

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Produk bola PT. Sinja ini dikenal di mancanegara akan tetapi untuk dalam negeri rasanya sedikit sekali yang mengenal industri bola ini. Sekarang ini banyak bola yang beredar di Indonesia malahan bola yang dibuat oleh Korea padahal bola yang berasal dari Korea pun berasal dari PT. Sinja. Hal yang disesalkan padahal sistem *Markloon* (menjual barang dengan merek lain) hal yang sangat merugikan, karena yang akan diingat adalah merek yang menempel pada bola bukan siapa yang telah membuatnya. Akan tetapi membeli bola PT. Sinja merupakan kebanggaan tersendiri dari salah seorang konsumen yang berasal dari mahasiswa UPI ini, diolah berdasarkan wawancara dengan Depi Purnama pada tanggal 1 September 2009. ia mengaku bahwa sangat bangga memiliki bola hasil produk dalam negeri dengan kualitas internasional.

Melalui manajemen yang terarah dan terorganisir dengan baik, perusahaan ini berkembang semakin pesat. Pesatnya perusahaan tentu tidak terlepas dengan peran serta karyawan, disamping bahan baku, peralatan dan modal juga berpengaruh. Sebagai perusahaan yang mempekerjakan lebih dari 150 karyawan, PT. Sinja juga memiliki sejumlah pengrajin yang berstatus sebagai karyawan borongan. Jumlah para pengrajin itu sendiri ada sekitar 2.500 yang tersebar di beberapa kecamatan di Majalengka, bahkan ada juga yang di luar kabupaten Majalengka. Keuletan dan

keterampilan Irwan dalam melakukan *lobbing* sangat diakui oleh rekan-rekannya, beliau berusaha aktif mengikuti berbagai pameran yang di adakan di dalam dan di luar negeri. Pameran produk ini merupakan jembatan bagi Irwan untuk memperkenalkan produknya pada masyarakat luas.

Sistem usaha 'Marklooon' (Menjual produk dengan nama yang disesuaikan dengan pesanan) yang ditekuninya ini memberi peluang usaha yang lebih besar. Pada saat krisis moneter bekembang di tahun 1998 perusahaan ini malah mendapatkan kepercayaan dalam memproduksi bola dengan skala besar untuk digunakan dalam pertandingan sepak bola Piala Dunia di Perrancis pada tahun 1998. Usaha yang dijalankan oleh H.M Irwan Suryanto sejak tahun 1994 ini, bukan tanpa hambatan. Apalagi seperi yang kita ketahui 80% produksi bola dihasilkan oleh negara Pakistan. Hal yang membuat industri ini bertahan, karena yang pertama adalah masalah bahan baku, hampir 80% bahan baku berasal dari dalam negeri, sedangkan sisanya dari luar negeri. Pada saat krisis tahun 1998 perusahaan ini pun tidak mengalami kemunduran, mengingat bahan baku yang digunakan berasal dari dalam negeri yang pada saat itu dijual ke pasar internasional dengan menggunakan mata uang dolar yang harganya sangat tinggi. Selain itu, Irwan adalah tipe orang yang memiliki sifat kewirausahaan yang sangat tinggi, beliau mampu melakukan inovasi dan berani mengambil resiko termasuk menurunkan harga bola di bawah harga pasaran. Harga yang ditawarkan Irwan sangat bersaing di pasaran sehingga sampai saat ini perusahaan yang dipimpinnya bisa terus berkembang, menurutnya yang penting kita turunkan harga agar konsumen tertarik dalam membeli dengan jumlah besar.

Selain harganya yang bersaing dengan harga di pasaran, Irwan juga melakukan daya saing terhadap kualitas bola yang dihasilkannya. Hal ini terbukti bahwa dalam sistem produksi PT. Sinja Irwan melakukan beberapa kali kontrol kualitas. Kualitas bola yang dihasilkan PT. Sinja sudah memiliki standar mutu dan standar kepuasan konsumen yang baik. Kemajuan ini tentu saja tidak terjadi secara tiba-tiba karena tanpa didukung oleh kualitas SDM dan manajerial perusahaan yang baik suatu perusahaan tidak akan maju. Sifat kewirausahaan Irwan yang pantang menyerah, berani mengambil resiko serta selalu melakukan inovasi terbaru dalam desain produksinya. Seiring bertambahnya *order* maka dalam kurun waktu 12 tahun, yaitu sekitar 1994-2006 perusahaan ini mengalami pertambahan jumlah produksi sampai dengan 15% tiap tahunnya. Bertambahnya jumlah produksi maka bertambah pula mesin dan tenaga manusia yang harus dikeluarkan. Maka pada tahun 2006 diadakanlah pembaharuan terhadap mesin-mesin lama, dan ada penambahan jumlah mesin terutama mesin potong dan mesin press.

Para pekerja yang bekerja di PT. Sinja sudah cukup sejahtera, hal ini bisa dilihat dari indikator terpenuhinya kebutuhan primer mereka seperti kebutuhan sandang, pangan dan papan. Walaupun kesejahteraan seseorang tergantung kepada banyaknya jumlah tanggungan dan gaya hidup yang dianutnya. Para pekerja industri bola ini cukup menikmati dengan semua fasilitas yang ia terima dari perusahaan baik itu gaji dan fasilitas jaminan sosial lainnya. Mobilitas sosial yang terjadi pada masyarakat industri bola ini adalah mobilitas sosial horizontal, dimana sebagian masyarakat Kadipaten yang bermata pencaharian Agraris berubah menjadi pekerja

industri. Jika dilihat dari jumlah penghasilan tentu menjadi seorang petani merupakan hal yang biasa dan masyarakat di Kecamatan Kadipaten adalah sekumpulan masyarakat yang cukup peka dengan perkembangan zaman. Penulis berasumsi bahwa ketertarikan sebagian besar masyarakat untuk menjadi seorang pekerja industri adalah karena memiliki prestise tersendiri. Masyarakatnya baik petani yang pekerjaannya membajak sawah tentu sudah tidak diturunkan lagi kepada anak ataupun keluarganya, hal ini membuktikan adanya suatu pergeseran kebiasaan di sebagian masyarakat desa di Kadipaten. Mereka lebih menginginkan menjadi seorang pekreja industri yang biasa berpakaian rapi dan bekerja sesuai dengan aturan dan jam kerja yang jelas. Seorang karyawan yang berada di suatu perusahaan sangat sulit melakukan mobilitas sosialnya, karena hal ini terkait dengan peraturan yang dimiliki masing-masing perusahaan.

Etos kerja yang ada pada setiap karyawan membuktikan bahwa ia ingin melakukan mobilitas sosial, yang tadinya sebagai buruh kontrak ia berusaha untuk menjadi buruh tetap. Bila dilihat dari jumlah pendapatan para pekerja maka kesejahteraan yang diperoleh bisa dikategorikan sejahtera, karena untuk memenuhi kebutuhan primernya saja sudah terpenuhi. Bahkan, ada beberapa diantaranya yang tersisa dan bisa di belikan ke kebutuhan sekunder, seperti alat-alat elektronik dan perabotan rumah lainnya. Bertambahnya penghasilan seseorang tentu berpengaruh terhadap gaya hidupnya, seperti bergaya hidup mewah dan konsumtif. Perubahan kebiasaan dari masyarakat agraris ke masyarakat industri akan tetapi hal ini tidak merusak tatanan dan norma yang ada. Hanya saja ada sedikit perubahan terutama

dalam hal kebiasaan yang biasanya seorang ibu selalu ada di rumah, sekarang intensitas untuk ada di rumah dan mengurus pekerjaan rumah sedikit terganggu. Akan tetapi yang terpenting bukan banyaknya ia ada di rumah, tapi bagaimana berperankah ini terhadap keluarganya.

5.2 Saran

Berdasarkan pengamatan, yang pertama penulis menyarankan agar adanya perhatian yang lebih terhadap buruh kontrak untuk sama-sama memperoleh kesejahteraan yang layak terutama dengan gaji. Kepada Pemerintah terkait khususnya Depnaker diharapkan adanya Peraturan Perusahaan yang disetujui oleh pemerintah, kayawan dan perusahaan terkait untuk merumuskan peraturan yang baku agar tidak memihak salah satu kepentingan saja. Para pekerja yang bersifat kontrak tidak memperoleh upah sesuai dengan UMK yang telah ditetapkan, begitu juga jaminan kesehatan yang diberikanpun tidak sama dengan karyawan tetap. Saran yang kedua yaitu agar produk PT. Sinja lebih banyak di pergunakan di dalam negeri dengan memakai merek dagang sendiri, hal ini sangat ironis sekali karena di dalam negeri sedikit sekali orang yang mengetahui produk lokal yang terkenal di luar negeri. Saran yang ketiga yaitu agar diadakannya pelatihan sumber daya manusia agar bisa menghasilkan bola yang baik secara kualitas maupun kuantitasnya baik. Mengingat kebutuhan bola sepak dunia sangat besar dan hanya di kuasai sebagian besar oleh Pakistan, maka PT. Sinja harus melakukan persaingan ketat terhadap perusahaan tersebut.

Persaingan perusahaan sangat wajar adanya, maka kita perlu mencermati adanya daya saing yang meliputi: yang pertama adalah harga, yaitu menetapkan harga yang lebih kecil dari pada pesaingnya, hal ini bisa dilakukan dengan cara efisiensi biaya atau dengan cara penghematan biaya produksi yang bisa dilakukan dengan cara pembelian bahan baku secara besar-besaran atau penghematan biaya transportasi. Daya saing kedua adalah kualitas, peningkatan kualitas produk bisa dilakukan dengan cara meningkatkan kualitas sumber daya manusia, kontrol produksi dan kontrol produk. Daya saing yang ketiga adalah promosi (dilakukan baik di internet ataupun di media media lainnya) yang sangat berguna agar seluruh dunia mengenal produk bola PT. Sinja.



