

## **BAB IV**

### **HASIL PENELITIAN**

#### **A. Paparan Data Penelitian**

##### **1. Sejarah PT. Gemilang Logam**

Gemilang Logam berdiri sejak tahun 2005. Sebelum menjadi nama Gemilang Logam, perusahaan ini dulunya berkecimpung di perdagangan logam (*stainless*, plat, galvalum, dll). Selain itu, Bapak Yoyon selaku pemilik juga menimbun rongsokan/limbah *stainless*/plat dari berbagai perusahaan alat dapur yang ada di Desa Ngunut. Setelah beberapa tahun merintis usaha, akhirnya Bapak Yoyon memberikan nama perusahaan ini dengan sebutan UD. Gemilang Logam. Karena pada saat itu masih jual – beli logam dan hanya menjual kembali rongsokan/limbah yang telah ditimbun ke pabrik besar yang ada di Mojokerto.

Beberapa tahun kemudian, dengan adanya motivasi dan dorongan dari luar, Bapak Yoyon pemilik perusahaan ini mencoba memproduksi alat dapur sendiri. Karena mulai dari bahan baku sampai rongsokan/limbah dari bahan logam ini selalu menghasilkan keuntungan. Pada awal berdirinya perusahaan ini Bapak Yoyon hanya memiliki karyawan yang berjumlah 3 (tiga) orang dan pada saat itu hanya memproduksi satu jenis barang, yaitu Sotel.

Berawal dari coba – coba, ternyata produk yang dihasilkan Bapak Yoyon berhasil menembus berbagai segmentasi pasar. Baik dari kalangan

bawah, menengah, maupun atas. Penawaran yang dilakukan menggunakan *system face to face*, selaku pemilik Bapak Yoyon terjun langsung ke lapangan (pasar) untuk melihat situasi dan kondisi permasalahan di lapangan. Metode tersebut dapat mengenai sasaran pelanggan dengan tepat sehingga peluang penjualan produk semakin besar.

Setelah melalui proses demi proses, akhirnya Bapak Yoyon memetik hasil jerih payah yang dilakukan dan mendapatkan hasil yang memuaskan. Produk alat dapur yang diproduksi mulai di kenal oleh masyarakat luas. Sehingga Bapak Yoyon berusaha melegalkan status perusahaan menjadi PT. Gemilang Logam. Melalui proses yang cukup panjang, produk – produk yang diproduksi menjadi berbagai macam alat dapur, contohnya seperti: serok, sotel, irus, tungku kompor, asbak dan parut.

Produk dari PT. Gemilang Logam ini sudah tersebar luas di Pulau Jawa oleh beberapa kolega terdekat, bahkan distributor juga mampu menjual produk dari PT. Gemilang Logam sampai ke Lampung, Bali, Kalimantan, dan Nusa Tenggara. Produk tersebut cepat meluas karena alat dapur merupakan kebutuhan pelengkap yang dibutuhkan rumah tangga untuk melengkapi kebutuhan dapurnya. Selain itu kualitas yang disajikan tidak asal – asalan dan harga produk yang ditawarkan terjangkau bagi konsumen. Sehingga dari tahun ke tahun usaha yang dirintis Bapak Yoyon tersebut mampu mempertahankan eksistensinya.

## **2. Lokasi PT. Gemilang Logam**

Lokasi yang dipilih sebagai objek penelitian yaitu PT. Gemilang Logam yang beralamat di Jalan Raya Pulosari, RT01/RW02, Dusun Karangtengah, Desa Pulosari, Kecamatan Ngunut, Kabupaten Tulungagung Jawa Timur Kode Pos 66292. Lokasinya strategis karena berada di tepi jalan raya sehingga memudahkan akses untuk melakukan penelitian. Selain itu hal menarik pada perusahaan ini adalah mereka melayani pembelian ecer tanpa minimal pembelian, bahkan terkadang mereka memberi secara suka rela bagi konsumen yang membeli ecer.

## **3. Tujuan didirikan PT. Gemilang Logam**

Adapun tujuan dari pendirian perusahaan PT. Gemilang Logam adalah sebagai berikut:

- a. Untuk memberikan lapangan kerja bagi masyarakat.
- b. Menghindari angka kejahatan yang disebabkan adanya pengangguran di sekitar.
- c. Keuntungan produksi tersebut diharapkan mampu untuk menunjang kebutuhan untuk bertahan hidup.

Dalam hal ini tujuan PT. Gemilang Logam tidak hanya mementingkan duniawinya, tetapi juga akhiratnya. Hal itu sesuai dengan ajaran islam dan pedoman yang ada.

## **4. Visi dan Misi PT. Gemilang Logam**

- a) Visi

Menjadi produsen dan distributor alat dapur yang berkualitas dan mampu bertahan menghadapi persaingan bisnis serupa.

b) Misi :

- 1) Mampu menciptakan lapangan kerja
- 2) Memproduksi barang yang berkualitas
- 3) Mengutamakan pelayanan

#### **5. Struktur Organisasi PT.Gemilang Logam dan Tugasnya**

Organisasi selain dipandang sebagai wadah kegiatan orang juga dipandang sebagai proses, yaitu menyoroti interaksi diantara orang-orang yang menjadi anggota organisasi. Keberhasilan suatu organisasi ditentukan oleh kualitas sumberdaya manusia yang saling berinteraksi dan mengembangkan organisasi yang bersangkutan.

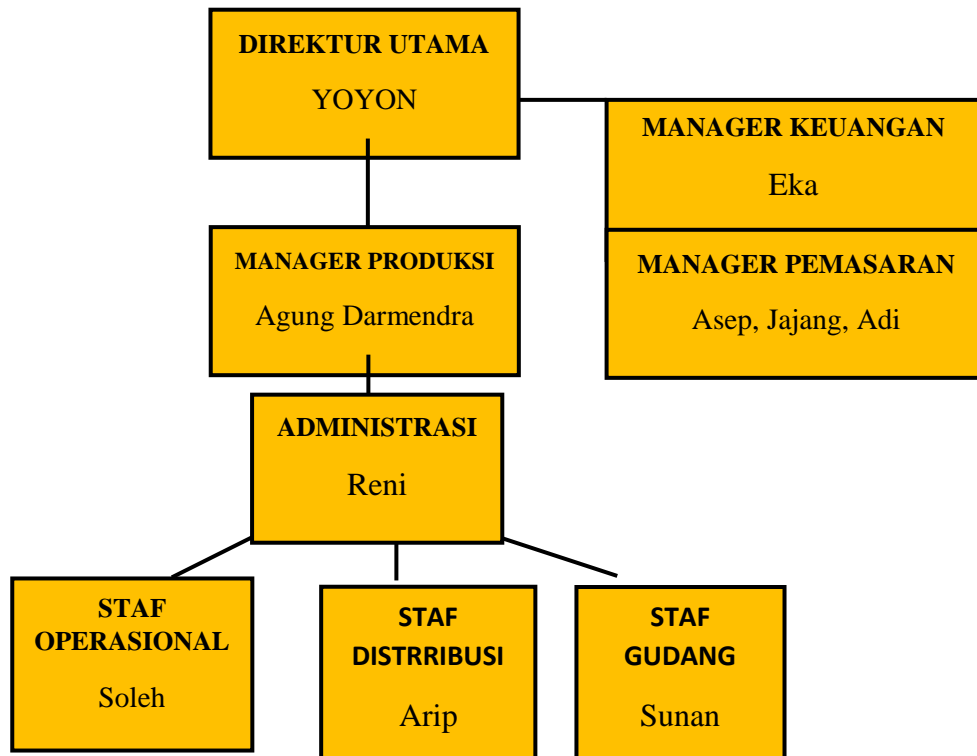
Pentingnya struktur organisasi bagi perusahaan karena struktur organisasi merupakan pembagian tugas dan tanggung jawab dengan pembagian wilayah kerja. Struktur organisasi dibuat dengan tujuan agar anggota atau karyawan melaksanakan tanggung jawabnya dengan baik.

Berikut ini nama-nama beserta tugasnya di PT.Gemilang Logam:

- a. Direktur Utama : Yoyon
- b. Manager Keuangan : Eka
- c. Manager Produksi : Agung Darmendra
- d. Manager Pemasaran : Asep, Jajang, Adi
- e. Administrasi : Eni
- f. Staf Operasional : Soleh

- g. Staf Distribusi : Arip
- h. Staf Gudang : Sunan

**Gambar 4.1**  
**Struktur Organisasi PT. Gemilang Logam<sup>89</sup>**



*Sumber Data Berdasarkan PT.Gemilang Logam Tahun 2021*

Dari pemaparan tentang struktur organisasi di atas, dapat diuraikan pembagian tugas dan tanggung jawab masing – masing dalam perusahaan PT. Gemilang Logam sebagai berikut:

- 1) Tugas direktur utama atau pemilik usaha:
  - a. Mengorganisasi Visi dan Misi perusahaan secara keseluruhan.
  - b. Menunjuk orang untuk menjadi divisi tertentu.

<sup>89</sup> Data dari PT.Gemilang Logam

- c. Menyusun formula dan strategi bisnis yang lebih baik.
  - d. Mengevaluasi tiap kekurangan yang ada di perusahaan.
- 2) Tugas manager keuangan:
- a. Membuat perencanaan kegiatan keuangan perusahaan.
  - b. Bertanggungjawab dalam pengambilan keputusan tentang keuangan.
  - c. Memajukan keuangan perusahaan.
  - d. Mengontrol dana perusahaan.
  - e. Mengelola fungsi akuntansi.
- 3) Tugas manager produksi:
- a. Melakukan perencanaan dan pengorganisasian jadwal produksi.
  - b. Menentukan standar kontrol kualitas.
  - c. Mengawasi proses produksi.
  - d. Mengorganisir perbaikan dan pemeliharaan rutin peralatan produksi.
- 4) Tugas manager pemasaran:
- a. Mengoordinasikan strategi pemasaran.
  - b. Mencoba proses marketing baru.
  - c. Membina bagian pemasaran untuk terus menyebarluaskan produk.
  - d. Membuat laporan pemasaran kepada direksi.
- 5) Tugas Bagian Administrasi:
- a. Mengatur dan menyusun masalah administrasi perusahaan.
  - b. Mengkoordinasikan dan mengendalikan kegiatan dibidang administrasi pembelian, perdagangan, dan tenaga kerja.

- 6) Tugas staff operasional:
  - a. Pengabsenan karyawan.
  - b. Pengurusan operasional kantor.
  - c. Pengurusan legalitas perusahaan.
  - d. Pembuatan segala izin perusahaan.
- 7) Tugas staff distribusi:
  - a. Mengecek barang sebelum diantar ke lapangan.
  - b. Mendistribusikan produk ke pelanggan.
- 8) Tugas staff gudang:
  - a. Mempersiapkan pesanan konsumen agar selesai tepat waktu.
  - b. Menenerima dan memproses stok gudang yang masuk.
  - c. Menjalankan standar layanan dan menjunjung tinggi kualitas.
- 9) Jumlah karyawan
 

Laki – laki	:	24 orang
Perempuan	:	2 orang
Total	:	26 orang

## **6. Produk dan harga produk PT.Gemilang Logam**

Pengembangan atau penciptaan produk baru merupakan basis strategis yang menentukan arah bisnis yang kompetitif. Selain itu pengembangan produk mempermudah sasaran bisnis yang akan mempengaruhi keunggulan produk sehingga tercipta citra produk.

Berikut adalah perkembangan produk PT.Gemilang Logam tahun 2011 sampai tahun 2020 :

**Tabel 4.1**  
**Pengembangan Produk PT. Gemilang Logam**

<b>Tahun</b>	<b>Produk</b>
2011	Sotel Tanggung Tanpa Lubang
	Sotel Box Tanpa Lubang
2012	Sotel Tanggung Lubang
	Sotel Box Lubang
	Sotel Bagong Tanpa Lubang
	Sotel Bagong Lubang
	Sotel Leher Pendek Tanpa Lubang
	Sotel Leher Pendek Lubang
2013	Serok Jumbo
	Serok Besar
	Serok Tanggung
	Serok Bawang
	Irus Jumbo
	Irus Besar
	Irus Tanggung
	2014
	Tungku Kompor Covina Electroplating
	Tungku Kompor Bulat Electroplating
2015	Tungku Kompor Bulat Cat
	Tungku Kompor Rinnai Cat Kaki 4
	Tungku Kompor Covina Cat
	2016
	Asbak Electroplating
	Asbak Stenlis
2017	Tungku Kompor Rinnai Corak Kaki 4
2018	Tungku Kompor Rinnai Cat Kaki 6
	Asbak Warna – warni
2020	Tungku Kompor Rinnai Corak Kaki 6
	Tungku Kompor Bulat Corak

*Sumber Data Berdasarkan PT.Gemilang Logam Tahun 2021*

Berdasarkan tabel 4.2 diatas dapat diketahui bahwa setiap tahun PT. Gemilang Logam melakukan pengembangan produk alat dapur,yang awalnya hanya memproduksi sotel\_kini sudah memproduksi 5 (lima) jenis produk dengan model yang berbeda. Jika dilihat lebih jelas perkembangan



produk yang cukup signifikan terjadi pada produk tungku kompor dan sotel dimana masing-masing produk tersebut terdapat kurang lebih delapan jenis atau model. Alasan tungku kompor dan sotel yang banyak diproduksi dikarenakan permintaan pasar yang tinggi terhadap kedua produk tersebut. Selain itu hal tersebut merupakan penerapan manajemen efisiensi produksi yang dilakukan oleh PT. Gemilang Logam agar jenis produk yang diproduksi tepat sasaran dan tidak menimbulkan penimbunan stock barang.

Dalam menetapkan harga produk PT. Gemilang Logam menyesuaikan dengan beberapa faktor antara lain: mempertimbangkan kemampuan konsumen, mengetahui harga competitor, biaya produksi dan lainnya.

Berikut daftar harga produk PT. Gemilang Logam:

**Tabel 4.2**  
**Harga Produk PT. Gemilang Logam**

<b>Produk</b>	<b>Harga</b>
Sotel Tanggung Tanpa Lubang	Rp. 38.000
Sotel Tanggung Lubang	Rp. 39.000
Sotel Box Tanpa Lubang	Rp. 52.000
Sotel Box Lubang	Rp. 51.000
Sotel Bagong Tanpa Lubang	Rp. 20.500
Sotel Bagong Lubang	Rp. 21.500
Sotel Leher Pendek Tanpa Lubang	Rp. 20.500
Sotel Leher Pendek Lubang	Rp. 21.500
Sotel Ontak	Rp. 19.000
Serok Jumbo	Rp. 94.000
Serok Besar	Rp. 65.000
Serok Tanggung	Rp. 30.000
Serok Bawang	Rp. 23.000
Irus Jumbo	Rp. 55.000
Irus Besar	Rp. 55.000
Irus Tanggung	Rp. 45.000
Irus Cuing	Rp. 27.000

Irus Sayur	Rp. 19.000
Asbak Electroplating	Rp. 20.000
Asbak Stenlis	Rp. 25.000
Asbak Warna	Rp. 25.000
Tungku Kompor Rinnai Lurik	Rp. 200.000
Tungku Kompor Bulat Lurik	Rp. 200.000
Tungku Kompor Rinnai Kaki 6	Rp. 190.000
Tungku Kompor Rinnai Hitam	Rp. 135.000
Tungku Kompor Bulat Hitam	Rp. 130.000
Tungku Kompor Kovina	Rp. 130.000

*Sumber Data Berdasarkan PT.Gemilang Logam Tahun 2021*

Berdasarkan tabel 4.3 diatas dapat dilihat perbedaan harga pada setiap produk, hal tersebut dikarena harga yang diberikan oleh perusahaan telah diseusaikan dengan harga bahan baku. Apalagi di saat ini harga bahan baku meningkat sehingga perusahaan menyesuaikan harga produk dengan total biaya produksi keseluruhan. Produk – produk yang dijual pada perusahaan ini harga yang diberikan sesuai dengan kualitas dan tingkat segmentasi pasar. Karena penentuan harga haruslah adil, sebab keadilan merupakan prinsip dasar dalm transaksi yang islami. Di perusahaan ini ada harga yang murah, menengah, dan mahal. Semua tergantung jenis bahan, tingkat kesulitan produksi dan lain – lain.

## **B. Temuan Penelitian**

### **1. Manajemen efisiensi produksi Yang Diterapkan Oleh PT. Gemilang logam**

Dalam penerapan manajemen efisiensi produksi yang dilakukan PT. Gemilang Logam sudah ke tahap keberhasilan usaha didukung dengan menerapkan perencanaan produksi yang tepat mulai dari: pemilihan jenis bahan yang digunakan, mesin dan peralatan produksi, jumlah tenaga kerja,

jadwal produksi dan target penyelesaian produk hingga pengiriman produk. Bapak Yoyon selaku pemilik PT. Gemilang Logam melakukan pengorganisasian yang adil dengan pembagian tugas sesuai keahlian, selain itu Bapak Yoyon memberikan motivasi dan semangat agar pekerja bersikap disiplin dan tanggung jawab dalam menjalankan tugasnya. Dalam hal pengawasan dilakukan mulai dari pemeriksaan bahan baku, proses produksi dan pengiriman. Pengawasan yang diterapkan Bapak Yoyon dilakukan secara langsung dan dipantau menggunakan cctv.

Keempat hal tersebut dapat mempengaruhi perkembangan perusahaan serta terciptanya barang yang berkualitas dan jaminan mutu produk. Dengan kecocokan sistematika PT. Gemilang logam, maka dengan hal ini menggunakan penerapan fungsi manajemen *POAC* yang meliputi: (*planing*) perencanaan, (*organizing*) pengorganisasian, (*actuating*) tindakan, (*controlling*) pengawasan.

a. *Planing*

Perencanaan merupakan upaya untuk mencapai tujuan atau *goals* perusahaan. Perencanaan terkait proses produksi pada PT. Gemilang Logam dimulai dari penentuan jumlah produk yang akan diproduksi, perhitungan waktu, mesin dan alat yang digunakan, serta tenaga kerja yang dibutuhkan dalam proses produksi. Selain itu pasar yang menjadi sasaran pemasaran hasil produksi.

Pertama perencanaan jumlah dan jenis produk yang akan diproduksi. Perencanaan tersebut terkait dengan target produksi per

hari, jadi dengan adanya target tersebut maka perusahaan bisa memperkirakan berapa jumlah bahan baku yang diperlukan selama proses produksi berlangsung. Untuk kegiatan produksi setiap harinya bisa memproduksi jenis produk yang berbeda, tergantung permintaan pesanan.

Seperti yang diungkapkan oleh Bapak Yoyon selaku pemilik PT. Gemilang Logam:

*“untuk setiap kegiatan produksi biasanya kami memproduksi jenis produk yang berbeda. Tentunya ada target produksinya mbak, misal untuk tatakan kompor 170 kodi/hari dan untuk sotil 270 kodi/hari. Jadi setiap produk memiliki target produksi yang berbeda tergantung permintaan pasar.”<sup>90</sup>*

Ungkapan serupa oleh Bapak Sunan selaku karyawan:

*“untuk setiap produksi kami memproduksi barang dengan jumlah yang berbeda tentunya dengan spesifikasi produk yang berbeda pula.”<sup>91</sup>*

Setelah melakukan perencanaan jenis produk, hal lain yang harus dipersiapkan dalam proses perencanaan produksi ialah bahan baku untuk memproduksi alat dapur. Bahan baku alat dapur diantaranya:

1. Plat
2. *Stainless*
3. Galvalum

---

<sup>90</sup> Hasil Wawancara dengan Bapak Yoyon Selaku Pemilik PT. Gemilang Logam, Pada 20 september 2021 Pukul 11.00 wib

<sup>91</sup> Hasil Wawancara dengan Bapak Sunan Selaku karyawan PT. Gemilang Logam, Pada 21 september 2021 Pukul 11.00 wib

*“Terkait bahan baku yang digunakan untuk produksi ada 3 macam yaitu: plat, stainless dan galvalume. Khusus untuk galvalum penggunaannya tidak tetap tergantung produk yang akan diproduksi. Biasanya untuk menggunakan bahan baku per harinya bisa menghabiskan 3 kwintal stainless, 1 kwintal galvanis, dan 8 kwintal plat”<sup>92</sup>*

Plat atau *stainless* merupakan bahan baku utama dalam produk alat dapur PT. Gemilang logam. Namun Bapak Yoyon tidak membuat sendiri bahan baku tersebut, melainkan harus membeli dari pabrik. Pengambilan bahan bagus dalam produksi alat dapur diambil dari wilayah Jakarta, Bekasi (Bogor), Surabaya.

**Gambar 4.2**  
**Contoh Bahan Baku Produksi Alat Dapur**



*Sumber Data Berdasarkan PT.Gemilang Logam Tahun 2021*

Sedangkan alat produksi yang digunakan merupakan mesin sebagai berikut:

1. Mesin power, untuk membentuk bahan baku.

---

<sup>92</sup> Hasil Wawancara dengan Bapak Yoyon Selaku Pemilik PT. Gemilang Logam, Pada 20 September 2021 Pukul 11.00 wib

2. Hidrolis berfungsi untuk membuat cekungan pada daun irus dan daun tungku kompor.
3. Las merupakan penyambung berbahan logam selain itu fungsinya sebagai media atau alat pemotongan.
4. *Powder Coating* merupakan teknik pewarnaan menggunakan serbuk khusus yang dipanaskan dengan metode pewarnaan yang berbeda, teknik ini lebih unggul dibandingkan Cat Biasa.
5. Laspen, untuk merapatkan serok.
6. Scrub, berguna untuk menghaluskan pinggiran permukaan bahan.

**Gambar 4.3**  
**Mesin Produksi PT. Gemilang Logam**



*Sumber Data Berdasarkan PT.Gemilang Logam Tahun 2021*

Sedangkan karyawan yang dimiliki oleh Bapak Yoyon saat ini berjumlah 26 orang yang memiliki tanggung jawab masing-masing dalam kegiatan produksi.

*“Karyawan yang bekerja pada perusahaan saya berjumlah 26 orang, terdiri dari 24 orang laki-laki dan 2 orang perempuan. Seluruh karyawan memiliki pembagian tugas*

*yang sama rata, khusus untuk pekerja perempuan tidak melakukan pekerjaan berat seperti angkat-angkat bahan.”<sup>93</sup>*

b. *Organizing*

Pengorganisasian yang dimaksud adalah mengatur tim atau divisi, dimana pada proses ini menghasilkan pembagian tugas secara spesifik sehingga tim bekerja secara efektif dan berjalan sesuai rencana. Selain pembagian tugas pengaturan jadwal kerja juga ternasuk dalam pengorganisasian. Dalam hal ini Bapak Yoyon melakukan pembagian tugas yang adil dan merata, bagi para pekerjanya.

*“Saya menerapkan pembagian tugas secara adil dan merata, agar tidak terjadi kecemburuan sosial, sehingga para pekerja dapat berkerjasama dalam melakukan pekerjaannya.”<sup>94</sup>*

**Gambar 4.4**  
**Pembagian Tugas Packing Tungku Kompor**



*Sumber Data Berdasarkan PT.Gemilang Logam Tahun 2021*

<sup>93</sup> Hasil Wawancara dengan Bapak Yoyon Selaku Pemilik PT. Gemilang Logam, Pada 04 oktober 2021 Pukul 11.00 wib

<sup>94</sup> Hasil Wawancara dengan Bapak Yoyon Selaku Pemilik PT. Gemilang Logam, Pada 04 oktober 2021 Pukul 11.00 wib

Jam kerja pada PT. Gemilang logam dimulai pukul 07:00 sampai pukul 16:00. Pada setiap harinya terdapat jam istirahat yaitu pukul 11:30 sampai 12:30. Waktu istirahat ini mereka gunakan untuk makan dan beribadah. Berbeda dengan hari biasa, jam istirahat pada hari Jumat yaitu pukul 11:30 sampai 13:00. Seperti keterangan Bapak Yoyon sebagai berikut:

*“kalau proses produksi bisa dimulai sejak pagi mbak, dikarenakan rata-rata pekerja bertempat tinggal masih satu wilayah. Untuk ketentuan jam kerja karyawan wajib datang 5 menit sebelum jam kerja dimulai dan untuk waktu istirahat pada hari senin-kamis berdurasi 1 jam, sedangkan untuk hari jumat lebih lama setengah jam”.*<sup>95</sup>

Apabila ada kegiatan lembur kerja, maka akan dilakukan setelah jam kerja dan tidak dilakukan pada hari minggu. Hal tersebut dilakukan supaya masing – masing karyawan memiliki waktu luang bersama keluarganya.

*“kalau lembur dilakukan setelah jam kerja, pukul 16.00-selesai, dan tidak dilakukan pada hari minggu mbak karena hari minggu biar karyawan ada waktu istirahat bersama keluarganya.”*<sup>96</sup>

### c. *Actuating*

Pelaksanaan adalah melaksanakan kegiatan sesuai dengan perencanaan dan berupaya untuk mencapai target yang telah ditetapkan dengan adanya kerja sama yang baik antar pekerja dan perusahaan, tentunya dengan melaksanakan SOP kerja yang

---

<sup>95</sup> Hasil Wawancara dengan Bapak Yoy on Selaku Pemilik PT. Gemilang Logam, Pada 20 September 2021 Pukul 11.00 wib

<sup>96</sup> Hasil Wawancara dengan Bapak Yoyon Selaku Pemilik PT. Gemilang Logam, Pada 20 September 2021 Pukul 11.00 wib



berlaku. Biasanya Bapak Yoyon memberikan arahan sebelum kegiatan produksi dimulai, sehingga produk yang dihasilkan akan sesuai dengan permintaan.

*“sebelum melakukan kegiatan produksi saya selalu memberi arahan pada karyawan terkait spesifikasi permintaan produk yang diinginkan pemesan. Hal itu saya lakukan agar produk sesuai pesanan dan tidak mengecewakan pemesan.”<sup>97</sup>*

Ungkapan serupa oleh Bapak Sunan selaku karyawan:

*“biasanya Bapak Yoyon selalu memberi arahan kepada kami sebelum melakukan kegiatan produksi. Entah itu terkait jumlah dan jenis produk ataupun warna produk.”*

**Gambar 4.5**  
**Pengukuran Bahan Produksi Sesuai Instruksi**



*Sumber Data Berdasarkan PT.Gemilang Logam Tahun 2021*

#### d. *Controlling*

*Controlling* atau pengawasan merupakan aksi yang dilakukan untuk memastikan alur kerja berjalan sesuai rencana.

<sup>97</sup> Hasil Wawancara dengan Bapak Yoyon Selaku Pemilik PT. Gemilang Logam, Pada 20 september 2021 Pukul 11.00 wib

Selain itu untuk meminimalisir terjadinya penyimpangan atau masalah, maka hasil akan menjadi lebih maksimal dan efisien. Bapak Yoyon juga selalu melakukan pengawasan baik dalam proses produksi maupun pemasaran produk yang dihasilkan oleh PT. Gemilang logam. Hal ini dikarenakan pengawasan langsung yang dilakukan bisa melihat bagaimana kinerja karyawan, kendala yang dihadapi dalam proses produksi, ketepatan dan kecepatan dalam proses produksi yang nantinya bisa menjadi pertimbangan evaluasi.

*“Saya selalu mengecek proses produksi alat dapur, terkadang saya juga ikut melakukan proses produksi seperti pengecatan untuk mengetahui kendala atau kualitas produk yang dihasilkan. Selain itu saya selalu mengecek produk yang akan dikirim, karena saya tidak mau jika produk yang dikirim mengalami kecacatan produksi atau kualitasnya kurang bagus.”<sup>98</sup>*

Ungkapan serupa oleh Bapak Sunan selaku karyawan:

*“ selama saya bekerja di PT.Gemilang Logam, hampir setiap kegiatan produksi beliau ikut langsung. Terkadang memberi arahan dan memantau kami langsung agar tidak terjadi kesalahan produksi serta menjaga kualitas produk yang dihasilkan.”<sup>99</sup>*

Untuk pengawasan terhadap fungsi mesin produksi tidak terjadwal secara rutin, hal ini dikarenakan selama proses produksi berlangsung jarang bahkan tidak ada kendala terhadap mesin ataupun alat produksi.

---

<sup>98</sup> Hasil Wawancara dengan Bapak Yoyon Selaku Pemilik PT. Gemilang Logam, Pada 20 september 2021 Pukul 11.00 wib

<sup>99</sup> Hasil Wawancara dengan Bapak Sunan Selaku karyawan PT. Gemilang Logam, Pada 21 september 2021 Pukul 11.00 wib

*“pengecekan mesin produksi tidak dilakukan secara rutin, pengecekan dilakukan saat ada laporan kendala dari karyawan.”<sup>100</sup>*

Ungkapan serupa oleh Bapak Sunan selaku karyawan:

*“biasanya pengecekan mesin dilakukan saat ada keluhan dari kami, karena memang mesin produksi yang digunakan kondisinya aman dan jarang mengalami masalah saat digunakan dalam proses produksi.”*

Selain pengawasan secara langsung Bapak Yoyon juga melakukan pengawasan lewat cctv jadi bisa memantau secara menyeluruh setiap sudut aktivitas dan kondisi pada perusahaan.

**Gambar 4.6**  
**Ruang Pantau PT. Gemilang Logam**



*Sumber Data Berdasarkan PT. Gemilang Logam Tahun 2021*

## **2. Hambatan Dan Tantangan Yang Dialami PT. Gemilang Logam Dalam Menerapkan Manajemen Efisiensi Produksi.**

Dalam menerapkan manajemen efisiensi produksi tentunya PT. Gemilang Logam mengalami hambatan dan tantangan, baik hambatan dan

---

<sup>100</sup> Hasil Wawancara dengan Bapak Yoyon Selaku Pemilik PT. Gemilang Logam, Pada 20 September 2021 Pukul 11.00 wib

tantangan dari internal dan eksternal berikut adalah faktor-faktor hambatan dan tantangan:

a. Faktor internal hambatan dan tantangan

Faktor internal merupakan faktor yang berasal dari dalam perusahaan biasanya meliputi Sumber daya yang dimiliki, keuangan perusahaan dan lainnya. Berikut adalah Faktor internal hambatan dan tantangan yang dihadapi PT. Gemilang Logam dalam menerapkan manajemen efisiensi produksi dalam menjaga kualitas produknya:

1) Bahan baku

Bahan baku merupakan kendala yang paling mengganggu proses produksi alat dapur adalah saat harga bahan pokok melambung tinggi semenjak pandemic covid-19. apabila bahan pokok meningkat bisa dipastikan biaya produksi juga akan meningkat. Hal ini tentu akan menyulitkan kelangsungan proses produksi alat dapur. Seperti yang dijelaskan oleh bapak yoyon:

*“Untuk bahan baku sendiri juga ada kendala pada proses impor, karena bahan baku ini tidak diproduksi di Indonesia tapi yang memproduksi adalah negara Cina, sehingga pabrik distributor yang di Indonesia pun harus mengikuti aturan dari pemerintah supaya tidak mengimpor barang yang berasal dari luar negeri. Hal tersebut mengakibatkan kenaikan harga bahan baku”.*<sup>101</sup>

---

<sup>101</sup> Hasil Wawancara dengan Bapak Yoyon Selaku Pemilik PT. Gemilang Logam, Pada 20 september 2021 Pukul 11.00 wib

Dengan terjadi peningkatan harga bahan baku, sebelum melakukan produksi pesanan produk alat dapur Bapak Yoyon mengkonfirmasi terlebih dahulu kepada pihak distributor atau pemesan produk. Hal tersebut dilakukan untuk menghindari terjadinya salah faham terhadap adanya perubahan harga produk akibat kenaikan harga bahan baku, selain itu untuk meminimalisir pembatalan pesanan produk.

Ungkap serupa oleh Bapak Asep selaku distributor:

*“ seperti biasa Bapak Yoyon selalu mengkonfirmasi apapun terkait produk yang saya pesan, jadi kenaikan harga produk akibat terjadinya kenaikan harga bahan baku menurut saya hal yang wajar dan tidak menjadi masalah untuk saya ”.*<sup>102</sup>

Untuk mengatasi masalah kenaikan bahan baku Bapak Yoyon meminimalisir pembelian bahan baku sebanyak 45%. Hal tersebut dirasa dapat mencegah penimpunan stock barang dan dapat meminimalisir terjadinya pembengkakan biaya produksi.

## 2) Tenaga kerja

Keberlangsungan perusahaan tidak bisa dilepaskan dari peran para tenaga kerjanya, namun terkadang tenaga kerja juga bisa menghambat proses perkembangan sebuah perusahaan. Seperti yang dijelaskan Bapak Yoyon:

*“ Untuk kendalan yang berasal dari tenaga kerja berupa ketidaksiplinan mba. jadi saat kegiatan produksi ramai*

---

<sup>102</sup> Hasil Wawancara dengan Bapak Asep Selaku distributor PT. Gemilang Logam, Pada 22 september 2021 Pukul 11.00 wib

*Sebagian besar karyawan tidak masuk kerja, apalagi pada hari senin dan dilakukan tanpa meminta izin. Tetapi kalau produksi sepi dan misal saya ingin menggilir tenaga kerja, semua karyawan tidak terima dan menginginkan tetap masuk semua.”<sup>103</sup>*

Permasalahan terkait tenaga kerja memang susah-susah gampang untuk diatasi, karena Kembali lagi hal tersebut terkait dengan kesadaran individu terhadap pentingnya tanggung jawab dalam bekerja. Sebenarnya dari pihak perusahaan sendiri sudah sering memberi peringatan dan sanksi namun belum menimbulkan efek jera, oleh karena itu Bapak Yoyon selaku pemilik perusahaan memiliki cara lain dalam mengatasi permasalahan tersebut.

*“saya hanya mentargetkan barang produksi terpenuhi dan selesai dalam waktu yang ditentukan. Saya tidak peduli bagaimana cara mereka menyelesaikannya karena memang sudah resiko saat mereka memilih tidak masuk sesuai keinginan dan untuk sistem gajinya Borongan sesuai hasil kerja mbak.”<sup>104</sup>*

### 3) Pemadaman listrik

Dikarenakan sebagian besar alat produksi pada PT. Gemilang Logam menggunakan listrik, maka saat terjadi pemadaman Bapak Yoyon meliburkan karyawannya.

*“Biasanya kalau terjadi pemadaman listrik saya menghimbau karyawan untuk libur bekerja dikarenakan perusahaan saya belum memiliki janset”.<sup>105</sup>*

---

<sup>103</sup> Hasil Wawancara dengan Bapak Yoyon Selaku Pemilik PT. Gemilang Logam, Pada 20 september 2021 Pukul 11.00 wib

<sup>104</sup> Hasil Wawancara dengan Bapak Yoyon Selaku Pemilik PT. Gemilang Logam, Pada 20 september 2021 Pukul 11.00 wib

<sup>105</sup> Hasil Wawancara dengan Bapak Yoyon Selaku Pemilik PT. Gemilang Logam, Pada 20 september 2021 Pukul 11.00 wib

Menurut Bapak Yoyon sebelum terjadi pemadaman listrik selalu ada pemberitahuan khusus dari pihak PLN, karena pihak PLN telah membuat grup WA bagi para pengusaha seperti Bapak Yoyon. Sehingga pemilik perusahaan bisa melakukan antisipasi.

Ungkapan serupa oleh Bapak Sunan selaku karyawan:

*“biasanya Bapak Yoyon selalu memberitahu setelah jam kerja berakhir jika ada perubahan jam produksi atau hal penting lainnya terkait perusahaan.”<sup>106</sup>*

Dengan adanya pemberitahuan semacam itu maka tidak terjadi miss komunikasi antara pemilik perusahaan dengan para karyawan. Selain itu kegiatan produksi yang belum terlaksana akibat terjadi pemadam listrik dapat di ubah pada hari lain agar target produksi dapat terpenuhi tepat waktu.

c. Faktor eksternal hambatan dan tantangan

Faktor eksternal memiliki arti sebagai faktor-faktor atau kekuatan-kekuatan di luar perusahaan yang mempengaruhi kinerja perusahaan. Lingkungan eksternal meliputi banyak aspek, seperti: aspek ekonomi (tingkat suku bunga, inflasi, perubahan dalam tingkat pendapatan, fluktuasi di pasar modal dan

---

<sup>106</sup> Hasil Wawancara dengan Bapak Sunan Selaku karyawan PT. Gemilang Logam, Pada 21 september 2021 Pukul 11.00 wib

perubahan siklus bisnis), aspek demografi (usia, ras, gender, tingkat pendidikan, lokasi geografis, pendapatan, komposisi keluarga), aspek politik dan hukum (hukum nasional, lokal, hukum internasional), aspek sosiokultural (nilai, norma, kecenderungan perilaku, gaya hidup, kepercayaan, selera), aspek teknologi (inovasi industri dan ilmiah), aspek lingkungan global (kondisi ekonomi global atau politik global). Berikut adalah Faktor eksternal hambatan dan tantangan yang dihadapi PT. Gemilang Logam dalam menerapkan manajemen efisiensi produksi dalam menjaga kualitas produknya:

1) Pesaing usaha (bisnis)

Persaingan berasal dari bahasa Inggris yaitu *competition* yang artinya persaingan itu sendiri atau kegiatan bersaing, pertandingan, dan kompetisi. Persaingan adalah ketika organisasi atau perorangan berlomba untuk mencapai tujuan yang diinginkan seperti konsumen, pangsa pasar, peringkat survei, atau sumber daya yang dibutuhkan. Persaingan ini dapat terdiri dari beberapa bentuk pemotongan harga, iklan/promosi, variasi dan kualitas, kemasan, desain, dan segmentasi pasar.

*“untuk pesaing usaha mereka menciptakan produk yang serupa serta menawarkan harga yang lebih murah dari harga produk yang kami tawarkan.”<sup>107</sup>*

---

<sup>107</sup> Hasil Wawancara dengan Bapak Yoyon Selaku Pemilik PT. Gemilang Logam, Pada 20 September 2021 Pukul 11.00 wib



Selain munculnya persaingan usaha dalam harga dan produk, Penerapan strategi promosi juga terjadi persaingan apalagi di era digital saat ini. Penerapan strategi promosi pada PT. Gemilang Logam menggunakan cara *offline* atau bisa disebut dengan *face to face*. Karena untuk produk seperti ini sasarannya adalah pasar yang mayoritas orang - orangnya tidak telaten jika terus memegang *gadge* dan konsumen lebih suka diberikan *example* produk dari pada gambar produk.

Seperti ungkapan Bapak Yoyon selaku pemilik PT.

Gemilang Logam:

*“Dari dulu sampai sekarang saya belum pernah promosi menggunakan online, karena produksi saya adalah alat dapur stenlis bukan barang cina yang berbahan plastik melamin warna – warni yang mencolok sehingga lihat gambar saja sudah tertarik. promosi yang saya gunakan ini istilahnya ngetrendnya face to face, yaitu memperkenalkan produk dengan cara terjun langsung ke lapangan. Dengan begitu konsumen bisa percaya kebenaran dan keberadaan produk yang kita buat.”<sup>108</sup>*

Ungkapan serupa oleh Bapak Sunan selaku karyawan :

*“Untuk promosi yang saya lakukan menggunakan offline atau online itu kalau menurut saya relatif, tergantung pangsa pasar masing – masing distributor, kalau pasaran lokal saya lebih baik offline , karena saat bertatap muka langsung dengan konsumen ada kesan tersendiri menurut saya. Dengan begitu kita menggali informasi tentang produk apa yang laku keras di dalam pasar, selain itu kita bisa melihat tingkat kepuasan konsumen terhadap barang yang*

---

<sup>108</sup> Hasil Wawancara dengan Bapak Yoyon Selaku Pemilik PT. Gemilang Logam, Pada 20 september 2021 Pukul 11.00 wib

*akan dibeli bisa terjamin. Tapi kalau penjualan nasional menurut saya menggunakan cara online lebih baik.”<sup>109</sup>*

Berdasarkan pernyataan yang dipaparkan oleh beberapa narasumber dapat disimpulkan jika promosi yang digunakan oleh narasumber yang paling efektif dan dapat diterima langsung oleh konsumen adalah dengan sistem *offline face to face*. Karena konsumen lebih suka diberikan *example* produk dari pada gambar produk. Walaupun begitu saat ini Bapak Yoyon juga mulai mempelajari pemasaran menggunakan media *online*.

## 2) Selera konsumen

Dengan adanya berbagai macam pilihan produk serupa saat ini menjadikan selera konsumen menjadi salah satu faktor hambatan dan tantangan bagi penerapan manajemen produksi pada PT. Gemilang Logam. Adanya perbedaan selera konsumen pihak perusahaan harus melakukan riset pasar agar produk yang dihasilkan mampu bersaing dan berkembang dipasaran. Karena bisa jadi selera para target pasar belum tentu sama dengan selera kita (kata “kita” dalam konteks ini mewakili pemilik *brand* dan sekumpulan orang-orang disekitarnya). Mungkin menurut

---

<sup>109</sup> Hasil Wawancara dengan Bapak Sunan Selaku karyawan PT. Gemilang Logam, Pada 21 september 2021 Pukul 11.00 wib

pemilik *brand* produknya atau jasanya dianggap baik, namun belum tentu sesuai dengan selera target pasarnya.

*“Terkadang selera pasar menjadi hambatan dan tantangan bagi penerapan manajemen efisiensi produksi pada perusahaan ini, tetapi dengan hal tersebut menjadi bahan evaluasi perusahaan untuk tetap bertahan dan berkembang.”<sup>110</sup>*

Ungkap serupa oleh Bapak Asep selaku distributor:

*“Sebagian konsumen yang tidak sensitif atau tidak mudah terpengaruh oleh kenaikan harga menginginkan produk-produk dengan kualitas premium yang rasanya enak dan kemasannya menarik, walaupun harganya lebih mahal.”<sup>111</sup>*

Berdasarkan paparan diatas dapat disimpulkan bahwa hambatan dan tantangan yang dialami PT. Gemilang Logam dalam menerapkan manajemen efisiensi produksi berasal dari 2 (dua) faktor yaitu: faktor *internal* dan *eskternal*. Hal tersebut dapat diatasi dengan adanya kerjasama yang baik antara pemilik perusahaan, karyawan dan distributor. Sehingga tujuan penerapan manajemen efisiensi produksi dalam menjaga kualitas produk dapat terlaksana.

---

<sup>110</sup> Hasil Wawancara dengan Bapak Yoyon Selaku Pemilik PT. Gemilang Logam, Pada 20 september 2021 Pukul 11.00 wib`

<sup>111</sup> Hasil Wawancara dengan Bapak Asep Selaku distributor PT. Gemilang Logam, Pada 22 september 2021 Pukul 11.00 wib