

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Penelitian

Perkembangan usaha dewasa ini telah diwarnai dengan berbagai macam persaingan di segala bidang. Melihat kondisi tersebut menyebabkan pebisnis semakin dituntut untuk mempunyai strategi yang tepat dalam memenuhi target volume penjualan. Mengingat perkembangan teknologi yang makin dinamis, manusia dituntut dengan cepat dan tepat untuk bertindak agar tidak kalah bersaing. Menurut (Kotler, 2003), dalam meningkatkan persaingan masing-masing perusahaan harus dapat memenangkan persaingan tersebut dengan menampilkan produk yang terbaik dan dapat memenuhi selera konsumen yang selalu berkembang dan berubah-ubah.

Perusahaan dituntut untuk mampu bersaing dengan perusahaan lain yang sejenis, dengan sumber daya ekonomi yang dimiliki, sehingga perlu adanya manajemen yang baik agar dapat bekerja secara efektif dan efisien untuk mendapatkan laba yang maksimal (Suseno, 2008).

Sebuah organisasi yang memproses sumber daya ekonomi seperti keahlian, modal, bahan baku menjadi suatu barang atau jasa dengan maksud untuk memuaskan kebutuhan pembeli dan sekaligus memberikan laba disebut perusahaan (Astuti, 2005). Suatu perusahaan untuk dapat melangsungkan aktivitas operasi haruslah berada dalam keadaan yang menguntungkan/*profitable* (Umi mardiyati, 2012)

Setiap perusahaan pastinya memiliki manajemen untuk pengelolaan tiap-tiap departemennya agar mendapatkan *profit* yang besar. Ukuran profitabilitas sendiri sering digunakan untuk efisiensi penggunaan modal dalam suatu perusahaan dengan membandingkan antara laba dengan modal yang digunakan dalam operasi (Azlina, 2009).

Profit margin dari suatu perusahaan itu menggambarkan kemampuan perusahaan untuk menghasilkan laba usaha untuk setiap rupiah penjualan selama suatu periode tertentu (Sangkala, 2008), sedangkan tingkat perputaran aktiva dan suatu perusahaan adalah kemampuan perusahaan memutar dana yang tertanam dalam unsur aktiva selama suatu periode tertentu.

CV. Dwijaya Bike merupakan perusahaan berskala kecil menengah dengan fokus pada bidang perakitan dan penjualan sepeda. Perusahaan ini melayani penjualan dan perakitan

jenis – jenis sepeda seperti sepeda gunung, sepeda mini, dan sepeda jalan raya ditambah dengan aksesoris sepeda tambahan berupa botol minum, suspensi, sepatu dan lain sebagainya. Pelanggan pada perusahaan ini yaitu tersebar didaerah Madiun, Caruban, Magetan, Ponorogo dan sebagainya. Resiko kegagalan dapat berupa kegagalan perencanaan, kesalahan dalam penaksiran pasar, kesalahan dalam memperkirakan kontinuitas bahan baku dan itu sering terjadi pada usaha atau bisnis yang didirikan perseorangan bahkan perusahaan . Hal tersebut secara umum yang melatar belakangi sebuah penelitian tentang kelayakan guna mengetahui layak atau tidaknya suatu usaha untuk dijalankan. Oleh karena itu, perlu dilakukan studi kelayakan untuk mengetahui gambaran layak atau tidaknya usaha perakitan dan penjualan sepeda di lokasi tersebut dengan implikasi pada peningkatan nilai tambah dengan upaya pertahanan produk di pasar industri.

1.2. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah dipaparkan diatas, maka perumusan masalah yang ada adalah :

1. Bagaimana analisis kelayakan CV. Dwijaya Bike Madiun, yang ditinjau dari aspek pasar dan pemasaran, aspek teknis dan teknologis, aspek manajemen sumber daya manusia dan aspek finansial ?
2. Bagaimana hasil analisis sensitivitas kelayakan CV. Dwijaya Bike Madiun yang ditinjau dari perubahan faktor biaya variabel, biaya investasi dan jumlah pemasukan dalam rupiah berdasarkan hasil *cash flow* kondisi pesimis dan optimis?

1.3. Batasan Masalah

Batasan masalah yang digunakan terhadap pembahasan penelitian ini adalah :

1. Penelitian ini dilakukan pada salah satu unit usaha CV. Dwijaya Bike Madiun.
2. Penelitian ini difokuskan pada pembahasan aspek pasar dan pemasaran, aspek teknis dan teknologi, aspek manajemen sumber daya manusia dan aspek finansial.
3. Data penelitian hanya disesuaikan dengan kondisi saat penelitian berlangsung.
4. Data penjualan pada aspek pasar adalah kumulatif dari data penjualan berdasarkan produksi untuk persediaan (*make to stock*) dan pemesanan (*make to order*).
5. Wilayah pemasaran yang dibahas dalam aspek pemasaran adalah sesuai dengan informasi objek.
6. Pembahasan pada aspek finansial adalah yang mencakup dalam lingkup penetapan *cash flow* untuk menghitung nilai NPV.

1.4. Tujuan Masalah

Berdasarkan rumusan permasalahan diatas, maka tujuan dari penelitian ini adalah :

1. Menganalisis kelayakan usaha CV. Dwijaya Bike Madiun yang ditinjau dari aspek pasar dan pemasaran, aspek teknis dan teknologis, aspek manajemen sumber daya manusia dan aspek finansial yang mempengaruhi pertahanan usaha.
2. Menganalisis tingkat sensitivitas kelayakan usaha CV. Dwijaya Bike Madiun dari perubahan faktor biaya variabel, biaya investasi dan jumlah pemasukan dalam rupiah berdasarkan hasil *cash flow* kondisi pesimis dan optimis yang dapat mempengaruhi tingkat keuntungan.

1.5. Manfaat Penelitian

Adapun manfaat yang diperoleh dari penelitian ini adalah :

1. Dapat dijadikan bahan evaluasi terkait industri perakitan sepeda terutama bagi CV. Dwijaya Bike Madiun.
2. Dapat dijadikan acuan atau referensi bagi calon pengusaha industri perakitan sepeda di masa mendatang.
3. Dapat dijadikan bahan pertimbangan bagi investor atau supplier untuk berminat ikut serta pada usaha Bisnis perakitan sepeda CV. Dwijaya Bike Madiun.
4. Dapat dijadikan model penelitian bagi industri kecil menengah lainnya di Madiun.

1.6. Sistematika Penelitian

Sistematika penulisan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

Bab I Pendahuluan

Memuat kajian tentang latar belakang masalah, rumusan masalah penelitian, batasan masalah penelitian, tujuan dari penelitian, manfaat penelitian serta sistematika penulisan.

Bab II Kajian Literatur

Memuat tentang kajian penelitian sebelumnya dan dasar-dasar teori yang mendukung penelitian yang akan dilakukan.

Bab III Metode Penelitian

Memuat uraian tentang objek penelitian, data yang digunakan dalam penelitian dan penjelasan singkat tentang tahapan yang telah dilakukan dalam penelitian yaitu mencakup metode pengumpulan dan metode pengolahan data.

Bab IV Pengumpulan dan Pengolahan Data

Memuat tentang tahapan detail proses pengolahan data dan hasil analisis yang dilakukan terhadap hasil yang diperoleh seperti gambar dan grafik.

Bab V Pembahasan

Memuat tentang hasil yang diperoleh dalam penelitian, dan kesesuaian hasil dengan tujuan penelitian disertai dengan analisis mengenai hasil penelitian.

Bab VI Penutup

Memuat uraian tentang kesimpulan yang dapat diambil terhadap analisis yang dibuat dan Saran atau rekomendasi atas hasil yang dicapai dan permasalahan yang ditemukan selama penelitian sehingga perlu dilakukan rekomendasi untuk dikaji dalam penelitian selanjutnya.