

BAB IV

ALIANSI PT.PISMATEX TEXTILE INDUSTRI MENGHADAPI

ASEAN-CHINA FREE TRADE AREA (ACFTA)

Perdagangan bebas merupakan suatu kesepakatan antar negara untuk mengurangi berbagai hambatan-hambatan dalam segala bentuk perdagangan, hal itu dilakukan agar mempermudah proses perdagangan antar Negara. Dengan adanya kesepakatan tersebut maka pada tahun 1995 dibentuklah suatu wadah yang mengatur aturan-aturan main dalam perdagangan yaitu WTO (World Trade Organization).

WTO menjadi cikal bakal bagi para Negara lain untuk membentuk suatu wadah tersendiri yang lebih spesifik berdasarkan suatu wilayah ataupun kawasan tertentu. Untuk kawasan Asia Pasifik dibentuklah APEC (Asia Pasific Ekonomi Cooperation), kawasan benua amerika dibentuk NAFTA (North American Free Trade Agreement), kawasan Asia Tenggara dibentuklah AFTA (ASEAN Free Trade Area), adapun suatu kawasan yang menggendeng Negara lain di luar kawasan seperti antara ASEAN dan China yaitu ACFTA (ASEAN-China Free Trade Area).

Seiring berkembangnya zaman perdagangan lintas batas wilayah Negara tidak hanya dapat dilakukan oleh Negara tetapi aktor diluar Negara baik dari organisasi pemerintah, organisasi non-pemerintah bahkan individu-individu dapat melakukan hubungan perdagangan lintas batas Negara. ACFTA merupakan suatu kesepakatan dalam perdagangan bebas untuk mengurangi berbagai hambatan perdagangan yang tidak hanya dilakukan oleh Negara. hal ini tentunya membuka para aktor-aktor yang termasuk dalam ACFTA untuk bersaing dan dapat menguasai pasar.

Kesepakatan antara ASEAN dengan China dalam membuka pasar bebas tentunya akan menambah persaingan dimana para aktor-aktor dari ASEAN akan mendapatkan saingan dari China begitu pula sebaliknya. Untuk itu, para aktor yang tergabung dalam kesepakatan ini harus bisa mengantisipasi dengan diberlakukannya kesepakatan ini agar dapat menguasai pangsa pasar baru yang notabene merupakan pangsa pasar yang berpotensi melihat ASEAN dan China memiliki jumlah masyarakat mencakup 1,9 miliar jiwa.

PT.Pismatex textile Industri merupakan salah satu aktor yang turut bersaing dengan adanya perdagangan bebas ini, Pismatex merupakan perusahaan yang bergerak dalam bidang textile khususnya kain ikat tenun atau sarung. Perusahaan yang sudah berdiri selama 42 tahun ini awalnya hanya usaha rumahan biasa hingga saat ini mampu memasok produknya hingga keluar negeri, hal ini ditandai Dengan Pismatex dengan mengubah dari usaha rumahan menjadi

perseroan terbatas (PT) pada tanggal 1 maret 1994 dengan akte Notaris Soepirman Soetarman.⁵⁵

Adanya ACFTA tentunya merupakan suatu pangsa pasar yang lebih luas bagi Pismatex namun di sisi lain akan membuka para aktor dari China untuk masuk dan ikut bersaing dalam perdagangan bebas ini. Hal ini mengharuskan bagi PT.Pismatex textile Industri untuk dapat mempersiapkan diri dengan berbagai keunggulan yang dimiliki perusahaan agar mampu bersaing dengan para aktor perdagangan lain.

Oleh karena itu dengan adanya perdagangan bebas ini dan dengan berbagai ancaman maupun kelemahan yang ada, agar tidak kehilangan pangsa pasar sehingga Pismatex mampu bersaing, tidak kalah dengan aktor lain bahkan dapat menguasai pasar yang besar ini maka Pismatex harus mengantisipasi dengan adanya pasar ini dengan strategi yang mereka lakukan, yaitu:⁵⁶

1. Menjaga dan Berupaya Meningkatkan Aliansi

PT.Pismmatex Textile Industri telah menjalin hubungan kerjasama dengan 15 aliannya yang berada di Negara-negara yang berbeda. Pengembangan cakupan wilayah Pismatex saat ini telah mencakup Afrika Selatan walaupun hanya 2 negara yaitu Soalia dan Sudan, sedangkan di

⁵⁵ Sejarah, terdapat Pada http://www.pismaputra.com/i_history.htm, diakses 23 juli 2013

⁵⁶ Moh. Taufik S.T. bag. Dept. sales ekspor. Hasil Wawancara : Kemampuan Aktor Aliansi. PT.Pismatex textile Industri. 10 april 2013

Timur Tengah ada 7 negara yang menjadi wilayah cakupan yaitu Kuwait, Arab Saudi, Uni Emirat Arab, Afganistan, India, Pakiztan, dan Yaman.

Di wilayah ASEAN ini Pismatex telah mengekspansi pasar Malaysia, Vietnam, Myanmar, Singapore, Thailand, dan Brunei Darussalam. Hubungan yang dirintis sedikit demi sedikit oleh Pismatex akhirnya membuhakan hubungan yang baik sehingga dapat melakukan kerjasama dealam waktu yang lama hal ini dapat dilihat bahwa Pismatex telah melakukan hubungan kerjasama ini dengan semua aliannya rata-rata lebih dari 10-15 tahun.

hubungan yang sudah terjalin lama tersebut tentunya tidak luput dari berbagai masalah, namun keuntungan yang didapat tentunya tidak kalah banyak juga, oleh karena itu dalam menjaga hubungan positif antara Pismatex dengan para aliannya yaitu dengan menerapkan kebijakan-kebijakan yang mendukung aliannya, seperti:⁵⁷

a. Individual Excellence

Dalam mendapatkan aktor aliansi Pismatex melihat bahwa aktor yang beraliansi merupakan aktor yang kuat dan sudah memiliki nilai yang besar di Negara tujuan ekspor begitu pula dengan aktor aliansi yang melihat Pismatex merupakan perusahann yang eksis dalam perdagangan sehingga disepakatinya aliansi merupakan

⁵⁷ *ibid,*

suatu langkah yang dapat menguatkan kedua belah pihak dan tidak menjadi sebuah kerugian.

b. Importance

Dalam membentuk sebuah aliansi tentunya kedua belah pihak memiliki kepentingan yang sama-sama menguntungkan, hal ini yang menjadi salah satu langkah Pismatex dalam mendapatkan keuntungan yakni dengan bekerjasama dengan aktor aliansi yang memiliki kepentingan yang sama dan juga dengan kesamaan strategi dalam mendapatkan kepentingan tersebut karena dengan beraliansi dan strategi yang sama keuntungan tersebut dapat dicapai.

c. Interdependence

Adanya saling melengkapi antara Pismatex dengan aktor aliansinya menjadikan hubungan aliansi yang saling membutuhkan dimana tanpa adanya hal ini maka dapat melemahkan masing-masing perusahaan. Hal ini dapat dilihat bahwa Pismatex merupakan perusahaan yang menyidiakan produk sedangkan aktor aliansi yang membutuhkan produk bertindak sebagai wakil Pismatex di Negara tujuan ekspor dan melakukan tugas yang tidak bisa dikerjakan oleh Pismatex.

d. Information

Komunikasi antar Pismatex dengan Aliansinya harus saling terbuka baik mengenai tujuan yang hendak dicapai, data teknis, penyelesaian malah yang ada di pasar maupun mengenai aliansi itu sendiri. dengan keterbukaan ini maka kedua belah pihak tidak ada rasa saling curiga sehingga aliansi yang ada tetap dapat berjalan meskipun dengan berbagai masalah.

e. Integration

Penggabungan yang terjadi antara Pismatex dengan aktor aliansi mengharuskan kedua belah pihak untuk dapat saling bekerjasama dengan baik, oleh karena itu maka baik Pismatex maupun aktor aliansi dapat bertindak sebagai guru dan murid yang saling belajar. Hal tersebut merupakan konsekuensi dengan membuat sebuah aliansi sehingga Pismatex dan aktor aliansi dapat menjadi pendengar dan guru yang baik dalam menangani masalah dalam perdagangan sehingga aliansi dapat berjalan lancar dalam mengatasi masalah dan dapat saling menguntungkan.

f. Institutionalization

Hubungan aliansi yang terjalin diwujudkan dalam bentuk yang formal, tanggung jawab dan proses pengambilan keputusan yang jelas. Hal ini dibuktikan oleh para aktor aliansi bahwa mereka yang merupakan kepanjangan tangan Pismatex di Negara tujuan

ekspor juga memasarkan produk dengan tanggung jawab mereka, seperti dengan melakukan pemasaran baik melalui radio, periklanan media cetak maupun elektronik, dan melalui internet, maupun memasang advertising (billboard) sehingga diharapkan dapat menarik konsumen di Negara tujuan.

g. Integrity

Tiap-tiap aliansi harus berjalan kedepan berdasarkan mutual trust atau kejujuran. Disni baik dari Pismatex maupun aktor aliansi tidak boleh menyalah gunakan informasi yang didapat dari masing-masing pihak dan tidak merusak satu sama lain selain itu tiap tindakan yang dilakukan harus saling mengkonfirmasi satu sama lain hal ini diharapkan agar aliansi berjalan dengan baik dan saling menguatkan .

Dengan menerapkan berbagai kebijakan tersebut Pismatex dapat menjaga hubungan kerjasama aliannya dengan baik, sehingga Pismatex dapat bersaing dan tetap memiliki eksistensinya dalam perdagangan. Adanya ACFTA merupakan suatu gerbang baru untuk membuka pasar yang lebih luas dan juga membuka masuknya para Aktor dari China ke ASEAN.

Pismatex saat ini belum memperluas pangsa pasar mereka sampai ke China, hal ini dikarenakan Pismatex belum menemukan adanya aktor dari

China yang dapat dijadikan sebagai aliansi mereka. Usaha Pismatex dalam mendapatkan aktor kerjasama di negeri bambo tersebut juga terus dilakukan, mulai dari meminta database dari Pemerintah mengenai negeri China, melakukan penelitian langsung dengan mengirim orang ke China guna mendapatkan aktor untuk bekerjasama dan mempelajari mengenai pangsa pasar di China.

Diberlakukannya ACFTA sehingga mendapatkan tambahan saingan dari China menjadikan pangsa pasar semakin penuh dan melihat bahwa belum masuknya produk Pismatex ke pasar china sehingga dapat menjadikan terancamnya pangsa pasar Pismatex di ASEAN tetapi dengan aliansi yang dilakukan Pismatex di ASEAN yang mana tetap dapat mempertahankan eksistensinya dalam dunia perdagangan merupakan suatu langkah Pismatex agar dapat bersaing dan bertahan.

2. Mengikuti Program-program Pemerintah

Tidak adanya kerjasama langsung antara pemerintah dengan Pismtex oleh karena itu penulis dan berdasarkan data yang didapat menyimpulkan bahwa Pismatex sebagai aktor internasional hanya mengikuti program-program pemerintah.

Meskipun dinilai kurang maksimal tapi dengan mengikuti program pemerintah hal ini dinilai sudah dapat menguntungkan perusahaan dalam memperkenalkan atau memasarkan produk mereka. Berikut merupakan program-program yang diikuti oleh Pismatex, seperti:⁵⁸

- Adanya pameran internasional rutin tiap tahun yang dilaksanakan oleh disperindag, seperti:
 - TRADE EXPO INDONESIA (TEI) merupakan even tahunan yang dilaksanakan tiap bulan oktober dan bertempat di Jakarta International Expo Kemayoran (JIE). Tahun TEI ke-28 dilaksanakan pada tanggal 16 s.d 21 oktober 2013.
 - Tanggal 18 s.d 21 april 2013 di Batam tepatnya di Batam City Square diadakan PEKALONGAN EXPO 2013, dan akan menjadi even tahunan karena dirasa efektif dalam rangka pengembangan dan perluasan pasar.
 - Selain itu, Disperindag Kabupaten Pekalongan juga memfasilitasi aktor perdagangan di kawasannya untuk mengikuti even daerah lain, seperti Maluku Utara Expo yang dilakukan tiap tanggal 12 s.d 16 september dan South Sumatera Expo pada 15 s.d 20 mei.

⁵⁸ Sri Eko Setyani, SE.MM bag. Ketua sie Ekspor-Import dan Promosi Perdagangan Diperindag. Kabupaten Pekalongan Hasil Wawancara : Data Ekspor Sarung PT.Pisatex textile Industri. 8 april 2013

- Adanya pelatihan rutin mengenai manajemen ekspor-impor yang dilaksanakan oleh Disperindag, seperti:
 - Pelatihan “Akses Pasar Melalui Internet” yang dilaksanakan pada bulan april dan bertempat di pusat pelatihan ekspor Indonesia (PPEI) Grogol.
 - Pelatihan “Virtual Exhibition” yang dilaksanakan pada bulan mei dan bertempat di Pekajangan, pelatihan ini bekerjasama dengan Direktorat Jendral Pengembangan Ekspor nasional.
- Disperindag akan segera mensosialisasikan bilamana ada peraturan-peraturan baru dalam perdagangan internasional. Namun sampai saat ini dari Disperindag Kabupaten Pekalongan belum pernah melakukan adanya sosialisai tersebut.

Meskipun tidak adanya kerjasama yang terjalin tetapi diharapkan selain megikuti program-program pemerintah adanya kebijakan pemerintah juga dapat membantu Pismatex dalam mengasai pasar ACFTA, seperti kebijakan yang telah disepakati untuk menurunkan bea ekspor dan mengatasi berbagai pungutan-pungutan liar dalam proses pengirimannya.

3. Menjaga dan Meningkatkan Kualitas Produk

Dalam era perdagangan bebas ini pismatex tidak menggunakan “mass production” yang artinya mencapai harga yang rendah supaya terjangkau konsumen tetapi menggunakan “mass customization” dimana banyak variasi produk yang dikeluarkan oleh Pismatex untuk menarik konsumen, hal tersebut terlihat dari banyaknya varian dari produk Pismatex. Langkah tersebut dilakukan Pismatex sebagai cara perusahaan untuk tetap mendapatkan pangsa pasar, dengan banyaknya varian yang dikeluarkan Pismatex tidak meninggalkan kualitas produk mereka, karena bagi Perusahaan menjaga kualitas Produk merupakan hal yang utama. Adapun cara-cara pismatex dalam menjaga kualitas produksi mereka yaitu:⁵⁹

a) Menjaga standar bahan baku produk

Dalam menciptakan produk yang baik dan berkualitas tentunya Pismatex memerlukan bahan baku yang baik pula, bahan baku Pismatex yaitu benang. Benang memiliki arti tali halus yang di pintal bisa dari kapas, sutera, wol, dan juga dari bahan kimia seperti nylon, polyster.

PT.Pisma Putra merupakan anak perusahaan dari Pismatex dimana Pisma Putra merupakan perusahaan penghasil

⁵⁹ Moh. Taufik S.T. bag. Dept. sales ekspor. Hasil Wawancara : Kemampuan Aktor Aliansi. PT.Pismatex textile Industri. 10 april 2013

benang dan merupakan pemasok semua benang yang menjadi bahan baku Pismatex dalam memproduksi. Dengan hal tersebut maka Pismatex dapat menjamin bahwa bahan baku mereka merupakan bahan baku yang baik karena Pisma Putra memproduksi bahan baku yang baik, sesuai standar dan berkualitas.

b) Adanya lembaga pengawas kualitas produk

Dalam menjaga produk tetap baik dan tidak cacat, Pismatex membuat suatu lembaga khusus yang berfungsi sebagai pengawas atau pengontrol yang disebut Quality Insurance. Lembaga ini awalnya tidak ada kemudian dibentuk saat Pismatex mengubah dari industri rumahan menjadi perseroan terbatas (PT), hal ini dilakukan perusahaan agar barang yang diproduksi memiliki kualitas yang baik dan juga sebagai nilai tambah bagi perusahaan agar mampu memasuki pasar internasional.

Quality insurance akan mengawasi proses produksi dari awal sampai proses akhir (dari penerimaan bahan baku sampai pengiriman ke aliansi), yang dilakukan secara ketat baik dalam kualitas maupun kuantitas produksinya. Sistem pengawasan ini dinamakan Quality Control (pengendalian mutu terpadu), hal ini dilakukan agar dari awal proses produksi tidak mengganggu

proses selanjutnya sehingga produk yang dihasilkan merupakan produk yang baik dan sesuai kriteria. Adapun kriteria yang baik yaitu:

- Standar ukuran panjang dan lebarnya yaitu pajang 2 meter dan lebar dari 1 meter sampai 1,6 meter
- Corak tidak menyimpang dari rencana
- Komposisi warna tidak menyimpang
- Tenunannya baik, tidak ada lusu yang terputus, tidak salah warna dan tidak salah nomer benang pakian

c) Peningkatan kualitas pekerja

Mengingat bahwa dalam menciptakan suatu produk yang baik tidak lepas dari para pekerja, baik yang pekerja pabrik yang terjun langsung dalam proses produksi dan pengepakan maupun pekerja kantor yang berkaitan dengan masalah seperti pemasaran, hubungan kerjasama dan lain sebagainya.

Oleh karena itu Pismatex terus berupaya untuk menciptakan sumber daya manusia yang berkualitas dan mampu bersaing dengan adanya perdagangan bebas, seperti: adanya kaderisasi yang dilakukan perusahaan bagi para pekerja di luar pabrik sedangkan pekerja pabrik perusahaan

mengharuskan bagi setiap pekerja baru mengikuti pelatihan tentang tata cara penggunaan alat Produksi, dalam penerimaan pekerja baru Pismatex melakukan perekrutan secara selektif seperti SDM yang berpengalaman dalam bidangnya masing-masing yang menjadi pertimbangan perusahaan dalam menerima SDM baru. Dengan adanya hal itu maka diharapkan bahwa pekerja yang ada di Pismatex menjadi pekerja yang berkualitas.

Dengan hal tersebut pismatex berani menjamin bahwa produk yang diekspor maupun yang didistribusikan didalam negeri tidak ada kecacatan, dan produk yang sudah didistribusikan merupakan produk yang berkualitas. Dalam mendapatkan dan menjaga pangsa pasar hal tersebut dilakukan pismatex sebagai langkah untuk menarik dan meyakinkan konsumen.

4. Menjaga Brand “GAJAH DUDUK”

Dengan memproduksi barang yang diekspor rata-rata 90.000 kodi tiap tahun untuk 15 negara tujuan ekspor dan selama 42 tahun berdiri, Pismatex tetap menjaga komitmen mereka untuk menggunakan brand atau merek mereka sendiri yakni “GAJAH DUDUK”.

Dalam membuat produk mereka Pismatex memberikan standar produk yang bagus dan tentunya berbeda dengan produk lainnya oleh karena tersebut mereka menjaga komitmen perusahaan untuk tetap menggunakan “GAJAH DUDUK” sebagai satu-satunya brand mereka hal tersebut dilakukan perusahaan agar konsumen dapat membedakan antara brand lain dengan brand “GAJAH DUDUK”.

Sudah lamanya Pismatex berdiri dan dengan pengalamannya maka brand Pismatex saat ini sudah banyak dikenal di Negara lain dan juga brand “GAJAH DUDUK” merupakan pilihan mayoritas masyarakat Negara lain untuk membeli produk “GAJAH DUDUK”.

Sebagai contoh brand “GAJAH DUDUK” yang dipasarkan di Malaysia, Pismatex telah memasarkan ke Malaysia sebesar 30% produk ekspor mereka, dan merupakan market leader untuk pangsa pasar Malaysia. Brand “GAJAH DUDUK” banyak diminati oleh masyarakat Malaysia dapat diketahui berdasarkan penguasaan “GAJAH DUDUK” dibandingkan dengan brand lainnya, menurut Ani Mulyani, atase KBRI Malaysia menyatakan bahwa “GAJAH DUDUK” telah menguasai 60-70% pasar Malaysia.⁶⁰

Pada toko online di Malaysia brand “GAJAH DUDUK” menjadi pilihan utama yang ditawarkan oleh toko tersebut, produk Pismatex

⁶⁰ Tertarik Meraup Untung Dari Pasar Malaysia,
<http://female.kompas.com/read/2012/05/16/10533725/Tertarik.Meraup.Untung.dari.Pasar.Malaysia>, diakses pada 31 agustus 2013

menempati peringkat utama dibandingkan brand produk lain, sebagai contoh penulis mencantumkan toko online yang menggunakan brand “GAJAH DUDUK” sebagai pilihan utama yang ditawarkan dari toko tersebut yakni “*KainPelikat2u.com dan SriSadongBatik.com*”.

Selain itu Telah melekatnya brand “GAJAH DUDUK” dipikiran masyarakat Malaysia dan merupakan satu-satunya pilihan yang tepat bagi masyarakat Malaysia, hal ini dapat dilihat dari testimoni yang diberikan oleh pelajar Indonesia yang study banding di Malaysia yang menyatakan bahwa banyak warga Malaysia yang menggunakan “GAJAH DUDUK” sebagai sarung mereka dan banyak di pasar kota-kota besar yang menjual sarung “GAJAH DUDUK” selain itu sarung “GAJAH DUDUK” bukan hanya sebagai produk sarung yang banyak tetapi telah menjadi pilihan utama dibandingkan produk asli dari Malaysia maupun produk lain.⁶¹

Menjaga brand “GAJAH DUDUK” juga menjadikan sarung tersebut mendapatkan hasil lain yaitu mendapatkan penghargaan internasional untuk merek terpopuler dan terpercaya (Superbrand Awards).⁶² Saat ini brand “GAJAH DUDUK” sudah melekat dan merupakan pilihan utama bagi konsumen untuk membeli dan berpersepsi bahwa pilihan utama sarung ialah sarung dengan brand “GAJAH DUDUK”.

⁶¹ M. Nur Khalimudin, mahasiswa UIN (Study banding UIN dan Univ. Malaysia). hasil Wawancara: perkembangan brand “gajah duduk” di Malaysia 31 agustus 2013

⁶² Prestasi, <http://www.gajahduduk.com/ina/prestasi/>, diakses pada 31 agustus 2013

Adanya Aliansi yang dilakukan Pismatex dalam menguasai pangsa pasar sangat memberikan keuntungan bagi pismatex, sebagai contoh pada awal perkembangannya menjelajah pasar internasional, Pismatex hanya mengekspor produk mereka kurang lebih sekitar 5.000-an kodi dan hanya pasar Malaysia dan brunei yang menjadi wilayah Pismatex saat itu sedangkan sekarang Pismatex yang telah memasuki pangsa pasar 15 negara dapat memproduksi sebesar 89.000 kodi.

Dengan keunggulan yang dimiliki oleh Pismatex dan dengan kelemahan maupun ancaman yang didapatkan dengan adanya ACFTA, Pismatex yang berupaya untuk tetap bertahan dalam perdagangan bebas ini bahkan dapat menguasai pasar menggunakan langkah-langkah mereka agar perusahaan tidak kalah saing dan tergusur dalam dimensi perdagangan bebas.