

STRATEGI PERUSAHAAN UNTUK MENINGKATKAN KESEJAHTERAAN PEKERJA MENGGUNAKAN SISTEM PREMI DALAM PENGUPAHAN BURUH HARIAN SKALA UMKM PADA USAHA PERCETAKAN DI SURABAYA BARAT

Mardiana Sukendah Hariati

nanaadvertising@yahoo.co.id

Politeknik SAKTI Surabaya

Woro Utari

Muninghar

Universitas Wijaya Putra Surabaya

ABSTRACT

This study aims to determine the description of the company's strategy to improve the welfare of workers using a system of premiums in the wage of day-scale workers of UMKM on Printing Business in West Surabaya. By describing how premium wages can improve the welfare of daily laborers in the printing business of West Surabaya, especially the areas of Petemon, Manukan and Sambikerep. The researcher focuses on printing business of UMKM scale, where their business capital is small and has a small number of workers. The type of research used is descriptive by using qualitative approach. The data sources used consist of primary data and secondary data. Data collection techniques used were interviews. Data analysis technique used is qualitative data analysis technique. The result of the research shows that printing company strategy of UMKM scale in West Surabaya especially in Petemon, Manukan and Sambikerep area in improving the welfare of daily worker using premium system besides daily wage.

Keywords: company strategy, daily labor, printing, premiums

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui gambaran tentang strategi perusahaan untuk meningkatkan kesejahteraan pekerja menggunakan sistem premi dalam pengupahan buruh harian skala UMKM pada Usaha Percetakan di Surabaya Barat. Dengan mendeskripsikan bagaimana upah premi dapat meningkatkan kesejahteraan pekerja buruh harian di usaha percetakan Surabaya Barat khususnya daerah Petemon, Manukan dan Sambikerep. Peneliti memfokuskan pada usaha percetakan yang berskala UMKM, dimana modal usaha yang mereka miliki kecil dan mempunyai jumlah pekerja yang sedikit.

Jenis penelitian yang digunakan adalah deskriptif dengan menggunakan pendekatan kualitatif. Sumber data yang digunakan terdiri dari data primer dan data sekunder. Teknik pengumpulan data yang digunakan adalah wawancara. Teknik analisis data yang digunakan adalah teknik analisis data kualitatif. Hasil penelitian menunjukkan bahwa strategi perusahaan percetakan berskala UMKM di Surabaya Barat khususnya di wilayah Petemon, Manukan dan Sambikerep dalam meningkatkan kesejahteraan buruh harian menggunakan sistem premi selain upah harian.

Kata kunci : strategi perusahaan, buruh harian, percetakan, premi

PENDAHULUAN

Indonesia sebagai negara berkembang tidak lepas dengan permasalahan pertambahan angkatan kerja. Hal ini karena belum fungsinya semua sektor kehidupan dalam masyarakat dengan baik dan belum meratanya pembangunan di segala bidang, sehingga ketersediaan lapangan pekerjaan tidak seimbang dengan laju pertumbuhan penduduk.

Salah satu sektor yang dapat menyerap tenaga kerja guna mengurangi pengangguran adalah Usaha Kecil Menengah atau UMKM (Usaha Mikro, Kecil dan Menengah). Persamaan UKM dan UMKM adalah sama-sama usaha milik perorangan. Bedanya hanya terletak pada Aset dan Omset. Menurut UU No. 21 Tahun 1995, UKM memiliki total aset paling bersih Rp 200.000.000, tidak termasuk tanah dan tempat usaha dan memiliki total penjualan tahunan atau omset tahunan paling banyak Rp 1.000.000.000. Sedangkan UMKM menurut UU No. 20 Tahun 2008 memiliki total aset paling bersih Rp 50.000.000, tidak termasuk tanah dan bangunan usaha dan memiliki total penjualan tahunan tidak lebih dari Rp 300.000.000. Jadi UKM dan UMKM sama-sama usaha perorangan tetapi total aset dan penghasilan UKM lebih besar dari UMKM.

UKM dan UMKM sangat penting dalam hal menciptakan lapangan kerja karena ketidaksanggupan usaha besar dalam menciptakan kesempatan kerja. Perusahaan besar membutuhkan pekerja dengan pendidikan formal yang tinggi dan pengalaman yang cukup, sedangkan UKM dan UMKM terutama yang berskala kecil sebagian pekerjaanya berpendidikan rendah bahkan tanpa berpengalaman.

Di Surabaya telah banyak model industri kecil yang masuk skala UMKM dari berbagai bidang dan berbagai sektor misalnya sektor kuliner ada pedagang kaki lima, warung-warung, cafe dan restaurant; sektor fashion ada distro-distro, toko pakaian skala butik dan toko pakaian online; dan sektor jasa seperti jasa laundry,

pencucian sepeda motor dan mobil. Yang terakhir sektor industri yaitu percetakan, pembuatan perabotan rumah tangga, penjahit pakaian dan lain sebagainya.

Di Surabaya Barat, khususnya daerah Benowo, Margomulyo sampai dengan Petemon dan sekitarnya telah banyak pabrik-pabrik besar yang berdiri di kawasan tersebut. Hal ini memungkinkan banyak UMKM khususnya bidang percetakan juga berdiri di wilayah itu untuk dapat memenuhi kebutuhan kantor dan industri tersebut. Keberadaan usaha-usaha kecil ini mampu menyerap tenaga kerja yang cukup banyak. Biasanya percetakan berskala UMKM tersebut tidak menerapkan syarat khusus mengenai pendidikan dan pengalaman kerja bagi pekerjaanya. Syarat yang agak longgar itu mengakibatkan upah pekerja diterapkan dalam bentuk upah harian yang jumlahnya disesuaikan dengan kesepakatan antara pekerja dan pemilik percetakan.

Mengacu pada uraian di atas, maka penelitian ini dilakukan untuk mendapatkan gambaran yang lengkap mengenai upah buruh harian dan strategi perusahaan percetakan skala UMKM dalam usaha menyejahterakan buruh hariannya. Agar mendapat gambaran yang memadai mengenai pengupahan usaha percetakan di Surabaya Barat, khususnya daerah Petemon, Manukan dan Sambikerep, penelitian ini juga menyelidiki faktor apa saja yang memengaruhi peningkatan upah buruh harian skala UMKM pada usaha percetakan di Surabaya Barat. Penelitian ini juga untuk mengetahui kendala apa saja yang dihadapi oleh perusahaan untuk meningkatkan kesejahteraan pekerja menggunakan sistem premi dalam pengupahan buruh harian skala UMKM pada usaha percetakan di Surabaya Barat. Selain itu, strategi apa yang dilakukan perusahaan untuk meningkatkan kesejahteraan buruh menggunakan sistem premi dalam pengupahan buruh harian skala UMKM pada usaha percetakan di Surabaya Barat.

TINJAUAN TEORETIS

Klasifikasi UMKM terdiri dari 4 klasifikasi, masing-masing sebagai *Livehood Activities* yaitu UMKM sebagai pencari nafkah, *Mikro Enterprise* yaitu UMKM yang memiliki sifat pengrajin tetapi belum punya sifat kewirausahaan, *Small Dynamic Enterprise* yaitu UMKM yang sudah punya jiwa Kewirausahaan dan yang terakhir *Fast Moving Enterprise* yaitu UMKM yang telah punya jiwa kewirausahaan dan akan bertransformasi menjadi usaha besar (www.forumku.com, 26 November 2012).

Pada penelitian ini UMKM yang diteliti baru bertaraf *livehood activity* dan *micro enterprise*. Oleh sebab itu dalam sistem pengupahannya pun mereka menetapkan upah harian. Mengutip pendapat Slamet Sdaksono (1988:38), upah adalah jumlah seluruh uang yang ditetapkan dan diterimakan seseorang sebagai pengganti jasa yang telah dikeluarkan oleh tenaga kerja selama jangka waktu tertentu. Sementara pendapat Moekijat (1989:68) menyatakan metode pembayaran upah dibagi menjadi dua yaitu (1) pembayaran atas dasar waktu jam, harian, mingguan, bulanan atau tahunan, dan (2) pembayaran atas hasil tiap potong atau tiap kesatuan. Teori kedua ahli itulah yang diterapkan dalam pengupahan di usaha percetakan skala UMKM ini.

Sedangkan sistem pembayaran premi, menurut Soedirman, adalah upah tambahan atau bonus yang diberikan pada pekerja yang menghasilkan lebih banyak dalam satuan waktu yang sama (hmti.blogspot.com, 12 Februari 2013). Pada penelitian ini juga menitikberatkan pada buruh atau pekerja harian yang ada di percetakan khususnya di Surabaya Barat.

Pengertian buruh pada saat ini disamakan dengan pekerja atau tenaga kerja. Padahal dalam konteks sifat dasar pengertian dan terminologi sangat jauh berbeda. Secara teori, dalam konteks kepentingan, di dalam suatu perusahaan terdapat dua kelompok yaitu kelompok pemilik modal (*owner*) dan kelompok buruh, yaitu orang-orang yang diperintah

dan dipekerjakan yang berfungsi sebagai salah satu komponen dalam proses produksi (<https://id.scribd.com/doc/24333108/> (post 2/5/17)).

Pengertian percetakan (*printing*) merupakan teknologi atau seni yang memproduksi salinan dari sebuah kata-kata atau gambar-gambar (*image*) di atas kertas, kain dan permukaan-permukaan lainnya. Setiap harinya, miliaran bahan cetak diproduksi, termasuk buku, kalender, buletin, majalah, surat kabar, poster, undangan pernikahan, perangko, termasuk cetakan yang dari bahan kain, plastik dan lainnya. Sedangkan perusahaan percetakan adalah jenis usaha yang bergerak dalam bidang cetak-mencetak baik di media kertas, plastik, kain dan lain sebagainya. Dengan memberikan jasa ini, percetakan mendapatkan imbalan jasa atau *fee* yang besarnya telah ditentukan dan disetujui bersama antara konsumen atau pengguna jasa dengan usaha percetakan.

METODE PENELITIAN

Jenis penelitian adalah pendekatan kualitatif dengan metode analisis deskriptif, untuk mendapatkan gambaran secara sistematis, faktual dan akurat mengenai suatu obyek yang diteliti. Sedangkan ruang lingkup yang diteliti adalah strategi perusahaan untuk meningkatkan kesejahteraan pekerja menggunakan sistem premi dalam pengupahan buruh harian skala UMKM di Surabaya Barat.

Lokasi penelitian dilakukan terhadap empat usaha percetakan di wilayah Surabaya Barat, khususnya tiga daerah yang terdapat kumpulan industri percetakan di Surabaya barat yaitu di wilayah Petemon, Kelurahan Simomulyo, Kecamatan Sukomanunggal (dua usaha percetakan), wilayah Manukan, Kelurahan Manukan Kulon, Kecamatan Tandes (satu usaha percetakan) dan wilayah Sambikerep, Kelurahan Sambikerep,

Kecamatan Sambikerep (satu usaha percetakan).

Jenis dan sumber data yang digunakan dengan metode pengumpulan data baik dari data primer yaitu sumber pertama yang langsung diteliti dalam hal ini adalah pemilik usaha percetakan dan para pekerjanya di ketiga wilayah tersebut, dengan berbagai observasi/pengamatan dan teknik wawancara terhadap mereka yang dijadikan informan serta data sekunder yang diperoleh dari berbagai referensi untuk menunjang pengumpulan data tersebut.

Agar dalam penelitian ini dapat diperoleh data-data yang relevan, peneliti menggunakan:

a. Metode wawancara

Metode wawancara adalah percakapan dengan maksud tertentu yang dilakukan oleh dua pihak yaitu pewawancara yang mengajukan pertanyaan data yang diwawancarai yang memberikan jawaban atas pertanyaan. Metode ini dipergunakan untuk memperoleh data secara lisan dari para pekerja dan pengusaha bidang percetakan di daerah Surabaya Barat.

b. Metode Dokumentasi

Data dalam penelitian kualitatif diperoleh dari sumber manusia atau human resource melalui observasi dan wawancara akan tetapi ada pula sumber bukan manusia diantaranya dokumen, foto dan bahan statistik. Ada beberapa keuntungan dari penggunaan studi dokumentasi, diantaranya : bahan dokumenter telah ada dan siap pakai, penggunaan bahan ini tidak membutuhkan biaya, hanya memerlukan waktu untuk mempelajarinya, banyak yang dapat ditimba pengetahuannya dari bahan ini apabila dianalisis dengan cermat, yang berguna bagi penelitian yang dijalankan; dapat memberikan latar belakang yang lebih luas mengenai pokok penelitiannya.

c. Metode Kuesioner

Angket atau kuesioner merupakan suatu teknik pengumpulan data secara tidak langsung (peneliti tidak langsung

bertanya dengan responden). Instrumen atau alat pengumpulan data juga disebut angket berisi sejumlah pertanyaan-pertanyaan yang harus dijawab oleh responden (Sutopo, 2006:87). Setiap pertanyaan terbuka dan berstruktur disesuaikan dengan kolom untuk menuliskan jawaban atau respons dari responden secukupnya.

Pemilihan informan dilakukan secara *snowball* terpadu, artinya informan dipilih dengan tujuan dipandu untuk menjawab wawancara peneliti yang awalnya jumlahnya sedikit, lama-lama menjadi besar. Penyebabnya adalah informan yang sedikit belum mampu memberikan data yang memuaskan, maka mencari orang lain lagi untuk dijadikan informan sehingga menggelinding seperti bola salju.

Informan dalam penelitian ini adalah para pemilik usaha percetakan khususnya ketiga wilayah di Surabaya Barat yaitu Petemon, Manukan dan Sambikerep. Di daerah Petemon peneliti mengambil dua usaha percetakan yaitu milik Bapak Mulya, percetakan Mulya Print dan Bapak Suryanto di percetakan Surya Jaya Print. Di Manukan satu usaha percetakan yaitu milik bapak Dedy Ahmad, percetakan Nugraha Advertising. Sedangkan di Sambikerep juga satu percetakan milik bapak Rahmat Nugraha di percetakan Nana Advertising. Para pemilih usaha percetakan dan para pekerjanya yang dijadikan informan dengan teknik *snowball* terpadu tersebut.

Sementara teknik analisis data pada penelitian kualitatif ini menggunakan analisis nonstatistik, artinya data yang diolah akan diuraikan (deskriptif) disertai penafsiran dengan mengandalkan daya imajinasi, instuisi dan daya kreasi peneliti yang ditafsirkan ke dalam kata-kata atau penjelasan yang mudah dipahami oleh orang lain, untuk kemudian disajikan secara tertulis dalam bentuk laporan penelitian. Adapun proses pengembangannya :

a. Data Collecting adalah proses pengumpulan data berupa data-

data para pengusaha percetakan skala UMKM di ketiga wilayah di Surabaya Barat termasuk nama usaha, nama pemilik, jumlah pekerjanya, berapa upah pekerja harian tetapnya serta bagaimana sistem pengupahannya.

- b. Data editing adalah proses pembersihan data, artinya memeriksa kembali jawaban dari para informan tersebut apakah jawaban para informan tersebut sudah betul. Dalam proses ini data yang diperoleh baik melalui hasil observasi maupun wawancara akan dicek kembali.
- c. Data Reducting, yaitu data yang disederhanakan, diperkecil, diatur dan dibuang yang salah dari proses editing tersebut.
- d. Data Verifikasi, yaitu pemeriksaan kembali dari pengulangan data. Dalam hal ini seperti data pekerja, banyaknya upah dan data lainnya akan dicek kembali dengan konfirmasi dengan pihak yang terkait.
- e. Data konklusi, yaitu perumusan kesimpulan hasil penelitian. Setelah memperoleh data yang lengkap dan dimengerti maka data seperti data pekerja, data pemilik percetakan dan banyaknya upah yang diperoleh akan disimpulkan agar dapat disajikan dalam bentuk tulisan di penelitian ini.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Wilayah Surabaya Barat terdiri dari tujuh kecamatan dan 37 kelurahan. Dari pembagian wilayah tersebut banyak terdapat usaha percetakan berskala UMKM di daerah Petemon, Manukan dan Sambikerep karena banyak industri besar di daerah tersebut. (surabaya.go.id.id.wikipedia.org google.co.id). Oleh sebab itu peneliti melakukan penelitian hanya di tiga wilayah tersebut.

Untuk daerah Petemon, dua usaha percetakan yaitu percetakan Mulya Print

milik Bapak Mulya yang berdiri sejak tahun 2000 dan percetakan Surya Jaya Print milik bapak Suryanto yang berdiri sejak tahun 2005. Di wilayah Manukan satu usaha percetakan milik bapak Dedy Ahmad, percetakan Nugraha Advertising yang berdiri sejak tahun 1999. Di daerah Sambikerep penelitian dilakukan di percetakan Nana Advertising milik bapak Rahmat Nugraha yang berdiri sejak tahun 2001. Penelitian terhadap keempat usaha percetakan berskala UMKM berdasarkan tujuh alasan.

1. Berskala UMKM karena total asset paling bersih Rp. 50.000.000, tidak termasuk tanah dan bangunan usaha dan memiliki total omset tahunan tidak lebih dari Rp. 300.000.000,- seperti tercantum pada UU No. 20 tahun 2008 mengenai ciri-ciri usaha berskala UMKM.
2. Persamaan alat percetakan yang dimiliki oleh keempat usaha di Surabaya Barat tersebut yaitu mesin *cetak offset* merek *Toko* tipe 820.
3. Sama-sama hanya mempunyai pekerja harian tetap yang berjumlah kurang dari 5 orang. Hal ini sesuai dengan definisi UMKM dari Badan Pusat Statistik. Yang mendefinisikan sebagai berikut : “ Perusahaan dengan Jumlah Tenaga Kerja 1 - 4 orang digolongkan sebagai industri kerajinan rumah tangga, perusahaan dengan 5 - 19 orang di golongkan sebagai industri kecil “
4. Pekerja yang dipekerjakan menerima upah yang dihitung secara harian. Dalam arti apabila mereka bekerja maka mereka mendapatkan upah, tetapi kalau mereka tidak masuk kerja maka mereka tidak mendapatkan upah.
5. Pekerja yang bekerja tidak membutuhkan pendidikan yang tinggi bahkan tidak perlu berpengalaman, karena pemilik usaha percetakan bersedia memberi training dan keahlian pada saat mereka masuk kerja.

6. Hampir semua pemilik percetakan bisa mengoperasikan mesin cetak offset mereka. Karena awalnya mereka menganggap usaha percetakan mereka sebagai usaha kerja untuk mencari nafkah yang biasa ada dalam sektor informal, sesuai kriteria UMKM yang disebut *livelihood activities* (klasifikasi UMKM www.forumku.com-26 November 2012)
7. Ke empat usaha percetakan tersebut tidak berbadan hukum, dalam arti mereka tidak memiliki SIUP, TDP dan NPWP akan tetapi mereka telah beroperasi menjalankan usaha percetakan tersebut lebih lebih dari 10 tahun. Mereka telah melayani pelanggan di berbagai instansi baik pemerintahan, swasta, sekolah, toko-toko dan industri-industri lainnya.

Dari hasil penelitian dan observasi serta berbagai wawancara dari berbagai informan di usaha percetakan tersebut maka diperoleh hasil bahwa upah pekerja skala UMKM pada usaha percetakan di Surabaya Barat khususnya daerah Petemon, Manukan dan Sambikerep, hampir semuanya sama. Untuk operator mesin cetak *offset* yaitu orang yang bertugas mengoperasikan hasil *image* baik berupa gambar maupun tulisan di media kertas merek TOKO tipe 820, semua pemilik percetakan di daerah Petemon, Manukan dan Sambikerep memberi upah yang sama yaitu sebesar Rp 45.000/hari. Sedangkan tenaga serabutan yaitu orang yang bertugas sebagai bagian finishing dari pekerjaan sesudah tercetak menerima upah sebesar Rp 30.000/hari bagi mereka yang sudah lama bekerja. Sama dengan operator mesin cetak, mereka juga tidak menerima sebesar itu pada saat pertama kali bergabung di usaha percetakan tersebut.

Dalam perkembangan terjadi beberapa faktor yang memengaruhi besaran upah buruh harian skala UMKM pada usaha percetakan di Petemon, Manukan dan Sambikerep. Ada faktor lingkungan internal dan faktor lingkungan eksternal.

Lingkungan internal merupakan cerminan kekuatan atau kelemahan dari suatu organisasi, dan dapat mencerminkan kemampuan manajemen untuk mengelola perusahaan. Dari hasil dokumentasi dan wawancara dengan para informan dapat diperoleh faktor-faktor internal usaha percetakan skala UMKM yang memengaruhi besaran upah, yaitu :

a) aspek Sumber Daya Manusia (SDM), yang meliputi tingkat pendidikan formal, jiwa kepemimpinan, pengalaman motivasi dan ketrampilan. Kaitannya dengan pekerja skala UMKM pada usaha percetakan ini, kebanyakan para pekerjanya adalah tenaga kerja tidak terdidik. Hal inilah yang sedikit banyak mempengaruhi nilai upah yang mereka terima. Peneliti memfokuskan penelitian ini hanya pada operator mesin cetak offset karena mereka rata-rata sudah lebih dari satu tahun dan sudah berpengalaman sebagai operator mesin offset;

b) aspek keuangan, yang meliputi modal sendiri, modal pinjaman, tingkat keuntungan dan membedakan pengeluaran pribadi/keluarga. Pengelolaan pengalokasian anggaran usaha percetakan skala UMKM di keempat daerah responden penelitian, hampir semua tidak mempunyai pembukuan lengkap. Mereka hanya membagi modal pribadi dan tingkat keuntungan usaha untuk keperluan pembelian material pemesanan para pelanggan dan cukup untuk membayar angsuran dan gaji para buruh hariannya. Sedangkan untuk meningkatkan kesejahteraan para buruhnya terkait aspek keuangan ini para pemilik meningkatkan jumlah penerimaan pesanan agar bisa mendapatkan upah premi. Sebab kalau order mereka banyak maka mereka dapat memberikan insentif atau bonus tambahan yang dapat diberikan sesudah selesainya suatu proyek pesanan tersebut;

c) aspek teknis produksi dan operasi, yang meliputi tersedianya bahan baku, kapasitas produksi, ketersediaan mesin/peralatan teknologi modern dan pengendalian kualitas. Untuk menghemat

pengeluaran biasanya para pemilik usaha percetakan membeli bahan pada saat adanya pemesanan. Sedangkan adanya mesin dan sarana lain dalam produksi bisa juga meningkatkan upah preminya apabila mereka dapat menyelesaikan pekerjaannya tepat waktu; dan

d) aspek pasar dan pemasaran, yang meliputi permintaan pasar, penetapan harga bersaing, kegiatan promosi saluran distribusi dan wilayah pemasaran. Dalam penetapan harga berdasarkan pengalaman yang mereka miliki mereka sudah terbiasa dalam menghitung cost produksi dan keuntungannya. Sistem distribusi pemesanannya, para pemilik melayani pemesanan dan pengiriman langsung terhadap pelanggan.

Pada lingkungan eksternal adalah kekuatan-kekuatan yang timbul dan berada di luar jangkauan serta biasanya terlepas dari situasi operasional perusahaan. Kekuatan-kekuatan eksternal yang berpengaruh terhadap usaha percetakan adalah : a) pesaing-pesaing industri, banyaknya industri sejenis yang berusaha merebut pangsa pasar percetakan di lingkungan tersebut; b) pendatang baru potensial, banyak pendatang baru yang tertarik untuk membuka usaha sejenis, apalagi skala UMKM yang permodalannya masih dapat dijangkau khalayak umum; c) ancaman substitusi, produk yang dihasilkan percetakan akan tetap dibutuhkan konsumen; d) kekuatan pemasok, kekuatan pemasok untuk posisi industri percetakan masih tetap tinggi; e) kekuatan pembeli, pembeli tetap memegang keputusan tertinggi dalam setiap transaksi.

Selain faktor internal dan eksternal usaha percetakan, juga ditemukan sejumlah kendala yang dihadapi oleh perusahaan untuk meningkatkan kesejahteraan pekerja menggunakan sistem premi dalam pengupahan buruh harian skala UMKM pada usaha percetakan di Surabaya Barat. Kendala-kendala itu dituangkan dalam analisis SWOT (*Strength, Weakness, Opportunity and Threat*).

Kekuatan (*Strength*)

Semua responden yang diteliti ini sudah mempunyai usaha percetakan skala UMKM lebih dari 5 tahun sehingga dapat dikatakan sudah berpengalaman memenuhi permintaan pelanggan. Dalam hal perekrutan karyawan, pembukuan dan penerapan peraturan perusahaan masih sangat sederhana sehingga tidak berbelit-belit, dan karena usaha ini berskala UMKM maka harganya sangat terjangkau bagi konsumen.

Kelemahan (*Weakness*)

Kurangnya sumber daya manusia menjadi kendala untuk memajukan perusahaan dan mendapatkan upah premi seraca kontinyu, karena hampir semua usaha berskala UMKM hanya mempunyai 2-3 orang tenaga kerja. Hal ini akan menimbulkan kesulitan apabila perusahaan menerima pesanan dalam jumlah banyak.

Peluang (*Opportunity*)

Perusahaan percetakan memiliki peluang yang besar untuk berkembang dan memiliki pasar yang potensial karena hampir semua produknya banyak digunakan perusahaan swasta, toko-toko, instansi pemerintahan, sekolahan, rumah sakit dan lain sebagainya.

Ancaman (*Threat*)

Jumlah pesaing di usaha percetakan sangat banyak apalagi usaha percetakan berskala UMKM, karena dari segi permodalan banyak orang ingin mendirikan usaha tersebut.

Berbagai dimanika usaha percetakan itu mendorong perusahaan untuk menentukan sejumlah strategi untuk meningkatkan kesejahteraan buruh menggunakan sistem premi dalam pengupahan buruh harian skala UMKM pada usaha percetakan di Surabaya Barat. Dari hasil analisis SWOT dan dengan melihat aspek eksternal diantaranya persaingan dan pendatang baru yang lebih potensial, maka formula strategi yang dilakukan oleh perusahaan yaitu :

a) Melakukan pemasaran usaha percetakan dengan lebih intensif baik di industri, instansi, toko, sekolahan maupun perorangan. Sarana promosi percetakan tersebut bisa lewat berbagai media baik media cetak maupun media sosial lainnya seperti *Whatsapp, Line, Facebook* dan lainnya. Hal ini diharapkan usaha percetakan tersebut akan menerima *job order* yang lebih besar sehingga perusahaan dapat mudah mendapatkan upah premi bagi pekerjanya.

b) Pemenuhan hak buruh harian tetap usaha percetakan tersebut. Selain upah harian yang mereka terima, para pekerja percetakan juga berhak mendapatkan kenaikan gaji tiap periode tertentu. Pemenuhan akan Tunjangan Hari Raya dan pemenuhan upah premi dengan sistem pembayaran: pekerja akan menerima upah premi tersebut apabila mereka telah berhasil menyelesaikan *job order* tepat waktu sesuai pesanan.

c) Memanfaatkan kerjasama tim dan pengalaman perusahaan untuk menghasilkan produk-produk yang berkualitas agar lebih unggul dari pesaing dan pendatang baru dengan menjamin kualitas produk yang dihasilkan

d) Menciptakan lingkungan kerja yang kondusif. Para pekerja merasa nyaman dan optimis dalam bekerja. Dengan lingkungan kerja yang kondusif, maka pekerja akan lebih betah untuk tetap bekerja pada usaha percetakan tersebut. Dampaknya perusahaan tetap mempunyai sumber daya manusia untuk mengerjakan aktivitas produksinya dan dapat memenuhi target *job order* tepat waktu.

e) Penghargaan dan hukuman harus tetap diterapkan dalam meningkatkan produktivitas. Penerapan konsep *reward* dan *punishment* harus diiringi dengan peningkatan mental juara bagi karyawannya. Mental juara adalah kondisi dimana seseorang ingin memberikan yang terbaik dengan sportif (menerima kekalahan dan konsekuensinya). Pada usaha percetakan ini bentuk *reward*nya adalah pemberian upah premi dalam bentuk insentif.

f) Membuat ikatan keakraban yang erat antara pemilik usaha percetakan dengan para pekerjanya. Karena umumnya para pekerja percetakan adalah buruh harian yang hanya dibayar berdasarkan mereka masuk kerja maka sangat mudah bagi pekerja tersebut untuk keluar dari tempat usaha mereka. Oleh sebab itu dengan adanya saling pengertian dan komunikasi yang baik akan membuat para pekerja betah dan bertahan untuk tetap bekerja. Ada kalanya buruh harian bertahan di suatu pekerjaan bukan karena upah atau gajinya akan tetapi karena sudah terjalin ikatan keakraban diantara pekerja dan pemilik yang membuat buruh tersebut enggan mencari pekerjaan yang baru.

SIMPULAN

Dari penelitian ini dapat dikemukakan sejumlah simpulan dan saran. *Pertama*, upah buruh pekerja harian skala UMKM pada usaha percetakan di Surabaya Barat terutama daerah Petemon, Manukan dan Sambikerep jauh dari upah regional yang ditetapkan pemerintah. Akan tetapi perusahaan bisa meningkatkan kesejahteraan bagi para pekerja mereka dengan cara pemberian upah premi yang berupa bonus yang diberikan sesudah pemesanan ataupun pada hari keagamaan. *Kedua*, berdasarkan analisis kondisi internal perusahaan dapat diketahui kelemahan dan kekuatan perusahaan untuk dapat meningkatkan kesejahteraan pekerjanya. Untuk bisa memberikan upah premi yang terus-menerus, maka perusahaan harus sering mengencangkan upaya-upaya pemasaran dan promosi yang lebih intensif ke industri besar, toko-toko, rumah sakit dan instansi lainnya agar dapat memperoleh *job order* yang lebih banyak. *Ketiga*, analisis SWOT dilakukan untuk mencocokkan kondisi internal dan eksternal dalam menjawab kendala yang dihadapi perusahaan untuk meningkatkan kesejahteraan buruh menggunakan sistem premi. *Keempat*, menciptakan susana kerja yang lebih kondusif, menjalin ikatan keakraban dan kekeluargaan antara pemilik dan pekerja

agar para pekerja betah dan nyaman dalam menyelesaikan pemesanan sehingga bisa memenuhi target untuk mendapatkan upah premi.

DAFTAR PUSTAKA

- Hubies. M. 2009. *Prospek Usaha Kecil Dalam Wadah Inkubator Bisnis*. Ghalia Indonesia. Bogor.
- Moekijat. 1989. *Manajemen Kepegawaian*. Alumni anggota IKAPI. Bandung.
- Moekijat. 1992. *Dasar-Dasar Organisasi*. Gajah Mada University Press. Yogyakarta.
- Moleong. L.J. 2001. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. PT. Remaja Rosda Karya. Bandung.
- Martoyo.S. 1990. *Manajemen Sumber Daya Manusia*. BPFE. Yogyakarta.
- Narbuko, C dan Achmadi, A. 1990. *Metodologi Penelitian*. Pustaka Antar Kota. Jakarta.
- Paradigma. N. *Seputar Surabaya* <http://prospektus.its.ac.id/sby.html> 25 Mei 2015
- Surakhmad. W. 1994. *Pengantar Ilmiah Dan Dasar Metode Teknik*. Tarsito. Bandung.
- Soedirman. Hmtl.blogspot.com 12 Februari 2013.
- Saksono S. 1988. *Administrasi Kepegawaian*. Kanisius. Yogyakarta
- Taufik. Z 2007. *Analisa Penyerapan Tenaga Kerja Pada Industri Mebel di Kota Semarang*. *Skripsi*. Universitas Diponegoro. Semarang.