi ruang lingkup penelitian yang dibuat, dan menyederhanakan tahap-tahap proses penelitian yang telah dilakukan sehingga penelitian dapat berjalan sesuai dengan metode-metode yang telah dirancang.

5. Penentuan Tujuan Penelitian

Penentuan tujuan penelitian ini dilakukan untuk menjabarkan tujuan penelitian. Penentuan tujuan penelitian dibuat untuk menjawab pertanyaan-pertanyaan yang terdapat pada rumusan masalah dalam penelitian yang telah dibuat.

6. Analisis kelayakan usaha dalam Aspek Pasar dan Pemasaran
Tahap ini membahas mengenai hal-hal yang berhubungan dengan aspek pasar dan pemasaran dalam perencanaan bisnis, yaitu meliputi proses analisis *Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats* (SWOT), *Segmenting, Targeting, Positioning* (STP), pembuatan *marketing mix* dari bisnis yang dirancang, dan analisis TOWS. Analisis SWOT dilakukan untuk mengidentifikasi faktor-faktor yang dapat mendukung atau menghambat berkembangnya bisnis. Strategi yang terdiri dari proses STP dilakukan dalam penelitian agar perusahaan atau bisnis dapat mempunyai target pasar yang jelas, teratur, dan lebih spesifik. Tahap *marketing mix* dilakukan dengan cara mendeskripsikan dan menjelaskan *Product, Price, Promotion, Place* (4P) pada pendirian usaha distributor *stainless steel* di Kabupaten Pematang Jaya. Sedangkan analisis TOWS digunakan untuk mempertemukan faktor kunci internal dan eksternal untuk membentuk empat strategi penting dalam keberlangsungan hidup usaha distributor *stainless steel* di Kabupaten Pematang Jaya.
7. Analisis kelayakan usaha dalam Aspek Operasional
Pada tahap ini dilakukan perencanaan lokasi, perencanaan peralatan dan fasilitas untuk mendukung usaha distributor *stainless steel* di Kabupaten Pematang Jaya. Selain itu, dilakukan juga perencanaan penyediaan sumber daya manusia dan struktur organisasi terhadap usaha distributor *stainless steel* di Kabupaten Pematang Jaya.
8. Analisis kelayakan usaha dalam Aspek Hukum
Pada tahap ini membahas mengenai perencanaan usaha yang berkaitan dengan aspek-aspek hukum. Tahap ini akan menentukan jenis badan usaha dalam hukum yang sesuai dengan pendirian usaha distributor *stainless steel* di Kabupaten Pematang Jaya dan mengetahui syarat-syarat yang dibutuhkan terhadap jenis badan usaha yang dipilih.
9. Analisis kelayakan usaha dalam Aspek Finansial
Pada tahap ini dilakukan perhitungan mengenai keuangan atau finansial untuk mengetahui apakah usaha distributor *stainless steel* di Kabupaten Pematang Jaya layak atau tidak untuk dilanjutkan (dikembangkan) oleh pemilik distributor tersebut.

10. Analisis

Tahap selanjutnya yang dilakukan adalah pembuatan analisis yang menyangkut dari hasil analisis kelayakan usaha dan keempat aspek yang digunakan pada kelayakan usaha. Tahap analisis ini dilakukan untuk mengetahui penyebab-penyebab dari hasil proses perencanaan beberapa aspek kelayakan usaha yang telah dilakukan, yaitu aspek pasar dan pemasaran, aspek operasional, aspek hukum, dan aspek finansial.

11. Kesimpulan dan Saran

Tahap terakhir pada metodologi penelitian adalah tahap pembuatan kesimpulan dan saran untuk penelitian mengenai analisis kelayakan usaha distributor *stainless steel* di Kabupaten Pematang Jaya. Kesimpulan dibuat untuk menunjukkan hal-hal penting dalam penelitian yang telah dibuat. Sedangkan saran dibuat agar penelitian maupun usaha distributor *stainless steel* di Kabupaten Pematang Jaya dapat menjadi lebih baik untuk kedepannya.

I.7 Sistematika Penulisan

Sistematika penulisan pada penelitian ini terdiri dari 5 bagian bab, yaitu pendahuluan, tinjauan pustaka, analisis kelayakan usaha, analisis, serta kesimpulan dan saran. Tujuan dari pembuatan sistematika penulisan pada penelitian adalah agar penulisan laporan menjadi lebih sistematis dan mudah dipahami oleh pembaca. Berikut ini merupakan penjelasan secara garis besar dari kelima bab dalam penelitian ini.

BAB I PENDAHULUAN

Pada bab ini menjelaskan mengenai latar belakang pemilihan masalah yang diteliti, identifikasi dan rumusan masalah yang diperoleh, pembatasan masalah dan asumsi penelitian, tujuan penelitian, manfaat penelitian, metodologi penelitian yang digunakan, dan sistematika penulisan dalam penelitian mengenai analisis kelayakan usaha distributor *stainless steel* di Kabupaten Pematang Jaya.

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

Pada bab ini berisi mengenai teori-teori yang mendukung terhadap proses pembuatan penelitian analisis kelayakan usaha yang digunakan untuk menyelesaikan permasalahan yang telah teridentifikasi. Teori-teori pada tinjauan pustaka diperoleh melalui studi literatur baik melalui media cetak maupun *website*

online. Selain itu, teori-teori tersebut akan menjadi dasar pemikiran dari penelitian yang berjudul analisis kelayakan usaha distributor *stainless steel* di Kabupaten Pemalang.

BAB III ANALISIS KELAYAKAN USAHA

Pada bab ini berisi mengenai pembahasan yang berguna untuk mengolah dan merencanakan usaha sesuai dengan aspek-aspek analisis kelayakan usaha distributor *stainless steel* di Kabupaten Pemalang yang telah dibuat pada penelitian, yaitu aspek pasar dan pemasaran, aspek operasional, aspek hukum, dan aspek finansial.

BAB IV ANALISIS

Pada bab ini menjelaskan mengenai analisis yang merupakan pembahasan dari hasil analisis kelayakan usaha yang telah dibuat pada bab tiga. Tujuan dari pembuatan bab analisis adalah untuk memberi penjelasan dan alasan pemilihan metode yang dibuat secara spesifik dan lebih mendalam yang berkaitan dengan penggunaan keempat aspek analisis kelayakan usaha terhadap proses penelitian yang telah dilakukan.

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

Pada bab ini membahas mengenai hasil kesimpulan dari keseluruhan rangkaian penelitian yang telah dilakukan dan memberikan *input* atau usulan yang berupa saran agar penelitian serupa mengenai analisis kelayakan usaha dan perusahaan yang menjadi objek penelitian dapat berkembang dan menjadi lebih baik untuk kedepannya.