

**ANALISIS BISNIS PROSES PENJUALAN BARANG  
PD. SEJAHTERA MANDIRI DENGAN PENDEKATAN  
*VALUE CHAIN***

**SKRIPSI**

Oleh :  
**AZIS MUHNANDAR**  
**201610215002**



**PROGRAM STUDI TEKNIK INDUSTRI  
FAKULTAS TEKNIK  
UNIVERSITAS BHAYANGKARA JAKARTA RAYA  
2020**

## LEMBAR PERSETUJUAN PEMBIMBING

Judul Skripsi : Analisis Bisnis Proses Penjualan Barang PD.  
Sejahtera Mandiri Dengan Pendekatan *Value  
Cahin*

Nama Mahasiswa : Azis Munnandar

Nomor Pokok Mahasiswa : 201610215002

Program Studi/Fakultas : Teknik Industri/Teknik

Tanggal Lulus Sidang Skripsi : 22 Juli 2020

Bekasi, 22 Juli 2020


MENYETUJUI,

Pembimbing I

Pembimbing II

  
Sonny Nugroho Aji, STP., M.T.

NIDN. 0331127304

  
Iskandar Zulkarnaen, S.T., M.T.

NIDN. 0312128203

## LEMBAR PENGESAHAN

Judul Skripsi : Analisis Bisnis Proses Penjualan Barang PD.  
Sejahtera Mandiri Dengan Pendekatan *Value Chain*

Nama Mahasiswa : Azis Muhnandar

Nomor Pokok Mahasiswa : 201610215002

Program Studi/Fakultas : Teknik Industri/Teknik

Tanggal Lulus Ujian Skripsi : 22 Juli 2020

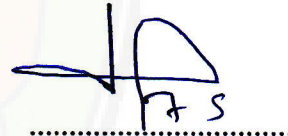
Bekasi, 27 Juli 2020

MENGESAHKAN,

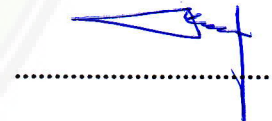
Ketua Tim Penguji : Denny Siregar, S.T., M.Sc.  
NIIDN. 0322087201



Penguji I : Helena Sitorus, S.T., M.T.  
NIDN. 0330117308



Penguji II : Sonny Nugroho Aji, STP., M.T.  
NIDN. 0331127304




MENGETAHUI,

Ketua Program Studi  
Teknik Industri

Dekan  
Fakultas Teknik



Drs. Solihin, M.T.  
NIDN. 0320066605



Ismaniah, S.Si., M.M.  
NIDN. 0309036503

## LEMBAR PERNYATAAN

Dengan ini saya menyatakan bahwa:

Skripsi yang berjudul “**Analisis Bisnis Proses Penjualan Barang PD. Sejahtera Mandiri Dengan Pendekatan *Value Chain***” ini adalah benar-benar merupakan hasil karya saya sendiri dan tidak mengandung materi yang ditulis oleh orang lain kecuali pengutipan sebagai referensi yang sumbernya telah dituliskan secara jelas sesuai kaidah penulisan karya ilmiah.

Apabila di kemudian hari ditemukan kecurangan dalam karya ini, saya bersedia menerima sanksi dari Universitas Bhayangkara Jakarta Raya sesuai dengan peraturan yang berlaku.

Saya mengizinkan skripsi ini dipinjam dan digandakan melalui Perpustakaan Universitas Bhayakara Jakarta Raya.

Saya memberikan izin kepada Perpustakaan Universitas Bhayakara Jakarta Raya untuk menyimpan skripsi ini dalam bentuk digital dan mempublikasikannya melalui Internet selama publikasi tersebut melalui portal Universitas Bhayakara Jakarta Raya.

Bekasi, 27 Juli 2020

Yang Membuat Pernyataan,



## ABSTRAK

**Azis Muhndar. 201610215002.** Analisis Bisnis Proses Penjualan Barang PD. Sejahtera Mandiri Dengan Pendekatan *Value Chain*.

Pada penelitian di PD. Sejahtera Mandiri yang memiliki lokasi penjualan di Dept. Store Ramayana Bekasi, memiliki permasalahan dimana omset penjualan PD. Sejahtera Mandiri dengan merk Larusso tidak mampu melampaui omset penjualan dari *brand* kompetitor. Pada penelitian ini bertujuan untuk mengetahui penjualan Larusso dengan kompetitor dengan melihat aktifitas-aktifitas bisnis proses, serta memperbaiki bisnis prosesnya. Metode yang digunakan untuk melihat aktifitas-aktifitas bisnis prosesnya dengan pendekatan *Value Chain*, serta dengan penambahan metode *Business Process Improvement* untuk memberikan saran alternatif perbaikan bisnis prosesnya. Hasil dari penelitian dengan pendekatan *Value Chain* memperlihatkan bahwa masih terdapat permasalahan di aktifitas-aktifitas bisnis proses yang dialami oleh PD. Sejahtera Mandiri mulai dari aktifitas utama dan aktifitas penunjang. Dari perbaikan yang telah dilakukan sebelumnya oleh PD. Sejahtera Mandiri dengan melakukan metode *Business Process Improvement* dengan melihat *Value Added* dan *Non Value Added*. Serta di analisa dengan metode 5W+1H didapatkan saran alternatif yang bertujuan untuk meningkatkan omset penjualan. Dari hasil penjualan maka dilakukan Uji *paired sampel t-test* yang bertujuan untuk melihat perbandingan omset penjualan dari tahun sebelumnya, dan didapatkan bahwa penjualan sebelum dan sesudah dilakukan *improvement* oleh PD. Sejahtera Mandiri adalah sama atau tidak memiliki perbedaan yang signifikan.

Kata kunci : analisis bisnis proses, *value chain*, *business process improvement*, 5w+1h, uji *paired sampel t-test*.

## ABSTRACK

**Azis Muhndandar. 201610215002.** *Business Analysis of Goods Sales Process PD. Sejahtera Mandiri With a Value Chain Approach.*

*In research in PD. Sejahtera Mandiri which has a sales location at Dept. Store Ramayana Bekasi, have a problem where sales turnover PD. Sejahtera Mandiri with brand Larusso unable to exceed the sales turnover of a competitor's brand. In this study aims to determine sales Larusso with competitors by looking at business process activities, and improving business processes. The method used to view business process activities with the Value Chain approach, as well as with the addition of the Business Process Improvement method to provide alternative suggestions for business process improvement. The results of research using the Value Chain approach show that there are still problems in business process activities experienced by PD. Sejahtera Mandiri starting from the primary activities and support activities. Of improvements that have been made previously by PD. Sejahtera Mandiri by doing the Business Process Improvement method by looking at Value Added and Non Value Added. As well as being analyzed with the 5W + 1H method, alternative suggestions are obtained that aim to increase sales turnover. From the results of the sale, a paired sample t-test is performed which aims to see the comparison of sales turnover from the previous year, and it is found that the sales before and after the improvement is done by PD. Sejahtera Mandiri is the same or does not have a significant difference.*

*Keywords : business process analysis, value chain, business process improvement, 5w+1h, uji paired sampel t-test.*

## LEMBAR PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS

---

Sebagai civitas akademik Universitas Bhayangkara Jakarta Raya, saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Azis Muhnandar  
Npm : 201610215002  
Program Studi : Teknik Industri  
Fakultas : Teknik  
Jenis Karya : Skripsi

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Universitas Bhayangkara Jakarta Raya Hak Bebas Royalti Non-*Eksklusif* (*Non Exclusive Royalty Free-Right*), atas skripsi yang berjudul:

### **ANALISIS BISNIS PROSES PENJUALAN BARANG PD. SEJAHTERA MANDIRI DENGAN PENDEKATAN *VALUE CHAIN***

Beserta perangkat yang ada (bila diperlukan). Dengan hak yang bebas *royalty non-eksklusif* ini. Universitas Bhayangkara Jakarta Raya berhak menyimpan, mengalih media/formatkan, mengelolanya dalam bentuk pangkalan data (*database*), mendistribusikan dan menampilkan/publikasikannya di internet atau media lain untuk kepentingan akademis tanpa perlu permintaan ijin dari saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis/pencipta dan sebagai pemilik hak cipta. Segala bentuk tuntutan hukum yang timbul atas pelanggaran hak cipta dalam skripsi ini menjadi tanggung jawab saya pribadi .

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Dibuat di : Bekasi

Pada tanggal : 27 Juli 2020

Yang Menyatakan



Azis Muhnandar

## KATA PENGANTAR

Segala puji dan syukur kehadirat Allah SWT atas berkah, rahmat dan hidayah-Nya yang senantiasa dilimpahkan kepada penulis, sehingga bisa menyelesaikan skripsi dengan judul **“ANALISIS BISNIS PROSES PENJUALAN BARANG PD. SEJAHTERA MANDIRI DENGAN PENDEKATAN VALUE CHAIN”** sebagai syarat untuk menyelesaikan Program Sarjana (S1) pada Program Studi Teknik Industri Fakultas Teknik Universitas Bhayangkara Jakarta Raya.

Dalam penyusunan skripsi ini banyak hambatan serta rintangan yang penulis hadapi namun pada akhirnya dapat melaluinya berkat adanya bimbingan dan bantuan dari berbagai pihak baik secara moral maupu spiritual. Untuk itu pada kesempatan ini penulis menyampaikan ucapan terimakasih kepada:

1. Bapak Dr. H. Bambang Karsono, Drs. S.H., M.M. selaku Rektor Universitas Bhayangkara Jakarta Raya.
2. Ibu Ismaniah, S.Si., MM. selaku Dekan Fakultas Teknik Universitas Bhayangkara Jakarta Raya.
3. Bapak Drs. Solihin, M.T. selaku Ketua Progam Studi Teknik Industri.
4. Bapak Sonny Nugroho Aji, STP.,M.T. Selaku Dosen Pembimbing I dalam memberikan arahan selama penyusunan skripsi.
5. Bapak Iskandar Zulkarnaen, S.T ., M.T. Selaku Dosen Pembimbing II dalam memberikan arahan selama penyusunan skripsi.
6. Kedua orang tua saya yang telah memberikan support dan doa dalam kelancaran penelitian ini.
7. Calon istri saya Fiski Yatul Zanah yang selalu memberikan dukungan, doa dan motivasi dalam menyelesaikan skripsi ini.
8. Seluruh karyawan PD. Sejahtera Mandiri yang telah membantu dalam kelancaran skripsi ini.
9. Teman-teman seperjuangan saya TID B2 angkatan 2016 Universitas Bhayangkara yang telah memberikan dukungan dalam kelancaran skripsi ini.



10. Semua pihak yang tidak bisa saya sebutkan satu persatu yang telah membantu memberikan dukungan.

Penulis menyadari, bahwa skripsi ini masih jauh dari sempurna dikarenakan terbatasnya pengalaman dan pengetahuan penulis. Oleh karena itu saran dan kritik yang bersifat membangun dari berbagai pihak. Semoga skripsi ini bermanfaat bagi para pembaca dan mendorong penelitian selanjutnya.

Bekasi, 06 Juli 2020



Azis Muhndar  
201610215002



## DAFTAR ISI

	Halaman
<b>LEMBAR PERSETUJUAN</b> .....	ii
<b>LEMBAR PENGESAHAN</b> .....	iii
<b>LEMBAR PERNYATAAN</b> .....	iv
<b>ABSTRAK</b> .....	v
<b>ABSTRACT</b> .....	vi
<b>LEMBAR PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI</b> .....	vii
<b>KATA PENGANTAR</b> .....	viii
<b>DAFTAR ISI</b> .....	x
<b>DAFTAR TABEL</b> .....	xiii
<b>DAFTAR GAMBAR</b> .....	xv
<b>DAFTAR LAMPIRAN</b> .....	xvi
<b>BAB I PENDAHULUAN</b> .....	1
1.1. Latar Belakang .....	1
1.2. Identifikasi Masalah .....	3
1.3. Rumusan Masalah .....	4
1.4. Tujuan Penelitian .....	4
1.5. Batasan Masalah .....	4
1.6. Tempat dan Waktu Penelitian .....	5
1.6.1 Tempat Penelitian .....	5
1.6.2 Waktu Penelitian .....	5
1.7. Manfaat Penelitian .....	5
1.8. Metode Penelitian .....	5
1.9. Sistematis Penulisan .....	6
<b>BAB II LANDASAN TEORI</b> .....	8
2.1. Pengertian Penjualan .....	8

2.2.	Proses Penjualan .....	9
2.2.1	Persiapan Sebelum Penjualan .....	9
2.2.2	Penentuan Lokasi Pemebeli Potensial .....	9
2.2.3	Pendekatan Pendahuluan .....	9
2.2.4	Melakukan Penjualan .....	10
2.2.5	Pelayanan Sesudah Pelayanan .....	10
2.3.	Komunikasi Penjualan .....	10
2.4.	Strategi Penjualan .....	11
2.5.	Konsep Penjualan .....	11
2.6.	Proses Bisnis .....	12
2.7.	BPM (Bisnis Proses Manajemen) .....	12
2.8.	<i>Business Process Improvement</i> .....	13
2.9.	BPI Tools .....	14
2.10.	<i>Value Chain Analysis</i> .....	15
2.11.	Konsep .....	16
2.12.	Uji Beda Paired Sampel T-test .....	17
2.13.	Penelitian Terdahulu .....	17
<b>BAB III</b>	<b>METODOLOGI PENELITIAN</b> .....	<b>21</b>
3.1.	Jenis Penelitian .....	21
3.2.	Pendekatan Operasional .....	21
3.3.	Sumber Data .....	23
3.3.1	Data Primer .....	23
3.4.	Metode Pengumpulan Data .....	25
3.4.1	Metode Observasi .....	25
3.4.2	Wawancara .....	25
3.4.3	Dokumentasi .....	25
3.5.	Populasi dan Sampel .....	25
3.5.1	Populasi .....	25
3.5.2	Sampel .....	25
3.6.	Teknik Analisis Data .....	26
3.6.1	Value Chain .....	26
3.6.2	<i>Business Process Improvement</i> Pada <i>Value chain</i> .....	26

3.6.3 Uji Beda – Paired Sampel t-test .....	27
3.7. Kerangka Pemikiran .....	28
<b>BAB IV ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN .....</b>	<b>29</b>
4.1. Pengumpulan Data .....	29
4.1.1 Data Primer .....	29
4.2. Pengolahan Data .....	30
4.2.1 Data Aktifitas <i>Value Chain</i> .....	30
4.2.2 Data Penjualan dengan Uji Beda-Paired Sampel .....	32
4.3. Analisa Data .....	34
4.3.1 <i>Value Chain</i> .....	34
4.4. Pembahasan .....	40
4.4.1 Pembahasan Data Sebelum <i>Improvement</i> .....	40
4.4.2 Pembahasan Data Setelah <i>Improvement</i> .....	43
<b>BAB V PENUTUP .....</b>	<b>51</b>
5.1. Kesimpulan .....	51
5.2. Saran .....	51
<b>DAFTAR PUSTAKA</b>	
<b>LAMPIRAN</b>	

## DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 1.1 Perkembangan Penjualan Larusso di Ramayana Bekasi .....	2
Tabel 1.2 Penjualan Larusso dengan Kompetitor .....	2
Tabel 1.3 Fenomena Permasalahan PD. Sejahtera Mandiri .....	3
Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu .....	18
Tabel 3.1 Pendekatan Operasional .....	21
Tabel 3.2 Jenis dan Sumber Data Penelitian .....	24
Tabel 3.3 Analisa BPI PD. Sejahtera Mandiri .....	26
Tabel 4.1 Data Penjualan PD. Sejahtera Mandiri .....	29
Tabel 4.2 Stakeholder Perusahaan .....	30
Tabel 4.3 Statistik Deskriptif Bulan Juli 2019 .....	32
Tabel 4.4 Statistik Deskriptif Bulan Agustus 2019 .....	32
Tabel 4.5 Statistik Deskriptif Bulan September 2019 .....	32
Tabel 4.6 Statistik Deskriptif Bulan Oktober 2019 .....	33
Tabel 4.7 Statistik Deskriptif Bulan November 2019 .....	33
Tabel 4.8 Statistik Deskriptif Bulan Desember 2019 .....	33
Tabel 4.9 Input, Proses, dan Output .....	35
Tabel 4.10 <i>Value Added</i> PD. Sejahtera Mandiri .....	37
Tabel 4.11 <i>Non Value Added</i> PD. Sejahtera Mandiri .....	37
Tabel 4.12 <i>Analysis 5W+1H</i> .....	39
Tabel 4.13 Perbaikan Bisnis Proses PD. Sejahtera Mandiri .....	44
Tabel 4.14 Omset Penjualan Larusso Sebelum dan Sesudah <i>Improvement</i> .....	48
Tabel 4.15 Paired Sampel Statistik .....	48

Tabel 4.16 Paired Sampel Korelasi .....	49
Tabel 4.17 Paired Sampel Test .....	49



## DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 3.1. Kerangka Penelitian .....	28
Gambar 4.1. Alur Proses Penjualan .....	34
Gambar 4.2. Diagram <i>Pie Chart</i> Juli 2019 .....	40
Gambar 4.3. Diagram <i>Pie Chart</i> Agustus 2019 .....	41
Gambar 4.4. Diagram <i>Pie Chart</i> September 2019 .....	41
Gambar 4.5. Diagram <i>Pie Chart</i> Oktober 2019 .....	42
Gambar 4.6. Diagram <i>Pie Chart</i> November 2019 .....	42
Gambar 4.7. Diagram <i>Pie Chart</i> Desember 2019 .....	43
Gambar 4.8. Bisnis Proses Penjualan PD. Sejahtera Mandiri .....	46
Gambar 4.9. Diagram Batang Penjualan Larusso dengan Kompetitor .....	47
Gambar 4.10. Perbaikan Alternatif Bisnis Proses PD. Sejahtera Mandiri .....	50

## DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1. Omset Penjualan Larusso dengan Kompetitor

