

BAB V

KESIMPULAN

Dalam era perdagangan bebas ini dimana banyak negara menyetujui untuk mengurangi berbagai hambatan-hambatan agar mempermudah arus perdagangan internasional, hal ini menyebabkan persaingan semakin ketat sehingga para pelaku atau aktor-aktor perdagangan harus memiliki inovasi-inovasi dalam arus perdagangan. Indonesia termasuk salah satu Negara yang menyetujui dalam sistem dunia bebas ini, sehingga baik pihak pemerintah maupun aktor-aktor non-pemerintah harus menciptakan langkah baru agar mampu bersaing dengan kekuatan ekonomi lainnya.

Perdagangan bebas saat ini banyak dilakukan antar Negara dengan membentuk suatu kesepakatan perdagangan sesuai dengan wilayah Negara seperti yang dilakukan antara ASEAN dan China yang membentuk sistem perdagangan bebas ACFTA (ASEAN-China Free Trade Area). Keadaan ini memaksa PT.Pismatex Textile Industri sebagai salah satu aktor yang terlibat dalam perdagangan bebas ini melakukan suatu strategi agar tidak tertinggal dan tergusur dalam perdagangan bebas khususnya ACFTA.

Agar mampu bersaing bahkan menguasai pasar maka Pismatex menggunakan keunggulan dan kesempatan yang ada untuk mengatasi kekurangan dan ancaman yang ada. Keunggulan yang ada seperti jumlah karyawan lebih dari 3000 jiwa dengan alat yang selalu diperbaharui, adanya jaminan perusahaan untuk mendistribusikannya tepat waktu, produk yang dipasarkan berkualitas baik dan tidak ada yang cacat, dan juga memiliki aliansi di setiap Negara tujuan ekspor dengan aliansi yang sudah memiliki nama dan sesuai dengan keinginan Pismatex. Selain itu Pismatex memiliki kesempatan untuk menguasai pasar ACFTA yang memiliki 1,9 miliar jiwa akan menambah laba perusahaan dan mendominasi pasar ini.

Kelemahannya sendiri yaitu Pismatex belum mempunyai kantor cabang yang berada di luar negeri dan Pismatex belum menjalin kerjasama secara langsung dengan pemerintah Indonesia, sedangkan ancaman yang ada ialah banyaknya saingan yang dimiliki Pismatex untuk menguasai pasar dan juga banyaknya produk-produk dari China yang membanjiri pasar ACFTA. Berdasarkan hal tersebut maka langkah yang diambil Pismatex dalam bersaing dan menguasai pasar ACFTA yaitu dengan menjaga dan berupaya meningkatkan aliansi, mengikuti program-program pemerintah, serta menjaga dan meningkatkan kualitas produk.

Pismatex sudah melakukan hubungan aliansi dengan berbagai aktor di Negara tujuan ekspor sudah lama, yakni sekitar 10-15 tahun dan manfaat dengan adanya

aliansi sangat besar, dari hanya mengekspor 5000-an kodi ke 2 negara saja hingga saat ini dapat mengekspor 15 negara dengan jumlah ekspor sekitar 89.000 kodi. Banyaknya keuntungan yang didapat dengan adanya aliansi menjadikan Pisatex tetap menjaga dan meningkatkan hubungan aliansi tersebut hingga saat ini, dan cara pismatex dalam menjaga keutuhan aliansi yaitu: Individual Excellence, Importance, Interdependence, Information, Integration, Institutionalization, Integrity. Walaupun permasalahan kadang terjadi dalam perjalanannya tapi dengan melakukan komitmen tersebut maka Pismatex tetap bisa menjaga hubungan baik dengan aliansinya.

Meskipun tidak ada hubungan kerjasama secara langsung dengan pemerintah tetapi dengan mengikut program-program pemerintah diharapkan bisa membantu Pismatex dalam mendapatkan informasi-informasi maupun memasarkan produknya, program-program yang diikuti Pismatex seperti: pameran internasional rutin tiap tahun yang dilaksanakan oleh Disperindag yakni Trade International Expo (TEI) yang berlangsung bulan oktober, PEKALONGAN EXPO yang berlangsung 18 s.d 21 april 2013 di Batam, dan juga Disperindag memfasilitasi untuk mengikuti Maluku Utara Expo yang dilakukan tiap tanggal 12 s.d 16 september dan South Sumatera Expo pada 15 s.d 20 mei.

Diperindag juga memberikan pelatihan rutin mengenai manajemen ekspor-impor yang dilaksanakan oleh Disperindag kabupaten Pekalongan seperti Pelatihan "Akses Pasar Melalui Internet" yang dilaksanakan pada bulan april dan

bertempat di pusat pelatihan ekspor Indonesia (PPEI) Grogol, dan Pelatihan “Virtual Exhibition” yang dilaksanakan pada bulan Mei dan bertempat di Pekajangan, pelatihan ini bekerjasama dengan Direktorat Jendral Pengembangan Ekspor nasional. Serta Disperindag segera mensosialisasikan bilamana ada peraturan-peraturan baru dalam perdagangan internasional, namun sampai saat ini belum pernah diadakannya sosialisasi tersebut. Selain itu adanya andil pemerintah dalam mengatur kebijakan perdagangan bebas dinilai perusahaan membantu seperti adanya pengurangan bea ekspor dan mengurangi pungutan-pungutan liar.

Dalam menjaga keyakinan konsumen dan menarik minat konsumen akan produk Pismatex bahwa produk Pismatex merupakan produk yang baik maka Pismatex tetap menjaga kualitas produk mereka, hal tersebut dilakukan perusahaan dengan cara: pertama menjaga standar bahan baku, Pismatex mengambil bahan baku mereka dari anak perusahaan mereka sendiri, hal ini dilakukan agar bahan baku yang digunakan merupakan bahan baku yang terjamin mutunya; kedua Pismatex memiliki lembaga *Quality Insurance*, lembaga bertugas untuk mengontrol setiap proses produksi dari bahan baku sampai terkirimnya barang ke aliansi, sehingga barang dijamin baik dan tidak ada yang cacat karena bila ada yang cacat lembaga ini akan memisahkan produk yang kemudian akan diperbaiki lagi menjadi produk yang baik; ketiga meningkatkan kualitas pekerja, disadari oleh Pismatex bahwa dalam menciptakan suatu produk yang baik tidak lepas dari sumber daya manusia yang baik pula, oleh karena itu dalam membuat

SDM yang baik Pismatex melakukan kaderisasi 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.

Selain itu, dengan menggunakan brand "GAJAH DUDUK" pismatex berusaha mempengaruhi persepsi konsumen guna meyakinkan bahwa "GAJAH DUDUK" merupakan pilihan utama dibandingkan produk sarung lainnya dan juga mempengaruhi konsumen untuk kecanduan dengan "GAJAH DUDUK". Dengan adanya hal itu maka diharapkan bahwa pekerja yang ada di Pismatex menjadi pekerja yang berkualitas. Demikianlah langkah-langkah yang dilakukan Pismatex dalam perdagangan bebas sehingga mampu bersaing dalam perdagangan bebas terutama ACFTA.