

BAB V

PENUTUP

Bagian ini berisikan kesimpulan dan saran. Kesimpulan merupakan pernyataan singkat dan tepat yang diterangkan dari hasil penelitian dan pembahasan untuk membuktikan kebenaran dari suatu hipotesis. Saran dibuat sebagai masukan yang disesuaikan dengan pengalaman dan pertimbangan penulis, ditujukan kepada para pengambil kebijakan yang terkait dengan masalah yang diteliti atau kepada peneliti dalam bidang sejenis yang ingin melanjutkan atau mengembangkan penelitian yang berkaitan.

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian di lokasi penelitian dan pembahasan yang telah diuraikan, maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Berdasarkan pendekatan metode rasio konsentrasi empat perusahaan dengan pangsa pasar tertinggi (CR4), Struktur pasar industri pengolahan kayu hilir di Indonesia pada tahun 2009-2010 adalah pasar persaingan monopolistik (*monopolistic competition*). Ciri-ciri pasar persaingan monopolistik adalah adanya perbedaan produk atau diferensiasi produk, pesaing bebas masuk pasar, tidak ada saling ketergantungan antar individu perusahaan. Tidak ada satupun perusahaan yang mempunyai pangsa pasar yang cukup luas untuk bisa mempengaruhi pangsa pasar yang tersisa.

2. Strategi bersaing berdasarkan 5 faktor Porter (1993) diterangkan sebagai berikut:

a) Ancaman pendatang baru

Dalam menghadapi ancaman pendatang baru, PT.Sunwood memfokuskan keunggulan yang dimiliki oleh perusahaan. Hal ini dilakukan agar dapat menghambat pengaruh dari para produsen pendatang baru. Keunggulan yang dimiliki PT.Sunwood adalah permodalan, inovasi serta sertifikasi yang mendukung produktivitas perusahaan tersebut. Kebijakan yang dilakukan PT.Sunwood dalam menghadapi kondisi krisis adalah menurunkan harga sampai mendekati biaya total rata-rata. Hal ini dilakukan untuk menurunkan harga jual produksi agar produk tetap laku dipasaran. PT.Sunwood juga melakukan inovasi terhadap produk khususnya bagi produk yang tergolong menengah kebawah.

b) Ancaman produk substitusi

Perusahaan ini tidak terlalu mengkhawatirkan produsen-produsen produk substitusi. Dalam mengantisipasi pengaruh produsen substitusi, Sunwood melakukan hubungan baik dengan konsumen serta memberikan harga yang terbaik bagi konsumen. Hubungan baik yang dilakukan PT.Sunwood adalah pelayanan purna jual bagi konsumen. Selama masa krisis produsen substitusi tidak memberikan dampak yang negatif bagi perusahaan. PT.Sunwood lebih mengutamakan manajemen perusahaan yang lebih tepat bagi aktifitas ekonomi perusahaan.

c) Daya tawar-menawar pembeli

Pemasaran yang dilakukan di Asia menjadi orientasi sementara perusahaan. Perusahaan juga memproduksi produk yang kualitasnya di bawah kualitas internasional untuk dijual di pasar domestik. Beberapa hal tersebut dilakukan guna mempertahankan eksistensi perusahaan yang disebabkan oleh krisis global secara langsung. Perusahaan terus melakukan cara baik dari segi biaya maupun kualitas agar tetap mempertahankan proses produksi selama beberapa tahun. Dampak krisis tersebut dialami oleh perusahaan selama masa krisis dan beberapa tahun setelah krisis di Amerika berakhir.

d) Daya tawar menawarkan pemasok

Perusahaan melakukan penggunaan bahan baku yang lebih efisien. Bahan baku yang berkualitas tinggi akan digunakan secara lebih terkontrol. Bahan baku utama akan dicampur dengan bahan baku lain untuk menghasilkan produk yang lebih murah. Stok bahan baku yang berkualitas tinggi dapat disimpan untuk digunakan pada saat perekonomian kembali stabil. PT.Sunwood juga melakukan berbagai cara lain dalam menekan biaya produksi. PT.Sunwood mendaur ulang bahan baku sisa yang masih bisa digunakan.

e) Persaingan antar perusahaan yang ada

Selama masa krisis, PT.Sunwood bersaing dengan produsen lain dari segi pangsa pasar. Dampak krisis yang dialami produsen-produsen dalam negeri mengalihkan pangsa pasar penjualan ke sektor Asia dan domestik. Dari segi harga, PT.Sunwood tidak terpengaruh dengan perubahan harga produsen lainnya. PT.Sunwood lebih mengutamakan kualitas produk dengan kebijakan harga yang

bersifat monopoli. Perusahaan akan memfokuskan strategi dari segi efisiensi tenaga kerja dan alat-alat penunjang proses produksi perusahaan.

5.2 Saran

Dari uraian yang telah disampaikan pada bab sebelumnya, maka saran yang dapat diberikan dari hasil penelitian ini adalah:

1. Instansi-instansi pemerintahan sebaiknya terus merangsang produktifitas produsen dalam negeri agar bersaing di pasar domestik maupun internasional. Langkah yang dapat dilakukan adalah prosedur membangun badan usaha dan sertifikasi produk yang berkaitan dengan hasil olahan kayu tidak rumit, serta pembatasan impor produk hasil olahan kayu.
2. Perusahaan dalam industri pengolahan kayu sebaiknya mempersiapkan strategi dalam menghadapi berbagai kendala baik antar pesaing maupun kondisi perekonomian yang labil. Perusahaan hendaknya memutuskan kebijakan strategi yang mampu bersaing ditengah-tengah kondisi pasar dan perekonomian yang ada.
3. Rekomendasi untuk riset selanjutnya, terkait dengan analisis struktur pasar dan strategi bersaing adalah dengan menggunakan analisis indeks hirschman-herfindahl (*hirschman-herfindahl index*) dan memperdalam pembahasan mengenai manajemen perekonomian perusahaan.

DAFTAR PUSTAKA

a. Buku

- Dirgantoro, C., (2001), *Manajemen Strategik*, Cetakan 1, Grasindo, Jakarta.
- Dummary, (2000), *Perekonomian Industri*, Erlangga, Jakarta.
- Hasibuan, N., (1993), *Ekonomi Industri : Persaingan, Monopoli, dan Regulasi*, LP3ES, Jakarta.
- Jaya, W.K., (2008), *Ekonomi Industri*, Edisi Kedua, BPFE, Yogyakarta.
- Mankiw, G. N., (2000), *Pengantar Ekonomi Jilid I*, Erlangga, Jakarta.
- Mudrajad, K., (2009), *Metode Riset Untuk Bisnis dan Ekonomi*, edisi ke 3, Erlangga, Jakarta.
- Porter, M.E., (1993), *Keunggulan Bersaing*, Cetakan Kedua, Erlangga, Jakarta.
- Samuelson, A. P. dan Nordhaus, D. W., (1997), *Mikroekonomi*, Erlangga, Jakarta.
- Sherperd, W.G., (1990), *The Economics of Industrial Organization*, International Edition, Prentice-hall, inc, Singapore.
- Sukirno, S., (1994), *Pengantar Teori Ekonomi*, PT Raja Grafindo Persada, Jakarta.
- Teguh, M., (2010), *Ekonomi Industri*, Cetakan ke-1, PT Raja Grafindo Persada, Jakarta.

b. Untuk makalah dan karya ilmiah lainnya yang tidak diterbitkan

- Florentina., (2012), “Struktur Pasar dan Kinerja Industri Tekstil dan Produk Tekstil (TPT) Tahun 2007-2010”, *Skripsi*, Fakultas Ekonomi Universitas Atma Jaya Yogyakarta. (tidak dipublikasikan).
- Nugroho, L.S.W., (2006), “Struktur Pasar 4 Perilaku Industri Semen di Indonesia Tahun 2004-2005”, *Skripsi*, Fakultas Ekonomi Universitas Atma Jaya Yogyakarta. (tidak dipublikasikan).

c. *Untuk jurnal/majalah ilmiah*

Sri Susilo, Y., “Strategi Survival Menghadapi Krisis Ekonomi Global: Kasus Industri Kecil-Menengah di Propinsi Daerah Istimewa Yogyakarta”, *Jurnal Studi Ekonomi*, IV (2) 2009, hal 177-190

d. *Referensi yang diakses dari internet*

Badan Pusat Statistik, (2012), “*Istilah Statistik*” diakses dari <http://www.bps.go.id> pada tanggal 22 November 2012.

Bank Indonesia, (2008), “*Pola Pembiayaan Usaha Kecil Furniture Kayu*” diakses dari <http://www.bi.go.id> pada tanggal 21 September 2012.

Menteri Perindustrian. 2011. *Peraturan Menteri Perindustrian Republik Indonesia No: 90/M-IND/PER/11/2011 Tentang Perubahan Atas Peraturan Menteri Perindustrian Nomor 119/M-IND/PER/10/2009 Tentang Peta Panduan (Road Map) Pengembangan Klaster Industri Furniture*. Jakarta. diakses dari <http://www.kemenperin.go.id>

Zaenuri, (2012), “*Analisis Structure-Conduct-Performance Industri Mebel Skala Kecil Menengah di Kabupaten Jepara*”, *Makalah*, Prosiding Seminar & Konferensi Nasional Manajemen Bisnis, 26 Mei 2012.

Zamzami, M.A, (1998), “*Analisis strategi dan keunggulan bersaing perusahaan studi kasus di PT Persahaan Gas Negara (Persero)*” Thesis, Universitas Indonesia, diakses dari <http://www.digilib.ui.ac.id> pada tanggal 13 Juni 2013.



1. Lampiran

Kuesioner / Daftar Pertanyaan Penelitian

I. Identitas Responden

Nama Perusahaan :

Nama Pemilik :

Alamat :

Berdiri Sejak :

Bentuk Kepemilikan :

II. Pengelolaan usaha

1. Sudah berapa lama anda menjalankan usaha mebel ini?

..... tahun

2. Berapa orang pegawai yang bekerja di perusahaan ini?

..... orang

3. Apakah anda memiliki pekerjaan lain selain mendirikan perusahaan ini? Atau memiliki perusahaan lain ?

.....

4. Apakah perusahaan anda tergabung dalam asosiasi/organisasi perusahaan mebel di indonesia?

.....

III. Modal dan Merk

1. Berasal dari manakah modal awal dalam usaha mebel/*furniture* ini?

a. Modal sendiri (tabungan sendiri)

b. Pinjaman dari pihak bank atau lembaga lainnya

c. Kumpulan modal dengan pendiri lainnya

d. Lainnya

2. Berapa modal yang dibutuhkan untuk memulai usaha mebel ini?

a. <50 juta

b. 50-100 juta

c. 100-200 juta

d. >200 juta

3. Apakah nama merk dari produk perusahaan ini?

.....

4. Berapa lama masa berlaku dari merk atau lisensi yang dimiliki perusahaan ini?

.....

IV. Pengadaan Bahan Baku/ Tawar-menawar dengan Pemasok

1. Apa saja bahan baku yang diperlukan dalam menghasilkan produk mebel?

.....

2. Dalam pengamatan Bpk/Ibu, bagaimana kestabilan harga bahan baku?

.....

3. Jika tidak stabil, apa saja dampaknya terhadap proses produksi?

.....

.....

4. Bagaimana strategi mengatasinya?

.....

.....

5. Dari manakah usaha anda mendapatkan bahan baku?

- a. Dalam Negeri
- b. Impor dari luar negeri
- c. Dalam Negeri dan Impor dari luar negeri

6. Apakah usaha anda mengalami kesulitan dalam hal memperoleh bahan baku?

.....

7. Siapakah perusahaan pemasok bahan baku perusahaan anda?

.....

8. Bagaimana proses/prosedur untuk menentukan pemasok?

.....

9. Bagaimana proses/prosedur tercapainya kesepakatan harga?(Siapa yang lebih dominan dalam penentuan harga?)

.....

.....

V. Tawar-menawar Dengan Pembeli

1. Berapa omzet penjualan perbulan?

.....

2. Dari omzet tersebut, adakah pembeli dominan?

.....

3. Apakah terdapat pesan yang bersifat *continue*/rutin?

.....

4. Berasal dari manakah para pembeli tersebut? Luar negri, dalam negri atau kedua-duanya?

5. Kemana orientasi utama penjualan produk-produk perusahaan anda?

- DN.....%
- LN.....%

6. Bagaimana strategi untuk memasarkan produk?

.....

.....

7. Apabila terjadi tawar menawar dan pembeli (konsumen) menawarkan barang anda dibawah harga produksi barang tersebut, apa yang anda lakukan?

- a. Tidak akan menjualnya
- b. Anda akan memberitahukan harga modal barang tersebut
- c. Anda akan menawarkan barang lain yang sejenis
- d. Lainnya

8. Bagaimana cara anda dalam menjaga hubungan baik dengan pembeli?

.....

.....

VI. Persaingan yang ada

1. Siapakah menurut anda pesaing utama sesama perusahaan mebel anda?

.....

2. Dari segi harga, strategi apa yang anda lakukan untuk mengantisipasi persaingan dengan perusahaan lain?

.....

3. Apa yang anda lakukan apabila perusahaan lain menaikkan harga ataupun menurunkan harga?

.....

4. Apakah anda memberlakukan pemotongan harga (diskon) dalam usaha anda? Jika iya, kapan anda melakukan pemotongan harga tersebut?

.....

5. Apakah yang anda lakukan untuk mengembangkan usaha anda?

.....

VII. Ancaman Barang Substitusi

1. Siapakah pesaing-pesaing penting dalam usaha anda selain sesama pengusaha mebel/*furniture* ini?(substitusi)

.....

2. Bagaimana anda mengantisipasi persaingan dengan produsen barang-barang substitusi tersebut?

.....

.....

3. Apa saja dampak krisis 2008 terhadap perusahaan anda?

.....

.....

4. Bagaimana strategi untuk tetap bertahan pada masa krisis?

.....

.....

5. Apakah krisis yang terjadi pada tahun 2008 mempengaruhi jumlah permintaan barang produksi perusahaan anda?

.....

6. Apakah pada saat krisis, produsen barang substitusi berpengaruh pada jumlah permintaan?

.....

VIII. Penutup

1. Menurut anda urutkan langkah-langkah yang paling penting dalam menentukan pengembangan usaha mebel/*furniture* ini?

No.	Keterangan	Urutan
1.	Modal	
2.	Teknologi Produksi	
3.	Proses Pemasaran	
4.	Penentuan Harga	
5.	Banyaknya Jenis Barang Yang Dijual	
6.	Ketersediaan Bahan baku	
7.	Ketrampilan TK dan Karyawan	
8.	Merk Dagang	