**ANALISIS KINERJA PENJUALAN LANGSUNG PRODUK PINTU JATI
(STUDI KASUS : INDUSTRI PENGOLAHAN KAYU JATI CEPU)
(The Analysis of Direct Selling Performance of Teak Door Product
(Case Study: Teak Wood Processing Industry in Cepu))**

Oleh /By:

Caslam & Hariyatno Dwiprabowo

Summary

This study is aimed to analyzing direct selling performance of teak door processing of Perum Perhutani in Cepu.

Performance of direct selling policy of the corporate can be measured by the capability in profit making, the rate of growth of total assets, control of market share, and capability to be survived in short or long runs.

The result of Break-even Point (BEP) analysis of Cepu teak wood processing industry shows that the selling revenue of teak door product is lower than BEP, or it is only 43,49 %. It shows that direct selling policy was unfavorable for marketing strategy of teak door product. Further analysis shows that through direct selling the realization of teak door product sale was far below the selling plan, i.e. only 84.70% of the volume and 15.30% of the price targets, respectively.

I. PENDAHULUAN

Keberhasilan (Kinerja) suatu perusahaan yang memiliki orientasi perolehan laba (profit making) dapat dilihat dari kemampuan perusahaan dalam perolehan laba, tingkat pertumbuhan total asset, penguasaan pangsa pasar serta kemampuan mempertahankan hidup perusahaan baik dalam jangka pendek maupun jangka panjang.

Kebijakan penjualan yang dilakukan oleh setiap perusahaan relatif memiliki kebaikan dan kelemahan yang berbeda satu sama lainnya. Hal ini pada umumnya dicirikan oleh jenis produk, sifat produk, kualitas produk, harga, saluran distribusi dan pelayanan yang diberikan terhadap konsumen.

Penjualan suatu produk dapat dilakukan secara langsung (direct selling) dan tidak langsung (indirect selling). Penjualan tidak langsung dilakukan dengan melalui beberapa lembaga perantara atau lembaga distribusi, yang bervariasi mulai satu tingkat, dua tingkat dan tiga tingkat. Beberapa studi yang telah dilaksanakan menunjukkan bahwa kinerja penjualan tersebut sangat dipengaruhi oleh tingkatan saluran (distribution level) penjualan yang dipakai.

Hasil penelitian ini menyajikan pembahasan yang menitik beratkan pada kebijakan penjualan secara langsung di suatu unit Industri Pengolahan Kayu Jati yang menghasilkan produk pintu jati (solid door). Kinerja kebijakan penjualan secara langsung dalam hal ini di-

analisis dengan model Break-even Point (BEP) dan Analisis Penjualan.

II. METODE PENELITIAN

A. Metode Pengumpulan Data

Pengumpulan data dan informasi dilakukan di Industri Pengolahan Kayu Jati (IPKJ) Cepu, Jawa Tengah dengan menggunakan metode studi kasus (case study) sehingga bersifat terbatas dan merupakan diagnosis permasalahan.

B. Metode Analisis

1. Analisis Titik Impas (Break-Even Point, BEP).

Penilaian kinerja kebijakan penjualan secara langsung dapat dilakukan menggunakan analisis Break-even Point. Analisis Break-even Point (Mulyadi, 1992) dimaksudkan untuk memberikan gambaran, bahwa pada keadaan BEP perusahaan tidak memperoleh laba atau juga tidak menderita kerugian (Impas).

Besarnya BEP dapat diperoleh dengan cara terlebih dahulu mengetahui

- jumlah penjualan dalam rupiah (total sales) dan atau harga jual nyata per unit.
- jumlah biaya tetap (total fixed cost) per satuan waktu (tahun)

Besarnya proporsi pendapatan tenaga kerja wanita terhadap pendapatan tenaga kerja laki-laki rata-rata 95% atau berkisar antara 53 sampai dengan 132% (Tabel 9). Hal ini berarti tenaga kerja wanita mempunyai kemampuan yang setara atau kadangkala lebih tinggi daripada tenaga kerja laki-laki dalam memperoleh pendapatan.

3. Kontribusi Pendapatan Tenaga Kerja Wanita

Seperti telah diuraikan, faktor ekonomi keluarga merupakan faktor motivasi tenaga kerja wanita berstatus kawin untuk tetap bekerja. Hal ini dapat diketahui dari besarnya kontribusi pendapatan tenaga kerja wanita terhadap total pendapatan keluarga seperti dalam Tabel 10.

Tabel 10. Kontribusi Pendapatan Tenaga Kerja Wanita Terhadap Pendapatan Keluarga

Table 10. Contribution of Woman Labor Income to Family Income

No	Perusahaan (Plywood mill)	Kontribusi pendapatan per bulan (Contribution of income per month), %	
		Minimum (Minimum)	Maksimum (Maximum)
1.	A	29	100
2	B	48	100
3	C	68	100
Rata-rata (Average)		48	100

Tabel 10 menunjukkan bahwa besarnya kontribusi pendapatan tenaga kerja wanita terhadap jumlah pendapatan keluarga berkisar antara 29% sampai dengan 100%. Hal ini berarti pendapatan tenaga kerja wanita mempunyai sumbangan yang cukup berarti terhadap total pendapatan keluarga.

KESIMPULAN DAN SARAN

A. KESIMPULAN

1. Rata-rata 74% tenaga produksi di pabrik kayu lapis adalah tenaga kerja wanita yang umur rata-rata 24 tahun, sehingga kondisi fisiknya cukup kuat. Selain itu, rata-rata 60% tenaga kerja wanita berasal dari propinsi lain sehingga dapat mencerminkan tingginya mobilitas dan motivasi kerja.
2. Pendapatan tenaga kerja wanita yang bekerja dengan pergiliran kerja normal rata-rata Rp. 135.000 per bulan atau lebih besar daripada KFM pekerja lajang, sehingga cukup untuk membiayai hidupnya sendiri. Sementara itu pendapatan tenaga kerja wanita yang bekerja dengan pergiliran kerja panjang rata-rata Rp. 242.500 per bulan atau lebih besar daripada KFM pekerja + 1 isteri + 1 anak. Apabila suaminya mempunyai pendapatan setara, maka tenaga kerja wanita sangat berperan dalam mengangkat taraf

hidup keluarga dengan 2 anak sehingga dapat hidup jauh diatas garis kemiskinan.

B. SARAN

1. Mengingat angkatan kerja wanita makin meningkat dari tahun ke tahun, dan supaya wanita memiliki kesempatan yang lebih besar untuk berpartisipasi dalam pembangunan kehutanan, maka disarankan agar dikembangkan industri kehutanan atau kegiatan pembangunan kehutanan lainnya yang banyak menyerap tenaga kerja wanita.
2. Dalam rangka menunjang program pengentasan kemiskinan, maka kegiatan pembangunan kehutanan seyogyanya lebih banyak memberi kesempatan bekerja pada wanita, terutama dari lapisan menengah dan bawah.

DAFTAR PUSTAKA

- Ananta, dan Hatmadji, 1985, Mutu Modal Manusia, Suatu Analisis Pendahuluan, Lembaga Demografi Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia. Jakarta.
- Bellante, D. dan M. Jackson, 1983, Ekonomi Tenaga Kerja (terjemahan), Lembaga Penerbit Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia, Jakarta.
- Biro Pusat Statistik, 1991, Upah Buruh Menurut Jenis Pekerjaan, Biro Pusat Statistik, Jakarta.
- _____, 1992, Statistik Indonesia, Biro Pusat Statistik, Jakarta.
- _____, 1993, Profil Kependudukan Propinsi Kalimantan Timur, Biro Pusat Statistik, Jakarta.
- Dinas Kehutanan, 1991, Dinas Kehutanan Dalam Angka 1990-1991, Pemerintah Propinsi Daerah Tingkat I Kalimantan Timur, Samarinda.
- Ingram, C.D., dkk, 1989, Statistical Information Related to the Indonesian Forestry Sector, Directorate General of Forests Utilization Ministry of Forestry, Gavernment of Indonesia - Food and Agriculture Organization of the United Nations, Jakarta.
- Sudarsono, 1988, Penawaran Tenaga Kerja, Materi Pokok Sumber Daya Manusia, Karunika, Universitas Terbuka, Jakarta.
- Sulistyaningsih, E., 1988, Konsep Dasar Untuk Analisa Pasar Kerja, Materi Pokok Sumber Daya Manusia, Karunika, Universitas Terbuka, Jakarta.
- Syahrudin, 1978, Suatu Hipotesa Mengenai Kurve Penawaran Tenaga Kerja di Indonesia, Ekonomi Keuangan Indonesia, Vol. XXVI, No. 3, Jakarta.