

BAB I

PENDAHULUAN

I.1 Latar Belakang

Saat ini *printing industry* merupakan industri yang bisa dikatakan cukup pesat berkembang. Hal tersebut dapat diidentifikasi semakin banyaknya pemain baru yang juga berperan dalam industri ini. Sebagaimana diungkapkan oleh ketua Persatuan Perusahaan Grafika Indonesia (PPGI) Juneanto (2008), bahwa saat ini industri percetakan dan grafika telah mencapai sekitar 26 ribu perusahaan dan 78% di antaranya merupakan perusahaan kecil.¹ Sebagai salah satu pemasok kebutuhan media informasi dan komunikasi, industri percetakan (*printing*) adalah salah satu media yang penting bagi dunia, khususnya Indonesia. Seiring dengan berjalannya waktu, *printing* menjadi sebuah industri yang mempunyai tren permintaan global yang meningkat. Dari tahun ke tahun, semakin banyak dijumpai produsen *printing* komersial di berbagai belahan dunia tidak terkecuali di Indonesia.

Kementrian Perindustrian Indonesia mengestimasi bahwa kebutuhan akan percetakan kemasan di Indonesia terus mengalami pertumbuhan hingga akhir tahun 2016, sehingga peluang ini sangat potensial dan prospektif untuk dikembangkan dikarenakan industri kemasan dalam negeri menargetkan pertumbuhan penjualan tahun ini mencapai 10% menjadi Rp 77 triliun dari tahun sebelumnya Rp 70 triliun. Hengky Wibawa, *Executive Director* Federasi Pengemasan Indonesia, saat ini kebutuhan kemasan terus bertumbuh, kendati kondisi ekonomi sedang melambat dan pelemahan rupiah terus terjadi sejak awal tahun ini. Sepanjang Januari-Desember 2014, penjualan kemasan meningkat sebesar 7% menjadi Rp 70 triliun dari penjualan 2013.²

Menurut (Coleman, 2010) industri *printing* dapat dibagi menjadi tiga kategori yaitu *printing* komersial, label dan lain-lain. Untuk kategori *printing* komersial dibagi lagi menjadi beberapa sub kategori antara lain: *offset printing* dan *digital printing*. *Offset printing* adalah salah satu sub kategori dari *printing* komersial yang

¹ <http://kemenperin.go.id/artikel/759/Industri-Grafika-Tumbuh-5,3>

² <http://www.kemenperin.go.id/artikel/11322/Penjualan-Industri-Kemasan-Diestimasi-Tumbuh-10-Jadi-Rp-77-Triliun>

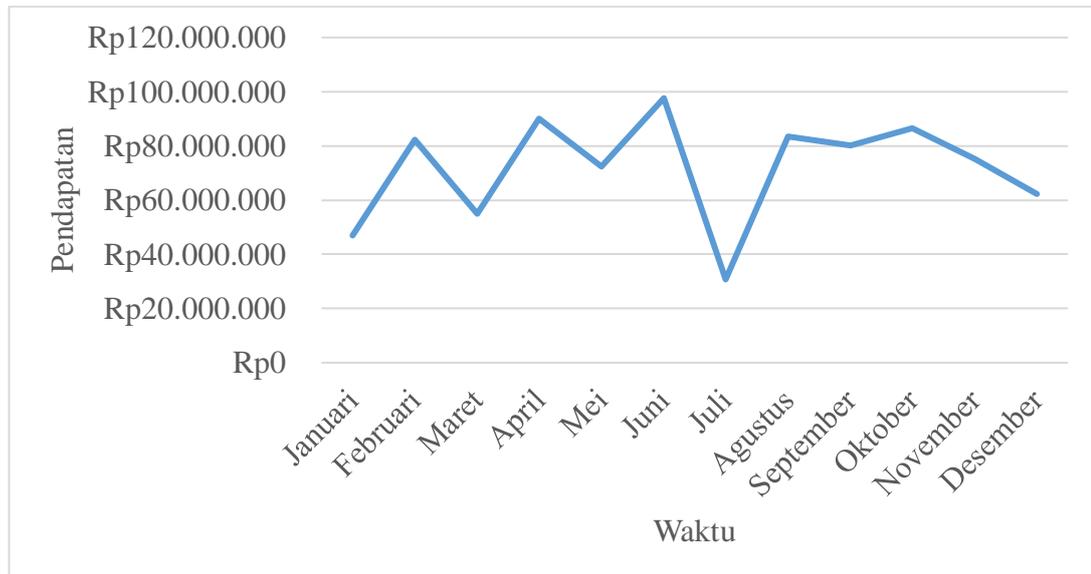
mempunyai keunggulan pada *order* dengan kuantitas yang besar serta membutuhkan nilai investasi yang lebih kecil dibandingkan dengan digital *printing*, karena proses produksi yang dilakukan menggunakan alat-alat konvensional seperti meja sablon, meja afdruk dsb. Kualitas cetakan dari *offset printing* konvensional pun sangat kompetitif, sehingga masih banyak konsumen salah satunya para pelaku bisnis yang mengutamakan kualitas dengan biaya yang murah.

Menurut (Cummings & Chhita, 2004), industri *printing* adalah industri yang memiliki dinamika lingkungan yang cepat berubah seperti kemajuan teknologi, perubahan preferensi konsumen, ancaman barang substitusi dan fluktuasi harga bahan baku yang mana hal tersebut tentunya menuntut kreativitas para pelaku usaha di dalamnya agar perusahaan dapat beradaptasi dengan dinamika tersebut. Disamping tuntutan untuk terus berinovasi, para pelaku usaha *printing* khususnya di Bandung tentunya juga menghadapi lingkungan persaingan yang terindikasi mengarah ke persaingan sempurna yang menyebabkan adanya *profit margin* yang tipis. Untuk menghadapi sekaligus mengantisipasi hal-hal tersebut, peneliti memiliki kepedulian khusus pada industri percetakan yang berbasis *offset printing* di Indonesia, khususnya di Bandung untuk membenahi dan membantu meningkatkan produktivitas baik dari segi produksi maupun finansial untuk bisa bersaing sempurna di era MEA 2016.

Oleh karena itu, peneliti melakukan survey dan observasi kepada industri percetakan yang berbasis *offset printing* di Kota Bandung, salah satunya adalah CV Plasmagraph. CV Plasmagraph adalah salah satu perusahaan *printing* lokal asli Bandung yang sedang berekspansi di industri percetakan yang berbasis *offset printing* di Bandung. Walaupun perusahaan sudah berdiri sejak tahun 2009 yang artinya perusahaan Plasmagraph telah berjalan selama 7 tahun tetapi Plasmagraph telah menembus pasar hingga ke luar negeri seperti Singapura dan Malaysia. Perusahaan ini berlokasi di Jl. Brigjen Katamso, Gg. Rukun No. 09 RT.05/09 Muararajeun Baru - Bandung yang dipelopori oleh Bapak Ridwan dan kini mempunyai enam sampai sembilan operator produksi percetakan yang memproduksi *sticker*, *shopping bag*, *clip pond*, label *satin*, *OPP*, label *woven*, *packaging dus* dan *mika*, *hangtang PVC*, *ID Card*, *PIN* dsb. Plasmagraph ini terbilang sukses, karena perusahaan ini pernah mempunyai konsumen di luar negeri

dan mempunyai pelanggan-pelanggan yang menyerahkan *order* ke perusahaan ini kurang lebih 1000 pelanggan.

Di bawah ini merupakan persentase kenaikan *order* penggunaan jasa percetakan CV. Plasmagraph di Indonesia tahun 2016 yang ditunjukkan pada gambar I.1.



Gambar I.1 Kurva Pendapatan Pesanan CV Plasmagraph

Sumber : CV Plasmagraph (data yang diolah)

Berdasarkan persentase perubahan pesanan pada perusahaan pada gambar I.1, sejak berdirinya CV Plasmagraph di tahun 2011 hingga saat ini, persentase permintaan *order* cenderung untuk mengalami peningkatan dengan tingkat rata-rata persentase kenaikan sebesar 25%. Pada tahun-tahun berikutnya diperkirakan jumlah permintaan dan jumlah konsumen akan terus meningkat, sehingga jumlah produksi pun akan ikut terus bertambah untuk memenuhi permintaan tersebut, maka aspek teknis dalam sebuah perusahaan pun perlu dipertimbangkan dalam teknik ataupun metode dalam pemenuhan permintaan tersebut.

Aspek Teknis merupakan salah satu aspek yang penting dalam kesuksesan perusahaan. Dalam observasi yang peneliti lakukan pada CV Plasmagraph, peneliti menemukan bahwa produksi *sticker* dan produk lainnya di plasmagraph itu bersifat 100% konvensional atau manual, yang artinya dilakukan dan ditentukan kualitasnya berdasarkan keahlian tangan masing-masing tenaga kerja. Berdasarkan hasil observasi, dalam proses produksi percetakan berbasis *offset printing* ini terdapat beberapa tahapan yaitu pencetakan cetakan untuk cetakan *screen* oleh

pihak eksternal, pembuatan cetakan *sticker* pada *screen* menggunakan meja afdruk, pencetakan *sticker*, label, *packaging* menggunakan meja sablon dan tahap pengeringan. Berikut ini merupakan *flow process* serta waktu proses dalam memproduksi 500 unit *sticker* yang dapat dilihat melalui grafik pada gambar I.2.



Gambar I.2 Aliran Proses Produksi Percetakan CV Plasmagraph

Berdasarkan gambar I.2 dapat dilihat bahwa dalam satu siklus produksi membutuhkan waktu sekitar 85 jam atau sama dengan 3,73 hari. Waktu proses tersebut dikatakan cukup lama, dikarenakan apabila mencetak sesuatu dengan mesin digital waktu proses akan terasa lebih cepat. Hal ini diakibatkan karena adanya proses pencetakan kalkir yang menggunakan *resource* eksternal atau *outsourcing* dalam melakukan pencetakan pelat kalkir untuk membuat pola pada *screen*.

Lamanya waktu proses telah memberikan dampak yang negatif kepada perusahaan, karena berdasarkan hasil penyebaran kuesioner kepada pelanggan CV Plasmagraph menunjukkan bahwa 16 dari 30 pelanggan pada bulan April 2017 menyatakan pernah mengalami *delayed order* atau keterlambatan penyerahan pesanan oleh CV Plasmagraph. Angka ini cukup besar karena akan mengakibatkan penurunan *demand* dan penurunan tingkat kepuasan pelanggan.

Berdasarkan hasil wawancara dengan pemilik CV Plasmagraph pada lampiran H.1, *outsourcing* dengan perusahaan eksternal telah mengakibatkan cukup seringnya atau banyaknya order yang tidak selesai tepat waktu. Hal ini sangat kontradiksi dengan adanya pesanan atau permintaan cenderung meningkat. Jika permintaan meningkat, maka semakin banyak pesanan yang selesai tidak pada waktunya.

Oleh karena itu, *demand* yang semakin meningkat dan banyaknya pesanan yang tidak selesai tepat waktu, serta adanya proses produksi yang memakan waktu cukup lama selama 3 hari yang bekerja sama dengan pihak eksternal untuk melakukan proses pencetakan kalkir, maka dari itu pemilik memiliki inisiatif (lampiran H.1) untuk melakukan pengadaan mesin cetak kalkir yang diharapkan dapat meminimasi

waktu proses dan meningkatkan kepuasan pelanggan dengan pelayanan pesanan yang lebih berkualitas dan diselesaikan tepat waktu.

Dalam melakukan hal tersebut, pemilik ragu untuk melakukan investasi pengadaan mesin cetak ini dikarenakan pemilik merencanakan akan meminjam ke bank dalam jumlah yang cukup sebesar 145-250 juta ini akan menguntungkan di kemudian hari (lampiran H.1), sehingga akan dilakukan perbandingan alternatif keputusan untuk menilai kelayakan atas adanya pengadaan mesin cetak ataupun dengan tetap melakukan *outsourcing resource* dengan perusahaan eksternal untuk melakukan proses pencetakan kalkir.

Berdasarkan situasi serius yang dihadapi perusahaan saat ini, maka hal ini mendorong percetakan CV Plasmagraph untuk melakukan investasi pembelian mesin cetak. Pembelian mesin ini akan didanai dari pinjaman koperasi, karena rencana investasi pembelian mesin yang akan dilakukan perusahaan merupakan investasi jangka panjang yang juga berpengaruh terhadap laba di masa yang akan datang. Oleh karena itu, perlu dilakukan analisis terhadap kelayakan investasi pembelian mesin cetak tersebut.

Risiko dasar kerap timbul dalam kegiatan investasi, yaitu resiko terjadinya perbedaan *actual return* dengan *expected return* Saat ketidakpastian timbul, dan menghalangi kegiatan investasi, yang dapat dilakukan perusahaan adalah mencari informasi untuk meminimalisasi ketidakpastian tersebut. Perusahaan melakukan analisis sektor mana yang memiliki lebih banyak keuntungan dan kerugian dan memutuskan untuk rencana jangka panjang (Macmilan, 2000).

Berdasarkan situasi tersebut, perlu dilakukan terlebih dahulu analisis kelayakan investasi pengadaan mesin cetak agar diketahui kelayakan investasinya untuk menentukan pengambilan keputusan itu layak untuk dijalankan jika dilihat dari aspek pasar, aspek teknis, aspek manajemen dan finansial. Analisis sensitivitas juga perlu dilakukan untuk melihat bagaimana pengaruh kenaikan harga bahan baku atau perubahan jumlah permintaan terhadap tingkat kelayakan bisnis.

Oleh karena itu, penulis ingin melakukan penelitian tentang **“STUDI KELAYAKAN INVESTASI PENGADAAN MESIN CETAK KALKIR PADA UKM YANG BERBASIS *OFFSET PRINTING* CV PLASMAGRAPH”**

I.2 Perumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah yang sudah dijelaskan, perumusan masalah pada penelitian ini adalah :

1. Bagaimana kelayakan investasi pengadaan mesin cetak kalkir pada CV Plasmagraph dilihat dari aspek pasar?
2. Bagaimana kelayakan investasi pengadaan mesin cetak kalkir pada CV Plasmagraph dilihat dari aspek teknis?
3. Bagaimana kelayakan investasi pengadaan mesin cetak kalkir pada CV Plasmagraph dilihat dari aspek manajemen?
4. Bagaimana kelayakan investasi pengadaan mesin cetak kalkir pada CV Plasmagraph dilihat dari aspek finansial?

I.3 Tujuan Penelitian

Dengan permasalahan yang menjadi dasar dari pembuatan tugas akhir ini, maka tujuan dilakukannya penelitian ini berdasarkan perumusan masalah yang telah dipaparkan diatas dapat dirumuskan sebagai berikut:

1. Mengetahui dan menganalisis kelayakan investasi pengadaan mesin cetak kalkir pada CV Plasmagraph dilihat dari aspek pasar.
2. Mengetahui dan menganalisis kelayakan investasi pengadaan mesin cetak kalkir pada CV Plasmagraph dilihat dari aspek teknis.
3. Mengetahui dan menganalisis kelayakan investasi pengadaan mesin cetak kalkir pada CV Plasmagraph dilihat dari aspek manajemen.
4. Mengetahui dan menganalisis kelayakan investasi pengadaan mesin cetak kalkir pada CV Plasmagraph dilihat dari aspek finansial.

I.4 Batasan Penelitian

Batasan penelitian ini adalah sebagai berikut.

1. Suku bunga, inflasi, pajak dan kondisi ekonomi lainnya dianggap normal dan stabil selama lima tahun periode analisis.
2. Kelayakan bisnis yang dinilai pada penelitian ini adalah kelayakan investasi bisnis yang dinilai berdasarkan aspek pasar, aspek teknis, aspek manajemen dan aspek finansial.

3. Data yang digunakan adalah data keuangan historis perusahaan periode Januari 2016 hingga April 2017
4. Jasa yang ditawarkan di kelompokkan menjadi empat jenis, yaitu *sticker*, label, *hangtag* dan *packaging*.
5. Penelitian studi kelayakan investasi ini tidak sampai pada tahap implementasi.

I.5 Manfaat Penelitian

Penelitian ini memberikan manfaat berupa:

1. Diharapkan dapat dijadikan bahan pertimbangan serta masukan dalam hal pengambilan keputusan investasi.
2. Sebagai referensi bagi pihak yang ingin melakukan penelitian lebih lanjut.
3. Sebagai input untuk dapat mempertimbangkan dalam hal dasar pembuatan kebijakan perusahaan mengenai pengembangan usaha selanjutnya

I.6 Sistematika Penulisan

Penulisan ini diuraikan dengan sistematika penulisan sebagai berikut.

Bab I Pendahuluan

Membahas mengenai latar belakang, identifikasi masalah, tujuan dan manfaat penelitian, ruang lingkup, metodologi penelitian yang digunakan dalam menganalisa dan perancangan masalah, serta sistematika penulisan.

Bab II Tinjauan Pustaka

Pada bab ini berisi literatur yang relevan dengan permasalahan yang diteliti dan dibahas pula hasil-hasil penelitian terdahulu. Bagian kedua membahas hubungan antar konsep yang menjadi kajian penelitian dan uraian kontribusi penelitian

Bab III Metodologi Penelitian

Pada bab ini dijelaskan langkah-langkah penelitian secara rinci meliputi: tahap merumuskan masalah penelitian, merumuskan hipotesis, dan mengembangkan model penelitian, mengidentifikasi dan melakukan operasionalisasi variabel penelitian, merancang pengumpulan dan

pengolahan data, melakukan uji kelayakan, merancang analisis pengolahan data dan membuat simpulan serta rekomendasi.

Bab IV Pengumpulan dan Pengolahan Data

Pada bab ini dijelaskan mengenai pengumpulan data aspek-aspek pasar, teknis, manajemen, maupun keuangan dan juga data tersebut akan diolah untuk menilai kelayakan dari alternatif keputusan

Bab V Analisis

Pada bab ini berisi analisis dan rekomendasi berdasarkan data, yang telah diolah pada Bab IV. Analisis ini berisi analisis aspek-aspek pasar, teknis, manajemen serta keuangan yang akan diperoleh dari penilaian alternatif keputusan. Rekomendasi akan diberikan berdasarkan hasil analisis incremental.

Bab VI Simpulan dan Saran

Bab ini berisi kesimpulan dan hasil dari tujuan penelitian berdasarkan pengolahan data dan analisis data. Bab ini juga berisi saran untuk pihak manapun seperti investor dan perusahaan, dan untuk penelitian lebih lanjut.