

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Globalisasi merupakan isu yang cukup penting dan menjadi pusat perhatian dari beberapa negara. Dalam buku *“The Race to the Top: The Real Story of Globalization”*, jurnalis Swedia Thomas Larsson memberikan pernyataan bahwa globalisasi adalah proses menyusutnya dunia sehingga jarak satu dengan yang lainnya akan semakin pendek dan segala hal terasa semakin dekat dan mengacu pada semakin mudahnya interaksi antara seseorang di satu tempat dengan orang lain di tempat lain atau bahkan di belahan dunia yang lain. Sehingga dengan adanya hal tersebut banyak muncul sistem baru yang lebih relevan. Adapun sistem-sistem baru yang muncul contohnya pada market yang semakin meluas yang memunculkan pasar global. Namun memang tidak dapat dipungkiri bahwa pasar global atau juga yang sering disebut dengan perdagangan internasional memiliki beberapa manfaat seperti yang dikemukakan oleh Sadono Sukirno diantaranya yaitu dapat diperolehnya barang yang tidak dapat diperoleh di negeri sendiri yang akan saling tukar menukar komoditas dan akan saling melengkapi. Hal tersebut dapat terjadi dikarenakan kemampuan suatu negara dalam menghasilkan produk berbeda-beda tiap negara. Namun selain itu perdagangan internasional juga memiliki konsekuensi lainnya yaitu untuk negara yang kuat dalam berekspansi akan mendapatkan pendapatan atau profit yang sangat banyak, sedangkan untuk negara yang tidak mampu bersaing hanya akan menjadi target pasar saja yang pada akhirnya hanya akan menjadi konsumen yang konsumtif.

Suatu negara dapat dikatakan negara yang kuat dalam perdagangan internasional jika total *export* nya tinggi dan sebuah negara akan dikatakan lemah dalam perdagangan internasional jika total *import* tinggi dan total *export* rendah. Menurut data dari *The World Factbook* pertahun 2007 dan 2008 negara paling kuat adalah negara Jerman dengan total *export* mencapai \$ 1,530,000,000,000 dan yang terendah adalah negara São Tomé dan Príncipe yang menempati urutan ke 191 hanya mencapai \$ 9,000,000. Sedangkan untuk negara Indonesia sendiri menempati urutan ke 31 yaitu menghasilkan *export* sebanyak \$ 136,800,000,000. Untuk kawasan Asia Tenggara sendiri negara Singapura adalah yang nomor satu yang menghasilkan *export* sebanyak \$ 235,800,000,000 disusul Malaysia, Thailand dan baru setelah itu adalah

Indonesia. Jika dilihat dari data tersebut Indonesia memang masih kalah dengan negara-negara tetangga yang jauh berada di atasnya. Hal tersebut disebabkan salah satu faktor yaitu sangat sedikitnya perusahaan-perusahaan baik itu skala nasional, internasional, perusahaan besar maupun perusahaan kecil.

Menurut UU No. 20 Tahun 2008 menjabarkan bahwa UMKM merupakan singkatan dari Usaha Mikro, Kecil dan Menengah di mana ketiga badan usaha tersebut memiliki kriteria-kriteria tersendiri. Usaha Mikro memiliki aset paling banyak Rp 50.000.000 (lima puluh juta rupiah) kecuali tanah dan bangunan usaha. Serta mendapatkan hasil penjualan paling banyak Rp 300.000.000 (tiga ratus juta rupiah) pertahun. Usaha Kecil memiliki aset paling banyak Rp500.000.000 (lima ratus juta rupiah) kecuali tanah dan bangunan usaha. Serta mendapatkan hasil penjualan paling banyak Rp2.500.000.000 (dua milyar lima ratus juta rupiah) pertahun. Usaha Menengah memiliki aset paling banyak Rp10.000.000.000 (sepuluh milyar rupiah) kecuali tanah dan bangunan usaha. Serta mendapatkan hasil penjualan paling banyak Rp50.000.000.000 (lima puluh milyar rupiah) pertahun. Menurut Badan Pusat Statistik (BPS) UMKM dibedakan berdasarkan jumlah tenaga kerja yang ada . Usaha kecil memiliki jumlah tenaga kerja 5 orang sampai 19 orang, usaha menengah memiliki jumlah tenaga kerja 20 orang sampai 99 orang. Menurut data dari BPS, yang diolah Pusdatin Kemenperin menyebutkan bahwa pertahun 2013 perusahaan besar dan sedang berjumlah 23.941 perusahaan sedangkan untuk perusahaan kecil dan mikro masing masing adalah 531.351 dan 2.887.015 perusahaan. Jika dibandingkan dengan China yang menempati urutan ke 2 dalam hal jumlah *export* nya memiliki total 60,630.000 perusahaan menurut data yang disampaikan oleh Rizki Abadi/Journalist Vibiznews.com . Dari data tersebut terlihat bahwa Indonesia sangat jauh ketinggalan dalam jumlah perusahaan yang ada sehingga akan berimbas pada jumlah nilai total *export* yang dilakukan. Dengan hal tersebut maka diperlukan peningkatan kualitas dari perusahaan itu sendiri seperti penambahan modal, pemberian kebijakan yang akan mendukung perkembangan dari perusahaan tersebut. Selain itu untuk meningkatkan daya saing dalam perdagangan internasional juga diperlukan perubahan mental para pelaku usaha yang dari awalnya hanya memikirkan pasar yang sempit yakni lokal menjadi pasar yang lebih luas yaitu ke pasar global. Selain dari segi harga yang berbeda untuk varian lokal dan global faktor kuantitas permintaan juga akan semakin besar sehingga akan meningkatkan profit bagi negara maupun bagi perusahaan

itu sendiri. Untuk mengatasi kuantitas permintaan yang banyak tersebut maka diperlukan hasil atau output dari perusahaan yang besar pula sehingga akan berdampak langsung terhadap jumlah *export* yang dilakukan. Selain segi kualitas juga diperlukan suatu pertimbangan dari segi kuantitas perusahaan yang ada sehingga diperlukannya peningkatkan pertumbuhan industri baru yang akan menambah kekuatan dalam perdagangan internasional baik itu UMKM maupun perusahaan besar.

Berangkat dari hal tersebut maka langkah yang dapat dilakukan untuk mengembangkan potensi yang sudah ada salah satunya dengan memberikan pendampingan dan pengarahan ke pada para pelaku *export* untuk meningkatkan kinerjanya. Pendampingan dan pengarahan yang dilakukan akan memberikan angin segar bagi perkembangan perusahaan tersebut. Sehingga akan meningkatkan produktifitas dan kinerja dari perusahaan itu sendiri. Pendampingan dan pengarahan di sini tidak dapat dilakukan sendiri oleh pemerintah namun harus juga harus dikolaborasikan dengan elemen elemen lain seperti akademisi, universitas, maupun mahasiswa dalam pengembangan melalui serangkaian penelitian yang dilakukan yang bisa langsung diimplementasikan di perusahaan sehingga akan ada *feedback* yang baik antar kedua belah pihak. Terkhusus untuk mahasiswa yang memiliki peran sebagai agen perubahan sudah pasti memiliki kemampuan dalam rangka meningkatkan kinerja dari perusahaan yang ada baik itu inovasi, pengembangan maupun riset-riset yang lain. Adapun untuk inovasi dapat dilakukan pada pemrosesan ataupun alat produksi yang digunakan. Secara tidak langsung alat produksi ataupun mesin produksi yang diinovasi dan dikembangkan akan memiliki *output* atau keluaran yang semakin meningkat terutama bagi pelaku usaha kayu yang kebanyakan memang masih menyampingkan teknologi termasuk penggunaan mesin ataupun peralatan yang masih tradisional dan tidak mengikuti perkembangan jaman. Padahal jika dilihat dari aspek teknologi, teknologi akan mempermudah proses pekerjaan menjadi efisien dan efektif dengan terus mengikuti perkembangan zaman dan melakukan inovasi-inovasi lebih lanjut akan meningkatkan daya saing perusahaan sehingga permintaan dari konsumen baik itu kualitas maupun dengan kuantitas yang banyak tersebut akan dapat terpenuhi dengan mudah.

Di PT. Mulyo Furniture Manufacturers Salatiga yang merupakan perusahaan pengolahan kayu yang memiliki pangsa pasar 100% untuk di*export* keluar negeri

terutama Australia, Amerika dan Belanda. Keterbatasan sarana dan prasarana merupakan kendala yang dialami langsung oleh perusahaan ketika berhadapan dengan kompetitor di pasar internasional sesuai dengan yang dikemukakan oleh bapak Indrat Mulatno selaku *plant manager* di perusahaan. Kondisi mesin dan peralatan yang masih minim dan belum modern. Dengan adanya masalah tersebut berimbas pada *output* perusahaan yang mampu untuk dihasilkan. Di perusahaan ini, dikarenakan masih minimnya sarana dan prasarana maka banyak aktivitas yang dilakukan secara manual oleh manusia, di mana salah satunya adalah kegiatan mengamplas atau *sanding*. Pengamplasan merupakan aktivitas yang paling lama dan paling banyak yang dilakukan pada pemrosesan sebuah produk kayu di mana di perusahaan ini menerapkan 8 kali amplas setiap kali selesai 8 kali pengecatan. Sehingga hasil yang didapatkan sesuai dengan kriteria yang sudah ditentukan. Dalam kegiatan pengamplasan terdapat fasilitas pendukung yaitu mesin dan meja sebagai area kerja operator *sanding*. Mesin sudah menggunakan mesin gerinda walaupun ketersediaannya terbatas. Untuk meja operator hanya menggunakan papan biasa yang menggunakan kerangka besi. Di mana meja tersebut hanya sebagai alas dari produk yang sedang diproses untuk pengamplasan. Dalam kasus ini banyak dari pekerja yang mengeluhkan akan sulitnya mobilitas kaitannya dengan *material handling* di meja dikarenakan oleh ukuran dan berat dari produk yang sangat besar. *Material handling* di sini adalah proses pemutaran atau penggeseran untuk merubah posisi atau permukaan yang akan diampas. Awalnya kegiatan tersebut dilakukan dengan meminta bantuan dari operator lain sehingga sedikit banyaknya akan mengganggu dari pekerja itu sendiri ataupun dari perkerja lain. Dari hal tersebutlah dicetuskan sebuah ide yang bertujuan untuk merancang dan mengembangkan meja operator *sanding* yang sudah ada. Meja yang akan dikembangkan dan dirancang adalah meja operator *sanding* di *line finishing* untuk pemrosesan material kayu. Di mana meja yang digunakan oleh perusahaan tersebut masih konvensional dan sederhana. Selain itu banyak produk dengan ukuran yang besar dan berat sehingga menyulitkan operator untuk beraktiftas terkait dengan *material handling*. Sehingga untuk jumlah output yang dihasilkan masih relatif sedikit dan belum siap untuk menerima order dalam jumlah yang banyak.

1.2. Perumusan Masalah

Masalah yang ada berkaitan dengan jumlah permintaan produk yang akan diexport belum dipersiapkan secara baik oleh pelaku bisnis di mana permintaan akan produk melebihi kapasitas yang ada, selain itu kondisi dari mesin dan sarana prasarana yang tidak dilakukan pengembangan mengakibatkan proses produksi yang tidak efektif dan efisien. Rendahnya *output* ataupun hasil akhir yang dihasilkan dan kualitas produk yang rendah berimbas pada tidak tercapainya target produksi. Hal tersebut diakibatkan dari kurang perhatian yang khusus terhadap sarana dan prasarana yang digunakan sebagai alat utama dalam memproduksi produk di perusahaan. Salah satunya adalah kondisi meja yang relatif masih konvensional dan kegiatan *material handling* yang relatif berat dan susah mengakibatkan jumlah output rendah menjadi penyebab utama dalam terjadinya masalah tersebut.

1.3. Tujuan Penelitian

Secara garis besar penelitian ini bertujuan untuk memberikan usulan berupa inovasi pada meja operator *sanding* yang berkaitan dengan produksi di mana diharapkan akan dapat memberikan kontribusi berupa

- a. Mendapatkan hasil rancangan meja operator *sanding* yang dapat meningkatkan produktivitas pekerja.
- b. Dapat mengurangi beban dari setiap aktivitas pekerjaan yang dilakukan oleh operator *sanding*.

1.4. Batasan Masalah

Dikarenakan pada perbaikan, peningkatan produksi dan peningkatan kinerja perusahaan yang berkaitan dengan tingkat produktivitas dari perusahaan ini sangat luas dan keterbatasan dari peneliti, maka fokus masalah yang akan diteliti hanya pada pengembangan dalam pembuatan rancangan desain meja operator *sanding* di *line finishing* serta pembuatan realisasi meja operator *sanding* dan implementasinya yang akan memberikan inovasi dalam proses pengembangan dan perancangan maupun peningkatan pada meja operator *sanding* di perusahaan. Selain itu meja yang akan dibuat hanya berfokus pada produk yang akan diproses memiliki permukaan yang rata. Jika produk yang diproses memiliki permukaan yang tidak rata atau memiliki lubang maka prosesnya ditambah dengan menggunakan *pallet* atau alas tambahan.