

**ANALISIS KELAYAKAN BISNIS PENDIRIAN SPBU
PERTAMINA PASTI PAS OLEH CV. P DI KOTA
SEMARANG**

SKRIPSI

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

Disusun oleh:

Nama : Sebastian Adhitama Subagio

NPM : 2014610010



**PROGRAM STUDI TEKNIK INDUSTRI
FAKULTAS TEKNOLOGI INDUSTRI
UNIVERSITAS KATOLIK PARAHYANGAN
BANDUNG**

2018

**FAKULTAS TEKNOLOGI INDUSTRI
UNIVERSITAS KATOLIK PARAHYANGAN
BANDUNG**



Nama : Sebastian Adhitama Subagio
NPM : 2014610010
Program Studi : Teknik Industri
Judul Skripsi : ANALISIS KELAYAKAN BISNIS PENDIRIAN SPBU
PERTAMINA PASTI PAS OLEH CV. P DI KOTA SEMARANG

TANDA PERSETUJUAN SKRIPSI

Bandung, 30 Juli 2018

Ketua Program Studi Teknik Industri

(Dr. Carles Sitompul)

Pembimbing I

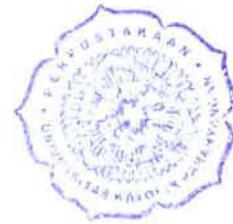
(Inge Barlian, Dra., Akt., M.Sc.)

Pembimbing II

(Arip Budiono, S.T., MBA., M.Kom.)



Jurusan Teknik Industri
Fakultas Teknologi Industri
Universitas Katolik Parahyangan



Pernyataan Tidak Mencontek atau Melakukan Tindakan Plagiat

Saya, yang bertanda tangan di bawah ini,

Nama : Sebastian Adhitama Subagio

NPM : 2014610010

dengan ini menyatakan bahwa skripsi dengan judul :

**“ANALISIS KELAYAKAN BISNIS PENDIRIAN SPBU PERTAMINA PASTI PAS
OLEH CV. P DI KOTA SEMARANG”**

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, 9 Juli 2018

Sebastian Adhitama Subagio
2014610010

ABSTRAK

CV. P adalah sebuah badan usaha yang bergerak dalam bisnis SPBU di Kota Bandung. Seiring dengan berkembangnya zaman dan teknologi, penggunaan kendaraan bermotor bagi masyarakat khususnya di Indonesia semakin meningkat. Hal tersebut dilihat dan dirasakan oleh CV. P melalui bisnis SPBU yang mereka miliki di Kota Bandung yang cukup menguntungkan. Melihat potensi bisnis yang ada, CV. P berencana untuk membangun bisnis SPBU baru di Kota Semarang. Saat ini, CV. P masih ragu untuk memulai bisnis baru mereka tersebut karena meskipun potensi bisnis untuk bisnis SPBU cukup menjanjikan, masih banyak SPBU yang tutup meskipun terlihat ramai dan tidak mengalami masalah.

Pada penelitian ini, telah dilakukan analisis kelayakan bisnis untuk pendirian SPBU Pertamina Pasti Pas yang ingin didirikan oleh CV. P di Kota Semarang. Penelitian ini dilakukan dalam 5 aspek penelitian yaitu aspek pasar, aspek legal atau hukum, aspek teknis, aspek lingkungan, dan aspek finansial. Pada aspek pasar dilakukan penelitian mengenai kondisi lingkungan sekitar, potensi bisnis, dan kondisi pesaing di sekitar lokasi SPBU baru. Pada aspek hukum dilakukan identifikasi kebutuhan izin dan perpajakan yang dibutuhkan oleh CV. P. Segala sesuatu yang berhubungan dengan teknis atau operasional perusahaan dibahas di dalam aspek teknis. Upaya pelestarian lingkungan hidup yang dilakukan oleh perusahaan berdasarkan peraturan PT. Pertamina serta perizinan mengenai lingkungan hidup dibahas di dalam aspek lingkungan. Pada aspek finansial dilakukan perhitungan mengenai besar investasi dan biaya-biaya yang harus dikeluarkan oleh CV. P serta perkiraan penjualan perusahaan dalam kondisi *pessimistic*, *most likely*, dan *optimistic*. Perhitungan proyeksi laba rugi, proyeksi arus kas, dan penilaian investasi menggunakan metode *net present value* (NPV), *payback period*, dan *internal rate of return* (IRR) juga dilakukan untuk mengetahui apakah bisnis tersebut layak dilakukan atau tidak.

Setelah melakukan penelitian mengenai kelayakan bisnis SPBU Pasti Pas yang akan didirikan oleh CV. P di Kota Semarang, dapat dilihat bahwa bisnis tersebut layak untuk dilakukan ditinjau dari aspek pasar, hukum, teknis, lingkungan, dan finansial untuk semua kondisi yang ada, yaitu *pessimistic*, *most likely*, dan *optimistic*. Berdasarkan aspek pasar bisnis tersebut memiliki potensi pasar yang baik dan keuntungan dari sisi persaingan dengan kompetitor yang tidak terlalu ketat. Perizinan-perizinan yang diperlukan untuk membangun bisnis tersebut juga dapat dipenuhi oleh pemilik CV. P. Berdasarkan aspek teknis dan lingkungan, hampir semuanya sudah diatur dalam peraturan PT. Pertamina. Sedangkan berdasarkan aspek finansial, nilai NPV untuk kondisi *pessimistic*, *most likely*, dan *optimistic* secara berurutan adalah Rp 10.658.245.556,14; Rp 13.993.407.887,76; dan Rp 17.328.570.219,39 dengan *payback period* untuk masing-masing kondisi adalah selama 4,06 tahun; 3 tahun; dan 2,34 tahun. Sedangkan IRR untuk masing-masing kondisi adalah sebesar 20,52%; 32,83%; dan 44,63%.

ABSTRACT

CV. P is a company engaged in the business of gas stations in Bandung. In the borderless world of today, the dynamic services use, especially in Indonesia, multiplies rapidly. This rapid growth contributes profits to CV.P to some extent as the company sees the potential and plans to add more gas station in Semarang. However, this arrangement scheme is being put on hold due to the fact that some gas stations were financially ruined even though the places are filled with customers.

This research did the business feasibility analysis to have Pertamina Pasti Pas gas station installed by CV. P in Semarang. In order to do so, the implementation of 5 aspects were required to attain the satisfying result such as market, legal, technical, environmental, and financial aspects. In addition to the undertaken aspects, the condition of the surrounding and business potential need to also be taken into account. While legal and technical aspects focused more on the identification of taxation requested by the CV and company operational respectively, the preservation of the environment was covered by the environmental aspects under the rules of PT. Pertamina. Lastly, the financial aspects were mainly the calculation of the investment and expenses amount incurred by the CV, as well as the company's sales forecasts in three different conditions: pessimistic, most likely, and optimistic. Net Present Value (NPV) and Payback Period were used to calculate the projected profit and loss, cash flow and investment valuation. Moreover, Internal Rate of Return (IRR) was also acquitted to determine business feasibility.

The result shows that Pasti Pas gas station business that will be constituted by CV. P is plausible in terms of market, legality, technicality, environment, and finance for all the mentioned conditions. Besides, as far as the business aspects are concerned, it has good market potential and profit with fewer competitors and the permits required to build the business can also be met by CV.P Owner. Problems are also not encountered in technical and environmental aspects since almost all of them are under the regulation of PT. Pertamina. Consequently, the value of NPV for pessimistic, most likely, and optimistic conditions are Rp 10.658.245.556,14; Rp 13.993.407.887,76; and Rp 17,328,570,219.39 with the payback period for each condition is for 4.06 years; 3 years; and 2.34 years. As for the IRR, it goes with 20.52%; 32.83%; and 44.63% for each of the conditions mentioned.

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur penulis panjatkan kepada Tuhan Yang Maha Esa karena atas karunia, berkat, dan penyertaan-Nya penulis dapat menyelesaikan laporan penelitian dengan judul “Analisis Kelayakan Bisnis Pendirian SPBU Pertamina Pasti Pas oleh CV. P di Kota Semarang” dengan baik. Penelitian ini dilakukan untuk memenuhi salah satu syarat guna mencapai gelar Sarjana dalam bidang ilmu Teknik Industri di Universitas Katolik Parahyangan. Dalam penyusunan penelitian ini, penulis banyak mendapat bantuan, bimbingan, akses, dan dukungan secara moral dari berbagai pihak sehingga penelitian ini dapat diselesaikan dengan baik. Pada kesempatan ini, penulis ingin menyampaikan ucapan terima kasih kepada semua pihak yang secara langsung maupun tidak langsung memberikan dukungannya. Ucapan terima kasih ditujukan kepada:

1. Ibu Inge Barlian, Dra., Akt., M.Sc. dan Bapak Arip Budiono, S.T., MBA., M. Kom. selaku Dosen Pembimbing yang telah memberikan bimbingan, dukungan, serta masukan bagi penulis dalam penyusunan penelitian ini.
2. Bapak Fransiscus Rian Pratikto, S.T., M.T., MIE. dan Ibu Cindy Marika A.W., S.T., M.T. selaku dosen penguji proposal yang telah memberikan masukan kepada penulis.
3. Bapak Dr. Carles Sitompul, S.T., M.T., MIM. selaku koordinator skripsi dan Ketua Program Studi Teknik Industri yang telah memberikan petunjuk dan arahan dalam penyusunan penelitian ini.
4. Bapak Herawan selaku pimpinan CV. P serta seluruh pekerja yang telah memberikan kesempatan dan meluangkan waktunya sehingga penulis dapat memperoleh informasi yang diperlukan dalam penyusunan penelitian ini.
5. Kedua orang tua, adik, serta seluruh anggota keluarga yang selalu memberikan dukungan moral dan senantiasa mendoakan penulis selama penyusunan penelitian ini.
6. Seluruh dosen di Universitas Katolik Parahyangan Bandung yang telah memberikan ilmu pengetahuan di bangku kuliah sehingga membantu dalam pembuatan skripsi ini

7. Teman-teman seperjuangan dalam belajar dan bermain : Clarissa Florence, Surya Santoso, Fabian Wijaya, Tommy Sugiarto, serta seluruh teman lain yang telah memberikan dukungan dan semangat kepada penulis selama penyusunan penelitian ini.
8. Pihak-pihak lainnya yang tidak bisa disebutkan satu per satu

Penulis sadar bahwa penelitian ini belum sempurna dan memiliki beberapa kekurangan. Oleh karena itu, penulis menerima kritik dan saran yang diberikan untuk penelitian ini. Akhir kata, penulis ingin mengucapkan terima kasih kepada pihak-pihak yang telah disebutkan dan pihak-pihak lain yang tidak bisa penulis sebutkan satu per satu. Tanpa dukungan dan doa yang diberikan pihak-pihak tersebut, penulis tidak dapat menyelesaikan penelitian ini dengan baik. Besar harapan penulis agar penelitian ini dapat bermanfaat baik bagi pihak perusahaan, pembaca, maupun penelitian selanjutnya.

Bandung,30 Juli 2018

Penulis

DAFTAR ISI

ABSTRAK	i
ABSTRACT	ii
KATA PENGANTAR	iii
DAFTAR ISI	v
DAFTAR TABEL	ix
DAFTAR GAMBAR	xi
DAFTAR LAMPIRAN	xiii
BAB I PENDAHULUAN	I-1
I.1. Latar Belakang Masalah	I-1
I.2. Identifikasi dan Rumusan Masalah	I-7
I.3. Pembatasan Masalah dan Asumsi Penelitian	I-9
I.4. Tujuan Penelitian	I-10
I.5. Manfaat Penelitian	I-10
I.6. Metodologi Penelitian	I-11
I.7. Sistematika Penulisan	I-13
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	II-1
II.1. Definisi Studi Kelayakan Bisnis	II-1
II.1.1. Tujuan Studi Kelayakan Bisnis	II-2
II.1.2. Manfaat Studi Kelayakan Bisnis	II-3
II.1.3. Tahap-tahap dalam Studi Kelayakan Bisnis	II-4
II.2. Persyaratan Pembangunan SPBU Pertamina	II-5
II.2.1. Ketentuan Pendaftaran SPBU	II-5
II.2.2. Sarana dan Prasarana	II-7
II.2.3. Pelaksanaan Operasional SPBU	II-8
II.2.4. Bangunan SPBU	II-9
II.2.5. Gambaran Persyaratan Umum Perijinan SPBU	II-10
II.2.6. Persyaratan Lokasi SPBU	II-11
II.3. Aspek Pasar	II-11
II.3.1. Definisi Pasar	II-11

II.3.2.	Kriteria Terbentuknya Pasar (<i>Needs, Wants, dan Demands</i>)	II-12
II.3.3.	Ukuran Permintaan Pasar (<i>The Measures of Market Demand</i>)	II-13
II.4.	Aspek Pemasaran	II-14
II.4.1.	Definisi Pemasaran	II-14
II.4.2.	Ruang Lingkup Pemasaran (<i>The Scope of Marketing</i>)	II-16
II.4.3.	<i>Target Markets, Positioning, and Segmentation</i>	II-18
II.5.	Aspek Legal atau Hukum	II-19
II.5.1.	Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP) dan Tanda Daftar Perusahaan (TDP)	II-20
II.6.	Aspek Lingkungan	II-20
II.6.1.	Analisis Mengenai Dampak Lingkungan Hidup (AMDAL)	II-21
II.6.2.	Upaya Pengelolaan Lingkungan Hidup dan Upaya Pemantauan Lingkungan Hidup (UKL-UPL)	II-22
II.7.	Aspek Finansial	II-23
II.7.1.	Investasi	II-23
II.7.2.	Teknik Periode Pengembalian (PP)	II-25
II.7.3.	Teknik Nilai Bersih Sekarang (NBS)	II-26
II.7.4.	Teknik Tingkat Pengembalian Internal (TPI)	II-27
II.7.5.	Teknik Indeks Laba (IL)	II-28
BAB III	PENGUMPULAN DAN PENGOLAHAN DATA	III-1
III.1.	Deskripsi Perusahaan	III-1
III.2.	Aspek Pasar	III-2
III.2.1.	Profil Kota Semarang	III-3
III.2.2.	Demografi Kota Semarang	III-6
III.2.3.	Kondisi Pasar	III-9
III.2.4.	Alur Distribusi BBM	III-11
III.2.5.	Potensi Bisnis dan Kondisi Pesaing	III-12
III.2.6.	Penentuan Target Penjualan	III-17
III.2.7.	Analisis <i>Political, Economic, Social, and Technology</i> (PEST)	III-19

III.2.8.	Analisis <i>Strengths</i> , <i>Weaknesses</i> , <i>Opportunities</i> , dan <i>Threats</i> (SWOT)	III-22
III.2.9.	Kesimpulan Aspek Pasar	III-24
III.3.	Aspek Hukum	III-25
III.3.1.	Ketentuan Pendaftaran SPBU Pertamina	III-25
III.3.2.	Perizinan Pembuatan Badan Usaha Baru	III-28
III.3.3.	Surat Izin Gangguan (HO)	III-30
III.3.4.	Surat Izin Mendirikan Bangunan (IMB)	III-31
III.3.5.	Surat Tanda Perusahaan (TDP)	III-34
III.3.6.	Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP)	III-36
III.3.7.	Ketentuan Perpajakan Khusus Bisnis SPBU	III-39
III.3.8.	Rekapitulasi Aspek Hukum	III-40
III.4.	Aspek Teknis	III-42
III.4.1.	Jenis dan Tingkatan (<i>Grade</i>) SPBU yang akan Didirikan	III-42
III.4.2.	Proses Audit Pasti Pas	III-44
III.4.3.	Proses Penyediaan BBM	III-46
III.4.4.	Struktur Organisasi	III-47
III.4.5.	Kualifikasi dan Spesifikasi Pekerjaan	III-49
III.4.6.	Pemilihan <i>Dispensing Pump (Dispenser)</i> dan Tangki Penyimpanan BBM	III-57
III.4.7.	Rancangan <i>Layout</i> SPBU	III-58
III.4.8.	Kesimpulan Aspek Teknis	III-60
III.5.	Aspek Lingkungan	III-61
III.5.1.	Upaya Pelestarian Lingkungan Sekitar SPBU	III-61
III.5.2.	Upaya Pengelolaan Lingkungan Hidup dan Upaya Pemantauan Lingkungan Hidup (UKL-UPL)	III-63
III.5.3.	Kesimpulan Aspek Lingkungan	III-66
III.6.	Aspek Finansial	III-66
III.6.1.	Biaya Investasi Bangunan dan <i>Franchise</i>	III-67
III.6.2.	Biaya Investasi Mesin, Peralatan, dan Biaya Perawatan	III-68
III.6.3.	Depresiasi	III-70
III.6.4.	Biaya Operasional	III-70

III.6.5.	Proyeksi Laba Rugi	III-72
III.6.6.	Proyeksi Arus Kas	III-74
III.6.7.	Penilaian Kelayakan Investasi	III-76
BAB IV	ANALISIS	IV-1
IV.1	Analisis Aspek Pasar	IV-1
IV.1.1.	Analisis Pemilihan Metode PEST	IV-3
IV.1.2.	Analisis Pemilihan Metode SWOT	IV-3
IV.2.	Analisis Aspek Hukum	IV-4
IV.3.	Analisis Aspek Teknis	IV-5
IV.4.	Analisis Aspek Lingkungan	IV-5
IV.5.	Analisis Aspek Finansial	IV-6
BAB V	KESIMPULAN DAN SARAN	V-1
V.1.	Kesimpulan	V-1
V.2.	Saran	V-2

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

DAFTAR TABEL

Tabel I.1	Jumlah Kendaraan Bermotor di Indonesia Menurut Jenisnya untuk Tahun 2007-2016	I-2
Tabel II.1	Ketentuan Pendaftaran SPBU Pertamina Bagi Calon Mitra ...	II-6
Tabel II.2	Klasifikasi SPBU oleh PT. Pertamina	II-11
Tabel II.3	Model Perhitungan Arus Kas Masuk Operasional	II-24
Tabel III.1	Daftar Kecamatan dan Kelurahan di Kota Semarang	III-5
Tabel III.2	Pengelompokan Penduduk Kota Semarang Berdasarkan Kelompok Usia dan Jenis Kelamin Tahun 2010	III-7
Tabel III.3	Pengelompokan Penduduk Kota Semarang Berdasarkan Kecamatan dan Jenis Kelamin per Desember 2017	III-8
Tabel III.4	Daftar 10 Kota Terbesar di Indonesia Berdasarkan Jumlah Penduduknya	III-10
Tabel III.5	Daftar SPBU dalam Radius 2 km dari Lokasi Milik Pemilik CV. P	III-15
Tabel III.6	Rekapitulasi Penjualan Harian SPBU Tlogosari	III-16
Tabel III.7	Rekapitulasi Penjualan Harian SPBU Majapahit	III-16
Tabel III.8	Target Penjualan Per Hari untuk Tahun 2019 SPBU Baru di Kota Semarang	III-17
Tabel III.9	Analisis PEST	III-21
Tabel III.10	Ketentuan Pendaftaran SPBU Pertamina Bagi Calon Mitra ...	III-26
Tabel III.11	Pemenuhan Ketentuan Pendaftaran SPBU Pertamina oleh Pemilik CV. P	III-27
Tabel III.12	Daftar Syarat Pendirian CV Beserta Keteranganannya	III-29
Tabel III.13	Persyaratan Pembuatan IMB	III-32
Tabel III.14	Persyaratan Pembuatan TDP	III-35
Tabel III.15	Persyaratan Pembuatan SIUP	III-38
Tabel III.16	Rekapitulasi Persyaratan yang Belum Dimiliki Pemilik CV. P	III-41
Tabel III.17	Rekapitulasi Pekerja untuk Masing-masing Posisi	III-49
Tabel III.18	Rekapitulasi Aspek Penilaian untuk Aspek Teknis	III-60

Tabel III.19	Biaya Investasi Bangunan	III-67
Tabel III.20	Perhitungan Biaya Investasi Awal	III-69
Tabel III.21	Besaran Depresiasi dalam PPh Pasal 10	III-70
Tabel III.22	Biaya Operasional	III-71
Tabel III.23	Perhitungan Biaya Pemakaian Listrik	III-72
Tabel III.24	Proyeksi Penjualan Tahun 2019	III-73
Tabel III.25	Proyeksi Laba Rugi untuk Kondisi <i>Most Likely</i>	III-73
Tabel III.26	Proyeksi Arus Kas untuk Kondisi <i>Most Likely</i>	III-75
Tabel III.27	Perhitungan Nilai NPV dan <i>Payback Period</i> untuk Kondisi <i>Pessimistic</i>	III-76
Tabel III.28	Perhitungan Nilai NPV dan <i>Payback Period</i> untuk Kondisi <i>Most Likely</i>	III-77
Tabel III.29	Perhitungan Nilai NPV dan <i>Payback Period</i> untuk Kondisi <i>Optimistic</i>	III-77
Tabel III.30	Rekapitulasi Penilaian Setiap Kondisi	III-78

DAFTAR GAMBAR

Gambar I.1	Metodologi Penelitian Analisis Kelayakan Bisnis SPBU oleh CV. P	I-13
Gambar II.1	Perhitungan TPI dengan Rumus Interpolasi	II-28
Gambar III.1	Letak Kota Semarang di Propinsi Jawa Tengah	III-3
Gambar III.2	Alur Distribusi BBM	III-11
Gambar III.3	Lokasi Tanah Milik Pemilik CV. P.....	III-13
Gambar III.4	Peta SPBU Dalam Radius 2 km dari Lokasi Tanah Milik Pemilik CV. P.....	III-14
Gambar III.5	Analisis SWOT Bisnis SPBU Baru Milik Pemilik CV. P	III-22
Gambar III.6	Klasifikasi Kelas SPBU Pertamina	III-44
Gambar III.7	Komponen Audit Pasti Pas	III-45
Gambar III.8	Standar Nilai Kelulusan Audit Pasti Pas	III-46
Gambar III.9	Bagan Struktur Organisasi Perusahaan	III-48
Gambar III.10	Standar Jumlah Pekerja SPBU Pertamina	III-48
Gambar III.11	<i>Dispensing Pump</i> Tatsuno	III-57
Gambar III.12	Rancangan <i>Layout</i> Bangunan SPBU Usulan	III-59
Gambar III.13	<i>Oil Catcher</i> SPBU	III-62
Gambar III.14	Sumur Pantau SPBU	III-63

DAFTAR LAMPIRAN

LAMPIRAN A	<i>MARGIN</i> SPBU PERTAMINA PASTI PAS	A-1
LAMPIRAN B	CONTOH HASIL AUDIT SPBU PERTAMINA PASTI PAS	B-1
LAMPIRAN C	RANCANGAN <i>LAYOUT</i> BANGUNAN SPBU USULAN	C-1
LAMPIRAN D	BIAYA PEMBELIAN DAN PERAWATAN	D-1
LAMPIRAN E	PENGELOMPOKAN PENYUSUTAN HARTA	E-1
LAMPIRAN F	DATA ASET	F-1
LAMPIRAN G	BIAYA GAJI DAN ASURANSI KARYAWAN	G-1
LAMPIRAN H	PROYEKSI PENJUALAN	H-1
LAMPIRAN I	PROYEKSI LABA RUGI	I-1
LAMPIRAN J	PROYEKSI ARUS KAS	J-1

BAB I

PENDAHULUAN

Pada bab ini akan dibahas mengenai pendahuluan dari penelitian yang dilakukan yang meliputi latar belakang, identifikasi, dan perumusan masalah dari permasalahan yang akan dibahas dalam penelitian ini. Bab ini juga akan menjelaskan mengenai pembatasan masalah dan asumsi penelitian yang digunakan, tujuan penelitian, manfaat penelitian, serta metodologi penelitian dan sistematika penulisan yang digunakan dalam penelitian ini.

I.1. Latar Belakang Masalah

Beberapa tahun terakhir ini, kita mungkin sudah tidak asing lagi dengan istilah wiraswasta. Menurut Suryo (1986), wiraswasta adalah orang yang memiliki sifat independen, berpandangan jauh, kreatif, inovatif, ulet, dan bersedia untuk mengambil risiko dalam manajemen bisnis dan kegiatan yang mengarah pada kesuksesan. Menjadi wiraswasta saat ini mulai menjadi salah satu pilihan yang dipilih oleh masyarakat Indonesia dimana dapat kita lihat dengan banyaknya usaha-usaha kecil maupun *startup* yang bermunculan di Indonesia. Menjadi wiraswasta bukan hanya sekedar memulai usaha sendiri tanpa adanya persiapan yang matang, namun menjadi wiraswasta berarti seseorang mampu untuk mengidentifikasi, mencari, dan menemukan peluang usaha dari kebutuhan yang ada di masyarakat.

Pada era milenial seperti sekarang ini, perkembangan teknologi berkembang sangat pesat tidak terkecuali teknologi pada bidang industri dan transportasi. Perkembangan teknologi pada bidang industri serta transportasi yang sangat pesat ini mengakibatkan kebutuhan penggunaan alat transportasi, khususnya moda transportasi darat seperti sepeda motor, mobil, truk, bus, dll meningkat pesat baik untuk negara-negara maju maupun negara-negara berkembang seperti Indonesia. Hal ini terbukti dengan data yang dihimpun oleh Badan Pusat Statistik (BPS) mengenai jumlah kendaraan bermotor yang dimiliki oleh masyarakat Indonesia pada tahun 2016 mencapai angka 129.281.079 unit. Jumlah tersebut sudah mencakup mobil penumpang, mobil pengangkut barang,

bus, serta sepeda motor. Perkembangan ini sangat pesat bila dibandingkan dengan sepuluh tahun sebelumnya yaitu tahun 2007, jumlah kendaraan yang ada di Indonesia hanya berjumlah 54.802.680 unit. Tabel I.1 di bawah ini merupakan gambar data kendaraan bermotor selama sepuluh tahun dari tahun 2007 hingga 2016.

Tabel I.1 Jumlah Kendaraan Bermotor di Indonesia Menurut Jenisnya untuk Tahun 2007-2016

Tahun	Jenis Kendaraan bermotor				Jumlah
	Mobil Penumpang	Mobil Bus	Mobil Barang	Sepeda motor	
2007	6.877.229	1.736.087	4.234.236	41.955.128	54.802.680
2008	7.489.852	2.059.187	4.452.343	47.683.681	61.685.063
2009	7.910.407	2.160.973	4.498.171	52.767.093	67.336.644
2010	8.891.041	2.250.109	4.687.789	61.078.188	76.907.127
2011	9.548.866	2.254.406	4.958.738	68.839.341	85.601.351
2012	10.432.259	2.273.821	5.286.061	76.381.183	94.373.324
2013	11.484.514	2.286.309	5.615.494	84.732.652	104.118.969
2014	12.599.038	2.398.846	6.235.136	92.976.240	114.209.260
2015	13.480.973	2.420.917	6.611.028	98.881.267	121.394.185
2016	14.580.666	2.486.898	7.063.433	105.150.082	129.281.079

(Sumber : <https://www.bps.go.id/linkTableDinamis/view/id/1133>)

Peningkatan jumlah kendaraan bermotor ini berbanding lurus dengan peningkatan kebutuhan bahan bakar minyak (BBM) atau bahan bakar fosil yang digunakan sebagai sumber tenaga bagi kendaraan bermotor. Peningkatan kebutuhan dan permintaan akan BBM membuat BBM menjadi salah satu komoditas yang sangat penting baik di Indonesia maupun di dunia. Proses penyediaan dan pengisian BBM untuk kendaraan bermotor biasa dilakukan pada Stasiun Pengisian Bahan Bakar untuk Umum atau yang biasa kita kenal dengan istilah SPBU. SPBU yang ada di Indonesia umumnya adalah milik atau hasil kerjasama dengan PT. Pertamina (Indonesia), walaupun ada beberapa merk dagang lain yang beroperasi di Indonesia seperti Aneka Kimia Raya atau biasa disingkat AKR (Indonesia), Shell (Belanda), Total (Perancis) dan Petronas (Malaysia). SPBU Pertamina merupakan sebuah sarana fasilitas yang disediakan oleh PT. Pertamina yang digunakan untuk masyarakat luas guna memenuhi kebutuhan bahan bakar mereka. Umumnya, SPBU Pertamina akan menjual bahan bakar sejenis pertalite, solar, pertamax, dan pertamax plus.

Peningkatan kebutuhan akan BBM yang dibutuhkan oleh masyarakat Indonesia membuat bisnis SPBU khususnya Pertamina sekarang ini memiliki prospek yang cukup menjanjikan. Menurut Kepala Badan Pengatur Kegiatan Hilir Minyak dan Gas Bumi (BPH Migas) Andy Noorsaman Someng (2013), jumlah SPBU yang ada di Indonesia masih sangat kurang bila dibandingkan dengan negara tetangga yaitu Malaysia. Perbandingan SPBU yang ada di Indonesia adalah 18 buah SPBU digunakan untuk melayani satu juta penduduk Indonesia. Hal tersebut sangat berbeda jauh bila dibandingkan dengan negara tetangga yaitu Malaysia dengan perbandingan 80 buah SPBU yang digunakan untuk melayani satu juta penduduknya. Perbedaan perbandingan yang cukup mencolok ini membuat pemerintah melakukan upaya-upaya untuk melakukan pembangunan SPBU baik SPBU milik pemerintah maupun bekerjasama dengan pihak lain atau investor.

Menteri Energi dan Sumber Daya Mineral (ESDM) Ignasius Jonan menyatakan bahwa hingga 8 Januari 2018 ada sejumlah 6.800 unit SPBU yang bermitra dengan Pertamina dan 170 unit SPBU milik Pertamina (Liputan6.com, 2018). Pemerintah bersama PT. Pertamina sedang mengupayakan pembangunan SPBU yang akan dibangun di seluruh Indonesia. Hal ini disampaikan oleh *Vice President Corporate Communication* Pertamina, Wianda Puspongoro bahwa Pertamina menargetkan akan membangun 8.150 unit SPBU hingga tahun 2025 (Republika.co.id, 2017). Angka ini tentu menjadi prospek yang menarik bagi para investor yang ingin menanamkan modalnya pada bisnis SPBU karena adanya dukungan dari pemerintah yang sedang berupaya untuk meningkatkan jumlah SPBU yang ada di Indonesia.

SPBU Pertamina menjadi pilihan banyak investor dan banyak pelanggan di Indonesia karena PT. Pertamina merupakan sebuah Badan Usaha Milik Negara (BUMN) yang khusus bergerak pada bidang pengolahan dan penyediaan BBM di Indonesia. Sifat Pertamina sebagai sebuah BUMN memberikan daya tarik tersendiri bagi para investor karena BUMN mendapatkan dukungan dan perlindungan secara langsung dari pemerintah.

Untuk membangun sebuah SPBU Pertamina, seseorang harus memenuhi beberapa persyaratan yang diajukan oleh pihak PT. Pertamina yang dapat dilihat dan diakses secara bebas melalui *website* resmi PT. Pertamina yaitu spbu.pertamina.com. Terdapat dua buah bentuk kerjasama yang

ditawarkan oleh PT. Pertamina untuk dapat membangun SPBU yaitu *Company Owned Dealer Operated* (CODO) dan *Dealer Owned Dealer Operated* (DODO). Bentuk kerjasama SPBU CODO adalah suatu bentuk kerjasama antara PT. Pertamina dengan pihak-pihak tertentu antara lain adalah kerjasama pemanfaatan lahan milik perusahaan ataupun milik individu untuk di bangun SPBU Pertamina. Sedangkan SPBU DODO adalah suatu bentuk kerjasama antara PT. Pertamina dengan calon mitra dimana lokasi dan investasi dilakukan seluruhnya oleh calon mitra.

PT. Pertamina sangat mengedepankan kualitas layanan dan produk yang mereka berikan melalui SPBU-SPBU yang ada di Indonesia baik milik PT. Pertamina maupun hasil kerjasama dengan investor. Hal ini terbukti dengan dikeluarkannya “Pertamina Way” yang merupakan program yang diluncurkan oleh PT. Pertamina dengan penerapan standar pelayanan yang terdiri dari lima elemen, yaitu pelayanan *staff* yang terlatih dan bermotivasi, jaminan kualitas dan kuantitas (*Q&Q Assurance*), fasilitas dan peralatan yang terawat dengan baik, memiliki format fisik yang konsisten, dan penawaran produk dan pelayanan bernilai tambah dengan operator yang selalu menerapkan 3S (Salam, Senyum, Sapa). Kelima elemen tersebut harus dipenuhi oleh seluruh SPBU Pertamina untuk memenuhi standar pelayanan yang telah ditetapkan oleh Pertamina dan memperoleh sertifikat Pasti Pas. Pasti Pas sendiri diberikan kepada SPBU oleh auditor independen sebagai bentuk jaminan pelayanan terbaik yang memenuhi standar kelas dunia. Pasti Pas terbagi menjadi 2 golongan yaitu Pasti Pas *Good* dan Pasti Pas *Excellent* dimana kedua golongan tersebut terbagi berdasarkan nilai hasil audit yang diberikan oleh Pertamina setiap bulannya. Untuk Pasti Pas *Good*, nilai keseluruhan hasil audit yang dibutuhkan adalah minimum 85%, sedangkan untuk Pasti Pas *Excellent*, nilai keseluruhan hasil audit yang dibutuhkan adalah minimum 95%.

Keseriusan PT. Pertamina dalam meningkatkan kualitas pelayanan mereka dibuktikan dengan adanya program baru yang menjadi andalan PT. Pertamina yaitu program Pasti Prima yang mulai disosialisasikan pada tahun 2016 lalu dan mulai dikembangkan pada tahun 2017. Pasti Prima merupakan pengembangan dari Pasti Pas dimana Pasti Prima memposisikan sebagai SPBU *lifestyle* yang siap memenuhi kebutuhan konsumen saat berada di jalan. Melalui SPBU Pasti Prima, Pertamina berjanji menyajikan layanan *non-fuel retail* (NFR)

yang lebih dinamis dan beragam seperti Bright Store, ATM, pelayanan terpadu seperti LPG, pelumas, air dan nitrogen, memberi *reward* kepada pelanggan setia melalui program Ponta, serta memanfaatkan teknologi digital mutakhir sebagai media interaksi dengan pelanggan.

Melihat prospek akan datang mengenai bisnis SPBU yang cukup baik serta keseriusan pemerintah dan PT. Pertamina dalam menyediakan layanan penyediaan BBM yang baik membuat bisnis SPBU menjadi salah satu peluang bisnis yang perlu dipertimbangkan. Peluang bisnis ini menjadi sorotan CV. P untuk mengembangkan bisnis mereka. CV. P merupakan sebuah badan usaha berbentuk persekutuan komanditer atau *commanditaire vennootschap*. CV. P didirikan pada tahun 2014 karena pemilik dari CV. P merupakan seorang pemilik SPBU yang didirikan pada tahun 2008 di jalan Pasir Koja nomor 88, Bandung. Menurut peraturan terbaru yang dikeluarkan oleh PT. Pertamina, calon mitra yang ingin mendirikan sebuah SPBU sebelumnya harus memiliki sebuah badan usaha yang digunakan sebagai syarat pembentukan SPBU. Pemilik dari CV. P memiliki sebuah tanah di kota Semarang yang tidak digunakan dan ingin memanfaatkan tanah tersebut untuk membangun sebuah bisnis baru. Melihat adanya peluang bisnis yang cukup menjanjikan serta berbekal pengalaman selama sepuluh tahun memiliki SPBU di kota Bandung, pemilik CV. P berencana untuk membangun sebuah SPBU baru di kota Semarang.

Berdasarkan wawancara yang telah dilakukan kepada pemilik CV. P, lokasi tanah yang ia miliki di kota Semarang berada pada lokasi yang cukup strategis, dimana lokasi tersebut dekat dengan daerah perkantoran dan industri di kota Semarang yang sering dilalui oleh kendaraan baik pribadi maupun kendaraan pengangkut barang. Lokasi tersebut juga berada tepat di sebelah Masjid Agung Jawa Tengah (MAJT) yang ramai dikunjungi orang-orang yang ingin beribadah di sana, khususnya pada hari Jumat menjelang sholat Jumat. Melihat potensi yang ada, dan berbekal dengan pengalaman pengelolaan SPBU di Kota Bandung, beliau ingin memanfaatkan lokasi tanah yang ia miliki karena berada pada lokasi yang strategis dan cocok digunakan untuk membangun SPBU. Pemilik CV. P berencana untuk membangun SPBU Pertamina Pasti Pas karena biaya investasi yang harus dikeluarkan untuk pembangunan SPBU Pertamina Pasti Pas lebih kecil bila dibandingkan dengan investasi untuk membangun SPBU Pertamina Pasti Prima karena persyaratan

fasilitas yang diberikan oleh PT. Pertamina untuk SPBU Pertamina Pasti Prima lebih banyak dan modern. SPBU yang akan dibangun oleh CV. P juga akan menggunakan bentuk kerjasama DODO karena lokasi tanah yang akan digunakan untuk pembangunan SPBU, serta proses pengelolaan SPBU yang nantinya akan dibangun semuanya akan dikelola oleh CV. P, sehingga bentuk kerjasama yang akan diambil oleh CV. P adalah bentuk kerjasama DODO.

Meskipun investasi pada bisnis SPBU bisa dikatakan cukup menguntungkan, para investor harus tetap berhati-hati mengingat dana yang dibutuhkan untuk membangun sebuah SPBU tidaklah sedikit. Umumnya, biaya yang dibutuhkan dalam pembuatan sebuah SPBU berkisar antara 2 miliar hingga 6 miliar rupiah, bahkan bisa mencapai 10 miliar rupiah bergantung pada lokasi, fasilitas dan status tanah yang digunakan dalam pembuatan SPBU. Investor harus melakukan analisis yang cukup matang sebelum memulai bisnis tersebut agar tidak mengalami kerugian terlebih bisnis ini merupakan sebuah investasi jangka panjang yang membangun aset.

Menurut Sundjaja, Barlian, dan Sundjaja (2013), "Investasi jangka panjang biasanya berkaitan dengan pengeluaran dana yang cukup besar yang mengikat perusahaan dalam melaksanakan berbagai aktivitas atas usahanya. Karena itu perusahaan memerlukan suatu prosedur untuk menganalisis dan memilih investasi dengan tepat." Dalam melakukan sebuah investasi, seseorang pasti menginginkan jaminan atas uang yang diinvestasikannya. Tujuan dari segala bentuk investasi adalah profit yang didapatkan atau keuntungan yang didapatkan dari hasil investasi. Sebelum melakukan sebuah investasi, sebaiknya terlebih dahulu dilakukan analisis atau penelitian yang berhubungan dengan investasi yang akan dilakukan sehingga kita dapat mengetahui apakah investasi tersebut layak untuk dilakukan atau tidak.

Sebelum melakukan investasi dan mendirikan SPBU di kota Semarang, CV. P ingin mengetahui apakah bisnis yang akan mereka lakukan tersebut layak untuk dilakukan atau tidak. Mereka merasa perlu untuk melakukan pengujian bisnis mereka sebelum dijalankan karena mereka melihat banyak SPBU yang tiba-tiba saja tutup meskipun SPBU tersebut terlihat ramai dan baik-baik saja. Mereka tidak ingin jika kedepannya, bisnis mereka tersebut akan mengalami kegagalan dan berhenti di tengah jalan. Dalam proses pembangunan SPBU ada

banyak hal yang perlu dipersiapkan dengan matang baik dari segi perizinan, lokasi, operasional, hingga investasi yang harus mereka keluarkan.

CV. P ingin mengetahui apakah bisnis yang akan mereka lakukan ini layak dan tidak akan terjadi kendala di kemudian hari. CV. P juga ingin mengetahui apakah bila bisnis ini jadi mereka jalankan, bisnis ini akan mendapatkan keuntungan yang cukup untuk menutup segala biaya yang mereka akan keluarkan baik dari biaya investasi mereka hingga biaya operasional sehari-hari mereka. CV. P juga ingin mengetahui apakah investasi yang akan mereka keluarkan nantinya dapat kembali dalam kurun waktu lima tahun atau tidak dari hasil keuntungan yang mereka dapatkan dari bisnis SPBU yang akan mereka lakukan di Kota Semarang.

Berdasarkan latar belakang permasalahan yang dihadapi oleh CV. P tersebut, peneliti tertarik untuk melakukan penelitian mengenai *feasibility study* atau studi kelayakan investasi pendirian SPBU di Kota Semarang oleh CV. P. *Feasibility study* atau studi kelayakan dibutuhkan oleh CV. P agar CV. P dapat mengetahui apakah bisnis yang akan mereka lakukan tersebut sesuai dengan keinginan mereka atau tidak sehingga bisnis tersebut layak mereka lakukan atau tidak.

1.2. Identifikasi dan Rumusan Masalah

Tahap awal yang harus dilakukan dari sebuah penelitian adalah melakukan identifikasi dan perumusan masalah. Identifikasi dan perumusan masalah dilakukan untuk mengetahui pokok permasalahan yang ada, sehingga dapat dilakukan penelitian untuk menghasilkan penyelesaian atas masalah yang ada. Berdasarkan latar belakang masalah yang telah dijabarkan, perlu dilakukan *feasibility study* atau *analisis* kelayakan untuk bisnis SPBU yang akan dijalankan oleh CV. P. Analisis kelayakan bisnis diperlukan untuk mengetahui apakah bisnis yang akan dijalankan tersebut layak untuk dilakukan atau tidak sesuai dengan kriteria-kriteria yang ditetapkan oleh perusahaan.

Untuk memulai sebuah bisnis, perlu dilakukan persiapan yang matang termasuk bagaimana seluk-beluk dari bisnis yang akan dijalankan. Pada bisnis SPBU, investor perlu melakukan pembelajaran mendalam mengenai ketentuan-ketentuan dan persyaratan yang perlu dipenuhi oleh calon mitra PT. Pertamina yang ingin mengembangkan bisnis SPBU. Selain ketentuan dan persyaratan dari

pihak PT. Pertamina, investor juga harus mempelajari mengenai bagaimana kondisi pasar sekarang ini dan investor harus dapat mengidentifikasi apa yang dibutuhkan pasar sehingga nantinya dapat memberikan apa yang diinginkan oleh konsumen dengan baik. Setelah mengetahui apa yang dibutuhkan oleh pasar, bila bisnis yang akan mereka jalankan jadi mereka jalankan, maka CV. P harus dapat melakukan penetrasi ke pasar agar produk dan jasa yang mereka tawarkan dapat dikenal dan diminati oleh konsumen. Metode *PEST analysis* dan *SWOT analysis* dapat digunakan untuk meneliti lebih lanjut mengenai aspek pasar dan pemasaran dari bisnis SPBU yang akan dijalankan oleh CV. P.

Dalam mengembangkan sebuah bisnis baru dan mendirikan bangunan baru yang memiliki risiko yang cukup besar seperti SPBU, perlu dilakukan beberapa proses hukum sebelum bisnis tersebut dapat dilakukan. CV. P harus dapat melakukan dan memenuhi segala persyaratan perizinan yang berlaku dan ditetapkan oleh pemerintah untuk membangun sebuah bisnis baru. Perizinan dan hubungan kontrak dengan PT. Pertamina juga harus dipelajari dengan baik sehingga CV. P dapat mengetahui apakah segala persyaratan dan aturan yang diberikan oleh pemerintah dan PT. Pertamina dapat mereka penuhi atau tidak sehingga di kemudian hari tidak terjadi masalah yang terjadi. Selain konsumen, permasalahan yang perlu dipertimbangkan sebelum membangun sebuah bisnis adalah permasalahan ijin pembangunan bisnis yang membutuhkan proses yang cukup rumit.

Aspek lingkungan juga merupakan hal yang perlu diperhatikan dalam pembuatan sebuah bisnis, khususnya dalam bisnis SPBU. Sistem penyimpanan bahan bakar, sirkulasi udara, sistem pembuangan, serta sistem penanganan bila terjadi kebakaran perlu diperhatikan karena BBM merupakan bahan yang sangat mudah terbakar. Pemilihan lokasi, serta sistem penguapan pada tangki penyimpanan BBM perlu diperhatikan karena pada siang hari, BBM akan menguap akibat suhu lingkungan yang tinggi dan mempengaruhi suhu tangki penyimpanan BBM. Penguapan yang terlalu besar akan menyebabkan tekanan di dalam tangki penyimpanan meningkat dan menyebabkan risiko kecelakaan yaitu tangki penyimpanan meledak meningkat.

Aspek lainnya yang menjadi fokus dari dilakukannya *feasibility study* atau analisis kelayakan sebuah bisnis adalah aspek finansial. Tujuan utama dari pendirian sebuah bisnis adalah untuk memperoleh keuntungan atau profit.

Penentuan sebuah bisnis mengalami keuntungan atau kerugian dapat dilakukan dengan melakukan perhitungan *net present value* (NPV), *payback period*, serta *internal rate of return* (IRR). Bisnis SPBU merupakan sebuah investasi jangka panjang yang membutuhkan modal yang besar, sehingga perencanaan mengenai aspek finansial harus dilakukan secara matang agar perusahaan tidak mengalami kerugian. Berdasarkan analisis aspek finansial inilah perusahaan dapat melihat apakah bisnis yang akan mereka jalankan tersebut layak untuk dilakukan atau tidak untuk dijalankan.

Setelah melakukan pengidentifikasian masalah terhadap analisis kelayakan bisnis pembangunan SPBU oleh CV. P didapatkan beberapa rumusan masalah dari permasalahan tersebut yaitu sebagai berikut:

1. Apakah bisnis SPBU yang akan dibangun oleh CV. P sudah layak ditinjau dari Aspek Pasar?
2. Apakah bisnis SPBU yang akan dibangun oleh CV. P sudah layak ditinjau dari Aspek Legal atau Hukum?
3. Apakah bisnis SPBU yang akan dibangun oleh CV. P sudah layak ditinjau dari Aspek Teknis?
4. Apakah bisnis SPBU yang akan dibangun oleh CV. P sudah layak ditinjau dari Aspek Lingkungan?
5. Apakah bisnis SPBU yang akan dibangun oleh CV. P sudah layak ditinjau dari Aspek Finansial?

I.3. Pembatasan Masalah dan Asumsi Penelitian

Batasan masalah diberikan untuk membatasi ruang lingkup masalah, agar penelitian yang dilakukan memiliki fokus yang jelas dan tidak terlalu luas. Batasan masalah yang diberikan di dalam penelitian ini antara lain adalah sebagai berikut:

1. Penentuan Target penjualan dilakukan untuk 3 kondisi yaitu kondisi *pessimistic*, *most likely*, dan *optimistic* dimana target penjualan menggunakan perkiraan volume penjualan dari PT. Pertamina.
2. Tingkatan *grade* SPBU serta tingkatan *margin* keuntungan yang digunakan adalah Pasti Pas Good, disesuaikan dengan keinginan dan kemampuan dari pemilik CV. P.

3. Tingkat inflasi yang terjadi di Indonesia tidak berpengaruh terhadap perhitungan karena harga jual, harga beli, *margin*, dan UMK yang digunakan ditentukan secara langsung berdasarkan kebijakan yang dikeluarkan oleh pemerintah dan PT. Pertamina.

Selain pembatasan masalah, di dalam penelitian ini juga terdapat beberapa asumsi yang digunakan untuk memperjelas penelitian ini. Asumsi penelitian yang digunakan di dalam penelitian ini antara lain adalah sebagai berikut:

1. Biaya untuk tanah tidak diperhitungkan karena tanah sudah dimiliki oleh perusahaan dan selama ini tidak digunakan sama sekali.
2. Harga jual, beli, dan *margin* penjualan bahan bakar mengikuti bulan Juni tahun 2018 dan tidak mengalami perubahan.
3. Perhitungan gaji minimum menggunakan UMK Kota Semarang untuk tahun 2018 yaitu sebesar Rp 2.310.087,00.

I.4. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah yang telah dirumuskan sebelumnya, selanjutnya ditetapkan beberapa tujuan dari penelitian yang dilakukan. Tujuan dari penelitian ini antara lain adalah sebagai berikut:

1. Mengetahui kelayakan bisnis SPBU yang akan dibangun oleh CV. P bila ditinjau dari Aspek Pasar.
2. Mengetahui kelayakan bisnis SPBU yang akan dibangun oleh CV. P bila ditinjau dari Aspek Legal atau Hukum.
3. Mengetahui kelayakan bisnis SPBU yang akan dibangun oleh CV. P bila ditinjau dari Aspek Teknis.
4. Mengetahui kelayakan bisnis SPBU yang akan dibangun oleh CV. P bila ditinjau dari Aspek Lingkungan.
5. Mengetahui kelayakan bisnis SPBU yang akan dibangun oleh CV. P bila ditinjau dari Aspek Finansial.

I.5. Manfaat Penelitian

Melalui penelitian yang telah dilakukan, peneliti berharap bahwa hasil penelitian yang diperoleh dapat berguna baik bagi perusahaan, peneliti, dan pihak-pihak lainnya. Manfaat penelitian yang diperoleh merupakan dampak dari

tercapainya tujuan penelitian dan terjawabnya rumusan masalah yang ada secara akurat. Berikut ini merupakan manfaat penelitian yang dilakukan bagi perusahaan:

1. Memperoleh bantuan baik secara konsep maupun teknis dalam menganalisis kelayakan bisnis yang akan dibangun oleh perusahaan.
2. Mengidentifikasi dan membantu perusahaan untuk memperbaiki komponen-komponen atau hal-hal yang menyebabkan bisnis yang akan dibangun menjadi tidak layak.
3. Perusahaan dapat mengembangkan perusahaannya menjadi lebih baik lagi berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan.

Selanjutnya, penelitian ini juga memiliki manfaat yang dirasakan oleh penelliti, yaitu peneliti dapat mengaplikasikan metode-metode untuk menganalisis kelayakan sebuah bisnis dalam kasus nyata dan menyelesaikan permasalahan yang ada. Penelitian ini juga memiliki manfaat bagi penelitian sejenis lainnya, yaitu penelitian ini dapat digunakan sebagai sumber literatur dan bahan penelitian mengenai studi kelayakan bisnis lainnya.

I.6. Metodologi Penelitian

Dalam melakukan sebuah penelitian terdapat langkah-langkah yang akan dilakukan yang berfungsi sebagai acuan. Langkah-langkah penelitian atau metodologi penelitian disusun agar penelitian yang dilakukan dapat berjalan secara sistematis. Metodologi penelitian yang digunakan dapat dilihat pada Gambar I.1. Di bawah ini merupakan penjabaran dari metodologi penelitian yang digunakan:

1. Wawancara

Proses wawancara awal dilakukan untuk mendapatkan informasi-informasi mengenai CV. P mulai dari kondisi perusahaan, tujuan atau keinginan perusahaan, dan sarana atau fasilitas yang mereka miliki untuk menunjang tujuan perusahaan. Informasi-informasi tersebut digunakan untuk menentukan topik yang akan dilakukan pada proses berikutnya.

2. Penentuan Topik

Topik ditentukan berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan dengan pihak perusahaan, dari informasi-informasi yang didapatkan dari hasil wawancara didapatkan informasi bahwa perusahaan memiliki fokus untuk

memulai sebuah bisnis yaitu pembangunan SPBU yang berlokasi di Kota Semarang pada lokasi tanah yang sudah mereka miliki, karena perusahaan memiliki tanah yang tidak digunakan di Kota Semarang, serta berbekal dengan pengalaman pengelolaan SPBU di Kota Bandung yang sudah mereka miliki, namun mereka ingin mengetahui apakah usaha yang mereka akan bangun tersebut layak untuk dilakukan atau tidak.

3. Studi Literatur

Peneliti melakukan studi literatur dengan cara membaca referensi dari buku, jurnal, internet, serta sumber lain yang relevan dengan masalah yang akan diangkat. Studi literatur berguna sebagai panduan dalam menyelesaikan masalah yang sedang diteliti.

4. Studi Lapangan

Setelah membaca literatur mengenai topik permasalahan yang dihadapi, dilakukan studi lapangan untuk mendapatkan informasi seputar topik yang ingin diangkat langsung dari lapangan seperti peninjauan lokasi dan kondisi sekitar lokasi, serta lokasi SPBU yang telah dimiliki oleh CV. P di Kota Bandung sebagai model penelitian.

5. Identifikasi dan Perumusan Masalah

Setelah memperoleh data serta teori-teori yang relevan dari literatur yang dipelajari, dan mengetahui informasi yang ada di lapangan, peneliti dapat mulai mengidentifikasi serta merumuskan masalah apa saja yang ditemukan dari poin-poin diatas untuk dijadikan objek penelitian lebih lanjut.

6. PengumpulanData

Setelah mengetahui teori serta kondisi yang terjadi di lapangan, data dapat diambil melalui pengamatan yang dilakukan secara langsung di lokasi yang akan digunakan untuk membangun bisnis untuk selanjutnya diolah kedalam identifikasi masalah dan perumusan masalah.

7. Pengolahan Data

Selanjutnya, peneliti akan melakukan pengolahan data dari data-data yang telah dikumpulkan sebelumnya untuk memperoleh hasil dari penelitian yang dilakukan mengenai permasalahan yang dihadapi oleh perusahaan. Pengolahan data ini berisikan studi kelayakan yang bertujuan untuk mengetahui apakah bisnis SPBU yang akan dimulai oleh CV. P di Kota Semarang layak atau tidak untuk dilakukan.

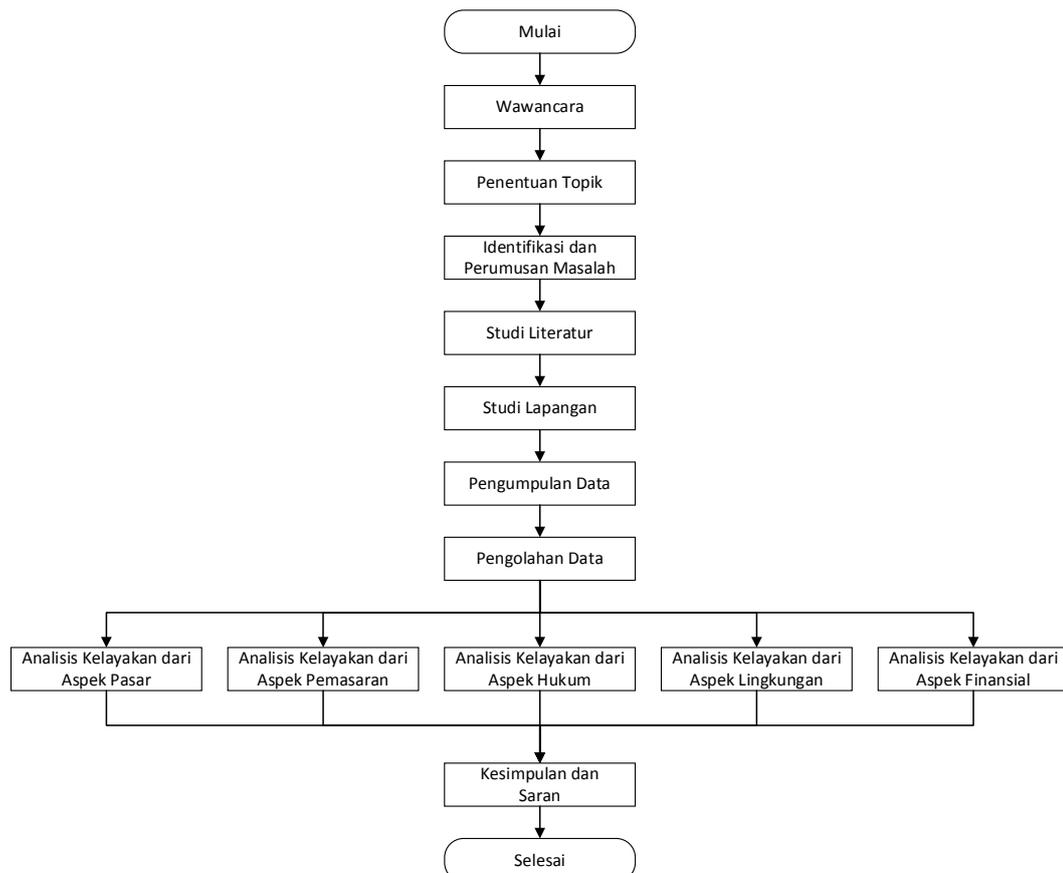
8. Analisis Hasil Pengolahan Data Berdasarkan 5 Aspek Penelitian

Dari hasil pengolahan data yang dilakukan, selanjutnya peneliti akan melakukan analisis dari hasil pengolahan data yang telah dilakukan menggunakan 5 aspek penelitian yang digunakan di dalam penelitian yaitu aspek pasar, aspek pemasaran, aspek hukum, aspek lingkungan, dan aspek finansial, sehingga diketahui apakah hasil pengolahan data yang dilakukan sesuai dengan ekspektasi perusahaan atau tidak.

9. Kesimpulan dan saran

Pada tahap ini, dilakukan penarikan kesimpulan untuk menjawab tujuan dari penelitian yang telah dilakukan dan pemberian saran yang diberikan untuk penelitian yang sejenis agar dapat menghasilkan hasil yang lebih baik.

Gambar I.1 di bawah ini merupakan *flow chart* dari metodologi penelitian yang dilakukan di dalam penelitian yang digunakan untuk mempermudah dalam memahami urutan dari metodologi penelitian yang digunakan.



Gambar I.1 Metodologi Penelitian Analisis Kelayakan Bisnis SPBU oleh CV. P

I.7. Sistematika Penulisan

Pada penulisan sebuah laporan penelitian, perlu adanya suatu urutan atau susunan yang sistematis untuk menghasilkan sebuah laporan penelitian yang mudah dimengerti dari awal hingga akhir penelitian. Berikut ini merupakan sistematika penulisan dari laporan penelitian ini.

BAB I PENDAHULUAN

Bab ini membahas mengenai latar belakang permasalahan, identifikasi dan perumusan masalah, pembatasan masalah dan asumsi, tujuan dilakukannya penelitian, manfaat penelitian, metodologi penelitian yang digunakan, dan sistematika penulisan laporan penelitian. Bab ini digunakan untuk memberikan gambaran secara umum terhadap penelitian yang dilakukan.

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

Bab ini membahas mengenai teori-teori dan dasar-dasar yang digunakan di dalam penelitian yang dapat mendukung dalam pemecahan masalah, pengolahan data, serta analisis. Teori-teori dan dasar-dasar yang digunakan diperoleh dari sumber-sumber terpercaya seperti buku, jurnal, maupun *website* yang berhubungan dengan penelitian yang dilakukan.

BAB III PENGUMPULAN DAN PENGOLAHAN DATA

Bab ini membahas mengenai penentuan metode yang dilakukan untuk setiap aspek-aspek penelitian yang dibahas di dalam penelitian, hasil rekapitulasi data yang dikumpulkan, pengolahan data dan pembahasan untuk setiap aspek penelitian yang diteliti, serta pemberian usulan atau saran yang dapat dilakukan oleh perusahaan untuk mengembangkan usahanya. Usulan atau saran yang diberikan kepada perusahaan didapatkan dari hasil pengolahan data yang berdasarkan pada data yang telah dikumpulkan.

BAB IV ANALISIS

Bab ini membahas mengenai pembahasan dari pengolahan data yang telah dilakukan terhadap analisis kelayakan bisnis SPBU yang akan dilakukan oleh CV. P berdasarkan kelima aspek yang telah diteliti. Pada bab ini akan diulas mengenai apakah bisnis yang akan dilakukan oleh CV. P dapat dikatakan layak untuk dilakukan atau tidak, serta hal-hal apa saja yang menyebabkan bisnis yang

akan dilakukan oleh CV. P tersebut dapat dikatakan layak atau tidak untuk dijalankan.

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

Bab ini berisikan kesimpulan yang dapat ditarik berdasarkan hasil analisis yang telah dilakukan pada bab sebelumnya. Kesimpulan yang didapatkan merupakan jawaban atas permasalahan yang terjadi. Bab ini juga berisikan saran yang dapat diberikan oleh peneliti kepada perusahaan untuk memperbaiki dan menyelesaikan permasalahan yang ada sehingga perusahaan dapat mengembangkan bisnisnya menjadi lebih baik lagi.