

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan pada analisis hasil penelitian dan pembahasan yang sudah dijelaskan pada bab sebelumnya, maka dapat ditarik kesimpulan tentang dampak profitabilitas terhadap penyerapan tenaga kerja di konveksi Lafino dan konveksi lainnya yaitu sebagai berikut.

1. Performa penjualan konveksi Lafino tergolong cukup baik jika dibandingkan dengan konveksi A, C, D, E, F, G, H, dan I. Konveksi Lafino berada diperingkat kedua dengan omzet sebesar Rp 57 juta per bulan. Penjualan konveksi Lafino masih kalah dengan konveksi B yang mendapat omzet sekitar Rp 67 juta per bulan. Meskipun Lafino memanfaatkan platform *online* untuk menjangkau pelanggan, strategi pemasaran yang diterapkan masih kurang optimal jika dibandingkan dengan konveksi B yang menerapkan *marketing mix 4P*. Kurangnya pembaruan lini produk juga menjadi kendala dalam menarik pelanggan baru dan mempertahankan pelanggan lama, terlebih di tengah perubahan preferensi pasar. Selain itu, faktor musiman seperti peningkatan penjualan selama hari raya besar dan penurunan drastis akibat pandemi Covid-19 turut mempengaruhi kinerja penjualan Lafino.
2. Pengelolaan *raw material* di Lafino merupakan salah satu faktor penting dalam menjaga struktur biaya yang optimal. Meskipun konveksi Lafino telah berupaya meningkatkan efisiensi dengan memanfaatkan sisa kain untuk produk baru, masih ada peluang untuk memperbaiki perencanaan *raw material* yang lebih akurat, seperti yang diterapkan oleh konveksi B. Fluktuasi harga *raw material* menjadi tantangan besar, di mana kenaikan harga produk untuk mengimbangi kenaikan biaya *raw material* dapat mengurangi daya saing. Di sisi lain, penurunan jumlah tenaga kerja dalam tiga tahun terakhir, yang disebabkan oleh alasan pribadi pekerja, menunjukkan bahwa meskipun *piece-rate system* memberikan fleksibilitas, kurangnya insentif tambahan dapat mempengaruhi retensi pekerja.

3. Dalam upaya efisiensi, Lafino telah mengambil langkah-langkah seperti mengerjakan beberapa tugas secara mandiri atau melibatkan anggota keluarga, yang membantu mengurangi kebutuhan tenaga kerja tambahan dan menekan biaya *overhead*.
4. Kinerja Lafino saat ini berada pada tingkat yang relatif lebih rendah dibandingkan dengan konveksi lainnya, dengan laba bersih sebesar Rp 270 juta per tahun dan NPM sebesar 40%. Hal ini terutama disebabkan oleh struktur biaya operasional yang tinggi serta adanya *dead stock* yang signifikan, khususnya pada produk kemeja bermotif, yang mengurangi profitabilitas dan menghambat fleksibilitas arus kas karena dana terikat pada stok yang tidak terjual. Kebijakan perekutan Lafino yang bergantung pada peningkatan profitabilitas mencerminkan pola umum di industri konveksi berskala kecil hingga menengah, di mana penambahan tenaga kerja hanya dilakukan jika diperkirakan dapat meningkatkan profitabilitas perusahaan. Namun, wawancara dengan konveksi lain seperti C, D, E, F, G, H, dan I menunjukkan bahwa meskipun profitabilitas menjadi faktor utama dalam kebijakan perekutan, keputusan tersebut juga dipengaruhi oleh pertimbangan strategis lainnya. Hal ini terlihat pada konveksi A dan B yang memilih tidak menambah tenaga kerja meskipun profitabilitas mereka meningkat, mengindikasikan bahwa setiap perusahaan memiliki pendekatan unik dalam mengelola ekspansi tenaga kerja, tergantung pada prioritas operasional dan strategi bisnis masing-masing.

5.2 Saran

Berdasarkan hasil penelitian dan kesimpulan di atas, maka saran yang dapat diberikan kepada konveksi Lafino adalah sebagai berikut.

1. Konveksi Lafino dapat mengadopsi strategi pemasaran yang lebih terintegrasi seperti *marketing mix 4P* (*product, price, place, promotion*). Fokusnya dapat berupa memperbarui produk sesuai dengan tren pasar, promosi yang lebih aktif di media sosial, dan bekerja sama dengan *influencer* lokal untuk meningkatkan *brand awareness* dan memperluas jangkauan pasar. Selain itu, mendiversifikasi produk lebih sering sesuai dengan musim atau perayaan tertentu dapat membantu meningkatkan volume penjualan.
2. Untuk mengatasi fluktuasi harga *raw material*, Lafino dapat bekerja sama dengan pemasok tetap untuk mendapatkan harga yang lebih stabil melalui

kontrak jangka panjang. Selain itu, Lafino juga bisa melakukan evaluasi rutin pada stok *raw material* untuk mengevaluasi tingkat efisiensi dalam penggunaan bahan serta mengidentifikasi penyebab pemborosan.

3. Untuk meningkatkan retensi tenaga kerja, Lafino dapat mempertimbangkan pemberian insentif tambahan seperti bonus kinerja, fleksibilitas kerja yang lebih besar, atau fasilitas pelatihan sederhana kepada tenaga kerja.
4. Untuk *deadstock*, konveksi Lafino dapat menjual produk tersebut dengan harga diskon melalui berbagai *channel* baik secara *offline* maupun *online* untuk dapat menarik perhatian *customer* serta membuat program seperti *flash sale* untuk mengurangi *deadstock* dengan cepat.

