

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan pembahasan hasil dari uraian mengenai penelitian lapangan tentang Analisis Strategi Pengembangan Sumber Daya Manusia dan Produk Dalam Meningkatkan Keunggulan Kompetitif (Studi Kasus pada Konveksi Raff Bordir Kudus) maka peneliti dapat menyimpulkan antara lain:

1. Strategi pengembangan sumber daya manusia yang dilakukan konveksi Raff Bordir Kudus dalam meningkatkan keunggulan kompetitif adalah dengan konsep perencanaan dan analisis faktor-faktor kebutuhan yang diperlukan secara matang. Kemudian dalam pengaplikasiannya menentukan metode-metode pelatihan dan pengembangan karyawan yang sesuai dengan parameter kebutuhan perusahaan dan karakteristik karyawan dengan tujuan meningkatkan kemampuan dan keterampilan karyawan, memecahkan masalah operasional menciptakan produk yang berkualitas seperti melalui model internal yaitu metode bimbingan dan penyuluhan secara langsung kepada karyawan dengan keterbukaan, metode rotasi pekerjaan secara adil kepada karyawan mencakup semua *jobdesk* yang diperlukan, metode pengembangan eksekutif dari eksternal meliputi program-program pelatihan seminar dari asosiasi kelompok bordir dan lembaga-lembaga pemerintahan maupun non pemerintahan. Serta konsisten memberikan motivasi dan *reward* (penghargaan) untuk meningkatkan semangat dan kinerja karyawan. Kemudian aspek yang ditekankan dalam pengembangan sumber daya manusia menyangkut point utama memfokuskan dalam peningkatan kualitas produksi, pemasaran dan kualitas pelayanan melalui program-program peningkatan kompetensi dan keterampilan yang relevan sesuai dengan kondisi persaingan ketat yaitu pelatihan penguasaan keterampilan karyawan sesuai dengan *trend* yang berkembang, penguasaan strategi *digital marketing* dengan memaksimalkan media sosial sebagai media pemasaran

dan meningkatkan pendekatan hubungan harmonis dengan karyawan dan relasi (konsumen).

2. Strategi pengembangan produk yang dilakukan konveksi Raff Bordir Kudus dalam upaya meningkatkan keunggulan kompetitif dalam persaingan yang ketat adalah dengan memiliki cara tersendiri untuk menghadirkan suatu produk yang tepat agar dapat direspon dan diterima oleh konsumen yaitu dengan perencanaan, analisis serta penerapan program ini menggunakan strategi pemetaan yang tepat berfokus pada pengembangan produk berpusat pada pelanggan kemudian sinkronisasi dan sinergitas semua departemen-departemen yang terkait berdasarkan tim operasional agar diperoleh efektivitas dan efisiensi, lalu konsisten mengembangkan produk dengan sistematis dan berkelanjutan. Dari pemetaan tersebut diperoleh berbagai cara dalam mengembangkan produk berfokus pada strategi peningkatan kualitas, peningkatan keistimewaan dan peningkatan gaya dengan konsisten memodifikasi maupun memperbaharui dimensi model dan desain serta meningkatkan kualitas produk mengedepankan kerapian, kedetailan, dan pewarnaan dengan inovasi dan kreativitas unik sesuai dengan mengikuti perkembangan dunia mode sesuai gaya fashion yang memiliki perbedaan signifikan dari kompetitor. Salah satu dari strategi pengembangan produk yang telah dilakukan adalah menyajikan diversifikasi lini produk baru ala anak muda (dengan inovasinya yang unik penggunaan desain motif kreasi sendiri yang sifatnya *limited edition* (dibuat terbatas) hanya 5 kali saja digunakan, bahkan setiap bulan atau beberapa bulan terus *update* desain motif baru. Salah satunya seperti memadukan bordir icik motif *kudusan* yang sedang *booming* sekarang dengan berbagai produk dan masih banyak motif bordir lainnya, menerima *request* (keinginan) konsumen meliputi produk yang akan diproduksi dan menawarkan harga yang relatif untuk semua kalangan. Terlebih lagi bisa dinegosiasi sesuai kesepakatan. Konveksi Raff Bordir Kudus berfokus mengimplementasikan beberapa kriteria dalam

meningkatkan keunggulan kompetitif dengan memilih strategi diferensiasi dan keunggulan biaya antara lain dengan menentukan produk yang bermanfaat bagi konsumen yang dihasilkan menggunakan versi berbeda agar terlihat unik dari konveksi yang lain dengan prosesnya dilakukan secara teliti dan sabar menggunakan perasaan dalam setiap prosesnya mulai dari pemilihan bahan berkualitas, keunggulan desain dan motif yang dibuat selalu menggunakan tahap penelitian secara mendalam bukan asal-asalan semata-mata untuk mencari untung saja, akan tetapi mempunyai tujuan lain yaitu edukatif terdapat setiap filosofi dan makna dalam produknya senantiasa melestarikan warisan budaya kerajinan bordir yang mulai sedikit peminatnya agar dari hasil produknya susah untuk ditiru oleh pesaing agar terhidar dari penjiplakan. Strategi pemasaran yang dilakukan konveksi Raff Bordir Kudus dalam memenangkan persaingan mulai dari konsep perencanaan yang baik, pola yang efektif berorientasi menggunakan periklanan dengan memasang papan nama dilokasi usaha, saling tatap muka secara langsung (*personal selling*) dan pemasaran dari mulut ke mulut (*word of mouth*). Untuk sekarang juga dominan menggunakan telepon dan media sosial (*whatsapp, instagram, marketplace*) agar dapat menjangkau semua wilayah. Dalam memperkenalkan ke publik juga dengan mengikuti berbagai kegiatan pameran-pameran Usaha Mikro Kecil Menengah, posisi yang selalu meninjau berbagai aspek lingkungan internal dan eksternal, perspektif melihat permainan dalam peluncuran merk atau produk kreatif dan inovatif berikutnya dengan tujuan supaya tetap eksis dalam memperluas pasaran.

3. Faktor pendukung penerapan strategi pengembangan sumber daya manusia dan produk dalam meningkatkan keunggulan kompetitif pada konveksi Raff Bordir Kudus meliputi pemimpin yang kreatif, inovatif dan visioner, Lalu konsisten mengembangkan inovasi pada produk tiada henti mengikuti perkembangan trend fashion, keberadaan fasilitas sarana prasarana yang menunjang dan memadahi, kemudian memberikan pelayanan yang

prima dan ramah kepada konsumen serta konsisten belajar mengembangkan kualitas perusahaan (sumber daya manusia dan produk) dengan program kerjasama kepada designer kenamaan. Sedangkan untuk faktor penghambatnya meliputi pemahaman kemampuan peserta dalam menerima materi serta terbatasnya sumber daya manusia yang dimiliki perusahaan dan persaingan yang ketat dengan banyaknya kompetitor dilokasi pusat sentra kerajinan bordir desa karang malang. Lantas solusi yang dapat diberikan untuk mengatasi faktor penghambat tersebut adalah dengan pelaksanaan program pengembangan dan pelatihan yang sesuai dengan kebutuhan perusahaan secara masif serta memfokuskan penerapan strategi tujuan usaha yang lebih matang dengan menonjolkan kreatifitas dan inovasi produk.

4. Penerapan strategi pengembangan sumber daya manusia dan produk dalam meningkatkan keunggulan kompetitif berdasarkan perspektif Islam adalah konveksi Raff Bordir Kudus sudah konsisten menerapkan pelatihan dan pengembangan keterampilan yang sistematis berlandaskan aspek syariah yang mengacu pada sifat humanitis (*Al-Insyaniyyah*) mengupayakan pembinaan seluruh potensi secara adil, serasi dan seimbang kepada semua karyawan. Pembinaan potensi-potensi dilakukan secara totalitas dengan pendidikan dan pelatihan dengan baik secara mental maupun spriritual dari segi rohani dan jasmani dengan akhlak mulia mengajarkan nilai religious Islam meliputi sifat/aspek semangat dan etos kerja tinggi, kecerdasan, kepercayaan, keadilan dan transparansi yang berdampak positif menumbuhkan sifat profesionalisme (cakap dalam bidang pekerjaan yang dilakukan) dalam meningkatkan keterampilan dan produktivitas. Dengan penerapan aspek berlandaskan syariah berdampak pada peningkatan sikap dan etika karyawan yang amanah, *amar ma'ruf nahi mungkar*, berpikir positif (optimis), disiplin dan tanggung jawab, serta menghargai orang lain. Selain konveksi Raff Bordir Kudus selalu berlomba-lomba itu menyajikan *output* produk yang berkualitas dalam kebaikan menggugulkan perusahaan mengutamakan kehalalan, inovasi dan menambahkan

nilai-nilai dan manfaat dalam produknya sesuai syariah untuk konsumen semata-mata mengacu pada kepuasan pelanggan. Perusahaan dalam memproduksi produk mengacu perihal menyeleksi kebutuhan dan keinginan konsumen, memperhatikan aspek keseimbangan perihal bukan menyajikan produk yang merusak akidah, etika dan moral manusia serta keuntungan besar yang merugikan. Konveksi Raff Bordir Kudus selalu fleksibel dan transparan menjaga dan meningkatkan produk yang berkualitas sesuai standarisasi perusahaan agar tercipta kualitas kesesuaian mutu produk. Kemudian dalam sistem pemasarannya, konveksi Raff Bordir Kudus senantiasa menjunjung tinggi sistem promosinya dengan konsep pemasaran syariah dengan berpedoman pada nilai-nilai Al-Qur'an dan Hadits dalam melakukan kegiatan operasional bisnis secara professional. Seluruh proses pemasaran syariah mulai dari proses penciptaan hingga penawaran maupun perubahan nilai produk tidak boleh bertentangan dengan akad dan prinsip muamalah Islam. Semua transaksi yang telah dijalankan konveksi Raff Bordir Kudus harus sesuai realita pemasaran syariah dengan berprinsip syariah sifat transparansi dan kepercayaan berdasarkan keyakinan yang bulat, bahwa semua tingkah laku manusia selalu berada dibawah pengawasan Allah SWT berlandaskan *Rabbaniyyah*. Maka manusia harus berperilaku sebaik mungkin, tidak berperilaku licik, menipu, mencuri, memakan harta orang lain dengan jalan yang bathil dan sebagainya. Semua komunikasi/perkataan pada saat melakukan program transaksi yang dilakukan selalu menyampaikan kepada konsumen dengan sikap terbuka tanpa menggunakan kata sumpah maupun syara' untuk meyakinkan konsumen berdasarkan perilaku etika menyangkut perkataan hati yang sebenarnya "*the will off god*" tidak bisa dibohongi sesuai bisnis Islam berlandaskan *Al-Ahlaqiah*. Hal ini menjadi panduan para pebisnis khususnya pemimpin, pemasar perusahaan dalam perspektif syariah selalu menjaga tutur perkataan yang baik dalam berhubungan dengan karyawan, konsumen, penyalur, pemasok ataupun pesaingnya serta

sifat kejujuran berlandaskan *Al-Waqiyyah* berarti realistis profesional dan fleksibel sesuai dengan kenyataan, tidak mengada-ada apalagi menjurus kepada perilaku kebohongan, aspek tersebut mengacu kepada nilai-nilai religious, nilai moral serta kejujuran dalam pelaksanaan semua aktifitas bentuk bisnis.

B. Saran-Saran

Berdasarkan uraian dari hasil penelitian dan kesimpulan yang telah dipaparkan, peneliti dapat memberikan sedikit saran yang sekiranya dapat memberikan perubahan dan manfaat kepada pihak terkait atas penelitian yang telah dilakukan ini adalah sebagai berikut:

1. Supaya peningkatan operasional perusahaan dapat diperbaharui/*update* terus, peneliti menyarankan perlu kiranya diprioritaskan mendapat perhatian dan pertimbangan secara matang terkait strategi pengembangan sumber daya manusia dan produk pada konveksi Raff Bordir Kudus. Dimana penerapannya perlu memerlukan pengelolaan yang lebih baik lagi dari sisi sumber daya manusia maupun produknya, sehingga perusahaan mampu meningkatkan keunggulan kompetitif untuk memaksimalkan perolehan keuntungan. Hal ini dikarenakan perolehan keuntungan belum begitu maksimal serta kondisi krusial faktor tenaga kerja yang semakin langka. Maka dari itu diperlukan pengelolaan yang lebih baik lagi agar perusahaan dapat memperoleh keunggulan dalam bersaing. Selain itu, sebagai opsi lain agar dapat meningkatkan kemajuan diperlukan juga jalinan kerjasama yang lebih banyak lagi dengan lingkungan eksternal baik lembaga-lembaga yang menaungi bidang konveksi bordir, sehingga menjadi cara efektif menciptakan *branding* perusahaan, meningkatkan keterampilan karyawan dan manfaat dari produk yang telah dikeluarkan sesuai apa yang diharapkan pelanggan/konsumen yaitu kepuasan maksimal. Disamping itu agar lebih *go public* era sekarang harus lebih berfokus mempelajari lebih dalam memperluas jaringan pemasaran melalui dunia *digital marketing*.
2. Untuk sistem operasional perusahaan semua karyawan harus senantiasa meningkatkan kinerjanya lebih optimal

lagi dengan berfokus menjaga stabilitas produktivitas, integritas, sikap kepercayaan dan keharmonisan supaya tercipta atmosfer lingkungan kerja yang sehat supaya loyalitas terjaga.

3. Sebagai perusahaan yang bergerak dibidang fashion yang notabene kondisinya cepat berubah-ubah dalam persaingannya, peneliti menyarankan supaya *output* yang ditawarkan perusahaan agar lebih mampu bersaing dengan kompetitor, manajemen harus lebih selektif memilih dan menjalankan kebijakan strategi yang tepat dan efektif. Dengan tetap konsisten dalam menjaga keunggulan kualitas selalu memperhatikan harapan dalam situasi dan kondisi lingkungan serta menyeleksi dan analisis secara matang kebutuhan dan keinginan pelanggan/konsumen agar mudah memenuhi apa yang diharapkan supaya dapat memberikan kepuasan yang maksimal dengan mengembangkan ide kreatif dan inovatif melalui penciptaan produk baru dan unik, serta yang terpenting harus konsisten terus-menerus belajar dari siapapun jangan merasa cepat puas dan bersifat lapang dada jangan menutup diri dari kesalahan walaupun keberhasilan dikatakan sudah hampir sesuai dengan apa yang diharapkan. Jika semua itu dilaksanakan dengan baik dapat menjadi salah satu strategi untuk mendapatkan keunggulan kompetitif.

C. Penutup

Syukur Alhamdulillah penulis panjatkan kepada Allah SWT atas segala limpahan tauhid, hidayah, bimbingan dan kasih sayang-Nya sehingga skripsi ini dapat terselesaikan oleh penulis, walaupun dengan keterbatasan yang ada. Dengan segenap rasa kerendahan hati dan penuh kesadaran akan kekurangan yang ada, skripsi ini masih jauh dari kata sempurna. Maka dari itu penulis mengharapkan masukan, baik kritik maupun saran yang bersifat konstruktif sebagai upaya penyempurnaan dan evaluasi diri bagi penulis. Sepenuhnya skripsi ini tidak akan terwujud tanpa bantuan dari semua pihak yang terkait secara langsung maupun tidak langsung dalam penelitian skripsi ini. Untuk itu, penulis mengucapkan terimakasih. Akhirnya, penulis

hanya bisa berharap semoga skripsi ini memberikan manfaat bagi penulis dan pembaca.

