

**STUDI KELAYAKAN BISNIS TOKO GROSIR NAZWA
DI JALAN RANCAMAYA-BITUNG SARI**

BOGOR

Skripsi

Disusun Guna Memenuhi Persyaratan Ujian
Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi Pada Jurusan Manajemen
Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Gici

Oleh:

SITI NUR AJIJAH

NIM: 2411807122



**JURUSAN MANAJEMEN
SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI GICI
DEPOK
2022**



JURUSAN MANAJEMEN
SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI GICI
DEPOK

PERSETUJUAN DAN PENGESAHAN

Skripsi Berjudul

**STUDI KELAYAKAN BISNIS TOKO GROSIR NAZWA
DI JALAN RANCAMAYA-BITUNG SARI
CIAWI-BOGOR**

Oleh:

Nama : Siti Nur Ajijah
NIM : 2411807122
Jurusan : Manajemen

Telah Disetujui dan Disahkan di Depok Pada Tanggal 16 Agustus 2022

Dosen Pembimbing,

Menyetujui,
Ketua Jurusan Manajemen

Desi Harsanti, S.Sos, MM

Altatit Dianawati, S.Si, MM

Mengesahkan,
Ketua Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi GICI

Prof. Dr. Sri Gambir Melati Hatta, SH.



JURUSAN MANAJEMEN
SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI GICI
DEPOK

Skripsi Berjudul

**STUDI KELAYAKAN BISNIS TOKO GROSIR NAZWA
DI JALAN RANCAMAYA-BITUNG SARI
BOGOR**

Oleh:

Nama : Siti Nur Ajjiah
NIM : 2411807122
Jurusan : Manajemen

Telah Dipertahankan di Hadapan Sidang Tim Penguji Skripsi Pada:

Hari : Selasa
Tanggal : 16 Agustus 2022
Waktu : 15:00 – 16:30 WIB

DAN YANG BERSANGKUTAN DINYATAKAN LULUS

Tim Penguji Skripsi

Ketua : Iman Hernawan, S.IP, MM

Anggota : Judianto Tjahjo Nugroho, ST, MM

Mengetahui,
Ketua Jurusan Manajemen

Altatit Dianawati, S.Si, MM.

PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : SITI NUR AJIJAH
NIM : 2411807122
Program Studi : Manajemen
Nomor KTP : 3201245807930004
Alamat : Kp. Bitung Tengah RT 003 RW 008 Kel. Bitungsari
Kec. Ciawi

Dengan ini menyatakan bahwa:

1. Skripsi yang berjudul Studi Kelayakan Bisnis Toko Grosir Nazwa Di Jalan Rancamaya-Bitung Sari Bogor ini merupakan hasil karya tulis saya sendiri dan bukan merupakan hasil karya orang lain (*plagiat*).
2. Memberikan izin hak bebas Royalti Non-Eksklusif kepada Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi GICI untuk menyimpan, mengalihmediakan atau mengalihformatkan, mengelola, mendistribusikan dan mempublikasikan skripsi ini melalui internet dan atau media lain bagi kepentingan akademis baik dengan maupun tanpa sepengetahuan saya sebagai penulis.

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

Depok, 16 Agustus 2022

SITI NUR AJIJAH

ABSTRAK

SITI NUR AJIJAH. NIM 2411807122. Studi Kelayakan Bisnis Toko Grosir Nazwa Di Jalan Rancamaya-Bitung Sari Bogor.

Semakin berkembangnya toko sembako grosir saat ini, membuat persaingan usaha semakin ketat. Berbagai strategi dilakukan oleh toko grosir untuk mempertahankan dan merebut pelanggan. Dari uraian tersebut, penelitian studi kelayakan bisnis toko grosir dilihat dari aspek non-finansial yang termasuk aspek yuridis/legalitas, aspek pasar dan pemasaran, aspek teknis dan operasi, aspek manajemen, aspek sumber daya manusia, serta dari aspek finansial atau aspek keuangan. Berdasarkan uraian latar belakang di atas maka peneliti tertarik untuk melakukan penelitian “**STUDI KELAYAKAN BISNIS TOKO GROSIR NAZWA DI JALAN RANCAMAYA-BITUNG SARI BOGOR**”.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui apakah usaha tersebut memiliki nilai jual, produk yang sesuai minat pasar, SDM yang tepat untuk menjalankan usaha, serta apakah keuangan perusahaan yang dikelola menguntungkan atau tidak.

Hasil penelitian menunjukkan setiap aspek dalam penelitian ini dikatakan **layak**, terutama pada aspek keuangan. Usaha ini sudah memberikan keuntungan di tahun pertamanya.

Kata kunci : Studi kelayakan, Grosir, Pasar, Keuangan

ABSTRACT

SITI NUR AJIJAH. NIM 2411807122. Feasibility Study Of Nazwa Wholesale Store Business On Jalan Rancamaya-Bitung Sari Bogor.

*The growing development of grocery stores today, business competition is getting tougher. Various strategies are carried out by wholesalers to retain and win customers. From the store description, the wholesale business feasibility study is seen from non-financial aspects including juridical/legal aspects, market and marketing aspects, technical and operational aspects, management aspects, human resources aspects, as well as financial or financial aspects. Based on the background above, the researchers are interested in conducting research “**STUDI KELAYAKAN BISNIS TOKO GROSIR NAZWA DI JALAN RANCAMAYA-BITUNG SARI BOGOR**”.*

This study aims to determine whether the business has a selling value, products that match market interests, the right human resources to run a business, and whether the company's finances are managed profitable or not.

The results of the study show that every aspect of this study is considered feasible, especially in the financial aspect. This business is already profitable in its first year.

Keywords: Feasibility study, Market, Finance

KATA PENGANTAR

Puji syukur kehadirat Allah SWT, penulis panjatkan karena berkat rahmat, taufik, hidayah serta inayah-Nya, penulis dapat menyelesaikan penelitian dan Skripsi ini tepat pada waktunya. Shalawat serta salam juga penulis haturkan kepada panutan kita semua, Nabi Muhammad SAW, kepada keluarganya, para sahabatnya dan orang-orang yang mengikuti sunnahnya hingga hari akhir.

Penelitian dengan judul Studi Kelayakan Bisnis Toko Grosir Nazwa Di Jalan Rancamaya-Bitung Sari Bogor ini disusun guna memenuhi persyaratan ujian memperoleh gelar Sarjana Ekonomi pada Jurusan Manajemen Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi GICI. Alasan pemilihan judul tersebut karena penulis melihat fenomena semakin tinggi jumlah penduduk setiap hari menyebabkan angka kebutuhan pokok meningkat salah satunya bahan sembako. sehingga memberikan peluang dalam bidang bahan sembako yang memiliki persediaan dan kelengkapan barang lebih banyak dan harga lebih murah dari toko sembako biasanya. Oleh sebab itu perlu adanya penelitian lebih lanjut untuk menentukan layak atau tidaknya toko grosir dalam memenuhi kebutuhan masyarakat.

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

1. Bapak H. Nurdin Rifa'i, SE., MAP selaku Ketua Yayasan Nusa Jaya Depok yang selalu berusaha untuk mengembangkan dan memberikan kualitas Pendidikan terbaik di Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi GICI ini dengan baik.
2. Prof. Dr. Sri Gambir Melati Hatta, SH selaku Ketua Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi GICI yang telah mengelola kampus dengan cukup baik.
3. Bapak Eko Wahyu Widayat, S.Si., SE., MM selaku Wakil Ketua I Manajemen Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi GICI.
4. Desi Harsanti, S.Sos, MM selaku Dosen Pembimbing Skripsi yang telah dengan sabar bersedia membimbing dan mengarahkan penulis dari awal hingga penulis selesai menyusun skripsi dengan baik.

5. Seluruh Bapak dan Ibu dosen Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi GICI khususnya Jurusan Manajemen yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu yang telah dengan sabar, tekun dan berdedikasi tinggi mengajar penulis hingga penulis bisa melaksanakan penelitian saat ini.
6. Para staff dan karyawan Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi GICI yang telah melayani penulis dengan sepenuh hati.
7. Rekan-rekan mahasiswa angkatan 2018 yang telah bersama-sama dengan penulis menjalani masa perkuliahan di Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi GICI selama empat tahun dengan penuh suka cita.
8. H. Ahmad Nurdiyana selaku Pimpinan Toko Grosir Nazwa yang telah memberikan ijin kepada penulis untuk melakukan penelitian.
9. Ayahanda **Ujang Tatang** serta Ibunda **Idah Paridah**, Orang tua tercinta yang telah memberikan doa dan dukungan kepada penulis sehingga penulis dapat melaksanakan perkuliahan dan penyusunan penelitian ini dengan lancar dan baik.
10. Serta semua pihak yang tidak dapat penulis sebutkan satu per satu yang telah memberikan dorongan dan dukungan yang luar biasa selama proses penyusunan penelitian ini.

Penulis menyadari sepenuhnya bahwa penelitian ini masih banyak memerlukan perbaikan. Oleh sebab itu penulis selalu mengharapkan saran dan kritik dari para pembaca. Dengan harapan, di masa yang akan datang nanti penulis mampu melakukan penelitian dan membuat karya ilmiah dengan lebih baik lagi. Sekali lagi, Penulis mengucapkan banyak terima kasih kepada semua pihak yang telah memberikan bantuan, dukungan dan do'a.

Depok, 16 Agustus 2022

Penulis,

SITI NUR AJIJAH

2411807122

DAFTAR ISI

LEMBAR JUDUL	i
LEMBARAN PERSETUJUAN DAN PENGESAHAN	ii
LEMBARAN JUDUL	iii
PERNYATAAN.....	iv
ABSTRAK	v
KATA PENGANTAR	vii
DAFTAR ISI	ix
DAFTAR TABEL	xi
DAFTAR DIAGRAM	xii
DAFTAR GAMBAR	xiii
DAFTAR LAMPIRAN	xiv

BAB I. PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Masalah	1
1.2. Pembatasan Masalah	3
1.3. Rumusan Masalah	5
1.4. Tujuan Penelitian	5
1.5. Manfaat Penelitian	5
1.6. Sistematika Penulisan	6

BAB II. TINJAUAN PUSTAKA

2.1. Landasan Teori	7
2.1.1. Study Kelayakan Bisnis.....	7
2.1.1.1. Tujuan Study Kelayakan Bisnis	8
2.1.1.2. Pihak Yang Memerlukan Study Kelayakan Bisnis	9
2.1.1.3 Tahapan Study Kelayakan Bisnis.....	10
2.1.1.4 Aspek-Aspek Study Kelayakan Bisnis.....	12
2.2. Grosir	26
2.3. Penelitian Terdahulu	27
2.4. Kerangka Berpikir	29

BAB III. METODOLOGI PENELITIAN

3.1. Jenis Penelitian	31
3.2. Tempat dan Waktu Penelitian	31
3.3. Data Yang Diperlukan	31
3.3.1. Teknik Pengumpulan Data	33
3.4. Alat Analisis	34
3.4.1 Aspek Hukum.....	34
3.4.2. Aspek Pasar dan Pemasaran	35
3.4.3. Aspek Teknis dan Operasi	36

3.4.4. Aspek Manajemen dan Sumber Daya Manusia	38
3.4.3.1 Aspek Manajemen	38
3.4.3.2 Aspek Sumber Daya Manusia	38
3.4.5. Aspek Finansial	39
 BAB IV. HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	
4.1 Gambaran Umum Usaha Toko Grosir Nazwa.....	43
4.2 Analisis Aspek Hukum	43
4.2.1 Izin Lokasi Usaha	43
4.2.2 Surat Tanda Daftar Perusahaan (TDP)	44
4.2.3 Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP)	44
4.2.4 Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP)	44
4.3 Hasil Penelitian Aspek Pasar dan Perdagangan	45
4.3.1 Analisis Persaingan.....	54
4.3.2 Analisis marketing mix.....	56
4.4 Analisis Peramalan Permintaan	57
4.5 Hasil Penelitian Aspek Teknis/ Operasi	62
4.5.1 Analisis Lokasi Usaha	62
4.5.2 Analisis Proses Produksi	63
4.5.3 Analisis Tata Letak (Layout)	63
4.5.4 Analisis Fasilitas Produksi	64
4.6 Hasil Penelitian Aspek Manajemen dan Sumber Daya Manusia ...	69
4.6.1 Job Analysis.....	70
4.6.2 Job Specification	70
4.6.3 Job Description.....	71
4.7 Hasil Penelitian.....	72
4.7.1 Sumber Daya Usaha	72
4.7.2 Biaya Investasi.....	73
4.7.3 Biaya Operasional	74
4.7.4 Payback Periode	77
4.7.5 Net Present Value	77
4.7.6 Internal Ret of Return.....	78
4.7.7 Protability Index	78
 BAB V. SIMPULAN DAN SARAN	
5.1. Simpulan.....	80
5.2. Saran	81
 DAFTAR PUSTAKA	82
LAMPIRAN	85

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1.	Jumlah Penduduk Menurut Kabupaten/Kota (Jiwa), 2018-2020.....	1
Tabel 1.2.	Toko Modern Menurut Provinsi 2018	2
Tabel 2.1.	Penelitian Terdahulu	29
Tabel 3.1.	Tempat Dan Waktu Penelitian	31
Tabel 3.2.	Data Yang Diperlukan	32
Tabel 3.3.	Alat Analisis.....	34
Tabel 4.1.	Persyaratan IMB	43
Tabel 4.2.	Persyaratan TDP	44
Tabel 4.3.	Persyaratan NPWP	44
Tabel 4.4.	Persyaratan SIUP	44
Tabel 4.5.	Hasil Analisis Persaingan Produk	55
Tabel 4.6.	Sasaran Promosi.....	57
Tabel 4.7.	Jumlah Penjualan Sembako Tahun 2018-2022	58
Tabel 4.8.	Jumlah Penjualan Sembako Tahun 2021	58
Tabel 4.9.	Jumlah Penjualan Sembako Tahun 2022	59
Tabel 4.10.	Jumlah Penjualan Sembako Tahun 2023	60
Tabel 4.11.	Jumlah Penjualan Sembako Tahun 2024	61
Tabel 4.12.	Fasilitas Promosi	64
Tabel 4.13.	<i>Job Spesification</i>	70
Tabel 4.14.	Sumber Dana Usaha.....	73
Tabel 4.15.	Sumber Biaya Investasi.....	73
Tabel 4.16.	Biaya Operasional Tahun Ke 1	74
Tabel 4.17.	Biaya Pembelian Barang Dagangan Tahun Ke 1.....	75
Tabel 4.18.	Biaya Operasional Tahun Ke 2	75
Tabel 4.19.	Biaya Pembelian Barang Dagangan Tahun Ke 2.....	76
Tabel 4.20.	Biaya Operasional Tahun Ke 3	76
Tabel 4.21.	Biaya Pembelian Barang Dagangan Tahun Ke 3.....	76
Tabel 4.22.	Hasil Laba Bersih.....	76
Tabel 4.23.	Cash Flow	77
Tabel 4.24.	Net Present Value.....	77
Tabel 4.25.	Internal Ret Of Return	78

DAFTAR DIAGRAM

Diagram 2.1.	Fungsi-fungsi Manajemen.....	21
Diagram 2.2.	Kerangka Berpikir.....	30
Diagram 4.1.	Penelitian Berdasarkan Usia	46
Diagram 4.2.	Penelitian Berdasarkan Jenis Kelamin	46
Diagram 4.3.	Penelitian Berdasarkan Pekerjaan.....	47
Diagram 4.4.	Penelitian Berdasarkan Domisili.....	48
Diagram 4.5.	Penelitian Berdasarkan Pendapatan Responden	48
Diagram 4.6.	Penelitian Berdasarkan Jumlah Responden	49
Diagram 4.7.	Penelitian Berdasarkan Biaya Saat Belanja	50
Diagram 4.8.	Penelitian Berdasarkan Keutamaan Berbelanja	50
Diagram 4.9.	Penelitian Berdasarkan Metode Pembayaran.....	51
Diagram 4.10.	Penelitian Berdasarkan Promosi Yang Disukai	52
Diagram 4.11.	Penelitian Berdasarkan Waktu Berbelanja.....	52
Diagram 4.12.	Penelitian Berdasarkan Cara Berbelanja	53
Diagram 4.13.	Penelitian Berdasarkan Alasan Berbelanja	53
Diagram 4.14.	Penelitian Berdasarkan Barang Yang Dibeli	54

DAFTAR GAMBAR

Gambar 4.1. Tahapan Distribusi	56
Gambar 4.2. Lokasi Tempat Usaha	62
Gambar 4.3. Lokasi Toko Grosir Nazwa	62
Gambar 4.4. Proses Produksi Toko Grosir Nazwa	63
Gambar 4.5. Tata Letsk (<i>Layout</i>)	64
Gambar 4.6. <i>Job Description</i> Toko Grosir Nazwa	71

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1. Daftar Pertanyaan Penelitian	85
Lampiran 2. Analisis Aspek Hukum.....	87
Lampiran 3. Kuesioner Penelitian.....	89
Lampiran 4. Data Penjualan Toko Grosir Nazwa	92
Lampiran 5. Hitung	94
Lampiran 6. Daftar Riwayat Hidup.....	96
Lampiran 7. Kartu Bimbingan Skripsi	97
Lampiran 8. Bukti Observasi Dan Studi Literatur	99
Lampiran 9. Surat Keterangan Penelitian	102