

## BAB 5

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### 5.1 Kesimpulan

Setelah dilakukannya penelitian dengan menganalisis keunggulan bersaing kondisi internal dan eksternal PT. SIM, dapat disimpulkan bahwa penerapan *Green Process* yang merupakan implementasi strategi lingkungan yang telah ditetapkan benar-benar telah dijalankan semakin baik dari tahun ke tahun berikutnya. Hal ini dibuktikan dengan peningkatan pemenuhan kriteria *assesment Astra Green Company* dari 90,15% tahun 2003 menjadi 102,2%. Khusus untuk pemenuhan *requirement Green Process* mencapai 92,1% tahun 2003 menjadi 96,3% tahun 2004.

Adanya tuntutan pasar terhadap pelaku bisnis dan dunia usaha dalam hal QEHS semakin gencar. Mempunyai sikap positif terhadap lingkungan merupakan suatu hal yang baik untuk menumbuhkan “*image*” yang selanjutnya untuk memperbesar *market share* karena dapat memenuhi tuntutan persyaratan dari *customer*.

Selain itu terdapat pula beberapa keunggulan bersaing lainnya yang dimiliki oleh PT. SIM. Perlu dipahami bahwa antara keunggulan yang satu dengan yang lainnya memiliki keterkaitan yang erat. Berikut ini adalah keunggulan-keunggulan yang dimaksud:

- Telah dimasukkannya target pencapaian *gold category* di setiap aktifitas perusahaan dalam *five year goal policy* PT. SIM
- Telah terintegrasinya sistem manajemen perusahaan atas aspek kualitas, lingkungan, keselamatan dan kesehatan kerja yang disebut *Showa Management System (SMS)*
- Adanya mekanisme review untuk memonitor dan memastikan operasional perusahaan berjalan sesuai dengan SMS.
- Terdapatnya *budget* EHS yang relatif besar. Sumber dari situs Warta Ekonomi mencantumkan bahwa PT. SIM untuk tahun 2004 memiliki *budget* sebesar Rp. 2,7 miliar khusus untuk hal tersebut.
- Tuntutan akan persyaratan EHS juga dilakukan kepada *supplier*. Hal ini dimaksudkan agar PT. SIM dapat memperoleh *supply material* yang *continue*, dan memperoleh karga yang kompetitif.
- Tingkat konservasi sumber daya energi yang menunjukkan *trend* penurunan berarti pengurangan biaya produksi. Oleh karena itu, harga produk dapat menjadi sangat kompetitif dengan kelebihan-kelebihan lainnya dibandingkan dengan *competitor*.

- Terjadinya *sales volume* yang terus meningkat setelah sempat terpuruk saat krisis ekonomi tahun 1998. Ini menunjukkan bahwa pertumbuhan industri ini sangat baik dan produk PT. SIM dapat diterima dengan baik pula khususnya untuk OEM yang memang merupakan target dari PT. SIM
- Strategi integrasi vertikal yang dilakukan dengan *customer* (PT. AHM). Perlu diketahui pula bahwa PT. AHM merupakan pemimpin pangsa pasar sepeda motor nasional dengan lebih dari 50%, tentunya ini menjadi keunggulan tersendiri dengan diperolehnya order yang rutin.
- Diraihnya berbagai pengakuan eksternal dalam bentuk penghargaan menunjukkan bahwa *customer responsiveness* PT. SIM sangat baik. Selain itu, *image* perusahaan-pun tentunya akan semakin baik di mata customer dan semakin loyal. Adapun penghargaan yang dimaksud:
  - Juara umum Astra *Green Company Award* tahun 2003
  - Sertifikasi SMK3 dengan pencapaian 95% kategori emas yang dilakukan oleh Sucofindo
  - Penghargaan sebagai *Vendor* Terbaik versi PT. AHM tahun 2004
  - Penghargaan sebagai *Vendor* Terbaik bersi PT. Honda Prospect Motor tahun 2004

- Penghargaan pengelolaan WWT dengan kategori A versi Jababeka *Industrial Park*
- Penghargaan *The Most Caring Company* kategori manufaktur di bidang *safety* versi Warta Ekonomi tahun 2004

Kelangsungan PT. SIM tentunya tidak hanya sampai di sini, untuk itu perlu dirumuskan strategi untuk periode berikutnya menyesuaikan dengan perubahan kondisi yang dinamis. Strategi-strategi hasil analisis yang sebaiknya dilakukan dengan menyesuaikan target pasar dari PT. SIM adalah:

- Terus mengembangkan strategi lingkungan yang telah berjalan.
- Pencapaian *zero accident* seperti yang pernah dicapai pada tahun 2002
- Melakukan penetrasi terhadap pasar internasional melalui optimisasi situs yang ada
- Mempertahankan posisi pemimpin pangsa pasar OEM dengan melakukan *activities adjustment* terhadap aktifitas rutin khususnya pada perencanaan produksi untuk memenuhi revisi order yang hampir setiap hari terjadi sehingga *customer demand* dapat terpenuhi.

## 5.2 Saran

Adapun saran-saran yang dapat diberikan berdasarkan penelitian yang dilakukan adalah:

- Dengan kembali meningkatnya *trend* akan kecelakaan kerja yang walaupun masih dalam kategori emas tetap perlu diperhatikan. Data menunjukkan bahwa kecelakaan kerja lebih sering terjadi pada waktu lembur. Hal ini diakibatkan PT. SIM dalam upaya memenuhi *demand* yang relatif tinggi dengan kapasitas produksi yang terbatas harus mengadakan lembur. Faktor kelelahan (*fatigue*) adalah hal utama penyebabnya. Kondisi sekarang ternyata PT. SIM telah menambah kapasitas produksinya dengan bangunan pabrik yang telah rampung pembangunannya. Sanksi yang tegas dan supervisi yang ketat harus menjadi perhatian utama untuk mengatasi masalah lengahnya operator akibat kelelahan dan tentunya seiring dengan terus bertambahnya jumlah operator untuk tambahan kapasitas produksi tersebut.
- *Output* limbah cair B3 per unit produk juga menunjukkan trend peningkatan. Hal ini harus dimimalisasi secepatnya dengan cara penelusuran proses-proses yang menggunakan B3 tersebut. Setelah itu baru kemudian dilakukan identifikasi potensi-potensi *improvement* dan diimplementasikan hingga output per unit produknya seminimal mungkin.
- Dari kunjungan yang dilakukan terhadap situs resmi PT. SIM ([www.showa.co.id](http://www.showa.co.id)), diperoleh bahwa *update* terakhir dilakukan pada tahun

2002. *Update* perlu lebih intensif dilakukan disertai penambahan *feature* transaksi elektronik dan hal-hal yang terkait pula dengan masalah EHS. Hal ini tentunya merupakan media promosi tanpa batas yang baik khususnya untuk pasar internasional.

- Dari sisi *Administration Management*, sebaiknya untuk hal-hal yang menyangkut aktifitas rutin seperti perencanaan produksi bagian PPC dilakukan secara *on-line* melalui jaringan yang tersedia. Jika ini dilakukan, *update* akan terjadi =nya revisi order akan dilakukan secara otomatis. Beberapa keunggulannya adalah:

- ✓ *Quality*

- Kualitas data akan lebih akurat dan real antara *demand*, kondisi *stock material* yang tersedia, kondisi *in-process*, dan *stock finish goods* serta berbagai informasi lainnya yang berkaitan.

- ✓ *Time*

- Waktu pengolahan data dan distribusi data tentunya akan lebih cepat karena segala informasi dapat diperoleh secara langsung melalui komputer dari jaringan tanpa menunggu waktu untuk mengantarkan dokumen yang dimaksud, terkecuali untuk hal-hal yang tetap memerlukan disposisi.

✓ *Cost*

*Initial investment* sudah pasti tinggi, namun dengan adanya efisiensi waktu pengolahan data, distribusi dan perolehan informasi yang *actual*, produksi yang dilakukan akan sesuai dengan *demand* yang ada. Dengan tidak adanya kelebihan maupun kekurangan produksi akibat arus informasi yang kurang akurat merupakan efisiensi *cost* yang cukup signifikan.

✓ EHS

Dengan penerapan jaringan, tentunya limbah kantor pasti sangat berkurang karena *print out* kertas dalam jumlah yang banyak dengan frekuensi yang seiring dengan revisi order untuk distribusi, revisi data dan hal lainnya akan sangat berkurang (*paperless*)

- Untuk dipertimbangkan juga, penggunaan teknologi informasi memang mengandung kelebihan dan tentunya memiliki kelemahan pula. Oleh karena itu aspek keamanan akses data perlu diperhatikan untuk mengantisipasi pihak tertentu dalam melakukan manipulasi atau pengiriman data palsu yang dapat membuat keadaan perusahaan menjadi kurang terkendali.