

BAB IV

DATA ANALISIS

4.1. Sejarah dan Perkembangan Perusahaan

Dengan cita-cita pendidikan di Indonesia untuk selalu meningkatkan masyarakat dan bangsa Indonesia agar tidak menjadi bangsa yang bodoh dan terbelakang dan usahanya untuk membantu meningkatkan proses pembelajaran, maka dari itu pada tanggal 24 Maret 1994 telah didirikan perusahaan CV (Commanditer Venutscap) GRAHADI di Jakarta yang dipimpin oleh Bp. Haryadi. Perusahaan berkembang dan didirikan juga di Surakarta. Perusahaan yang berada di Jakarta dulunya dikhususkan untuk produksi, tapi setelah dipindahkan ke Surakarta, perusahaan di Jakarta dikhususkan hanya untuk penjualan saja.

Penyebab dari eksistensi perusahaan adalah perkembangan pendidikan di Indonesia yang masih sedikit memiliki buku panduan untuk tingkat SD sampai SMU. Perusahaan meramalkan bahwa bisnis percetakan dan penerbitan memiliki prospek cerah di masa depan. Sektor bisnis CV GRAHADI adalah memproduksi dan melayani.. CV GRAHADI menjadi lebih berkembang dan itu bisa dilihat dari bertambahnya para pekerja dan permintaan para konsumen. Peningkatan yang signifikan tidak bisa diikuti oleh kondisi perusahaan, maka dari itu perusahaan berencana untuk membangun lebih banyak lagi kantor agar dapat memenuhinya dan memperluas perusahaan.

4.2. Misi dan Visi Perusahaan

Misi dan visi CV GRAHADI adalah:

1. Untuk menambah varietas buku murid di sekolah
2. Sebagai pelatihan bagi murid untuk menambah pengetahuan
3. Untuk mendukung dan ikut dalam program buruh pemerintah dengan membuka lapangan kerja.
4. Untuk meningkatkan standar hidup para pekerja CV GRAHADI
5. Untuk berpartisipasi dalam mengembangkan dan mendukung pendidikan di Indonesia.
6. Dewasa dan abadi dengan menampilkan bisnis sehat.

Perusahaan sangat memperhatikan kesejahteraan para pekerjanya, karena pekerja merupakan asset yang sangat penting bagi perusahaan. Untuk merealisasikannya berbagai usaha telah dilakukan:

Seri dari aksi untuk pemberian upah yang cukup kompetitif, seperti:

- Gaji
- Upah transportasi
- Upah keluarga
- Asuransi kerja
- Dukungan medis dari perusahaan
- Kesejahteraan
- Dan semua bonus yang disesuaikan dengan kemampuan perusahaan

4.3. Sumber Daya Manusia

Sukses dari perusahaan dihubungkan oleh manajemen yang bagus, dan juga didukung oleh semangat kerja baik itu datang dari pimpinan dan para pekerja perusahaan. Jumlah para pekerja CV GRAHADI adalah sbb:

Pekerja laki-laki : 264 orang

Pekerja perempuan : 130 orang

394 orang

Semua pekerja yang berada di perusahaan adalah orang Indonesia. Sampai pada saat ini. Ini juga disesuaikan dengan misi dan visi perusahaan yang menampung pekerja dari area perusahaan, sehingga berkurangnya pengangguran. Jumlah dari para pekerja di atas bukan merupakan angka actual, karena masih banyak orang yang memiliki hubungan dengan perusahaan dengan mereka bekerja sebagai pekerja kontrak. Penerimaan dari para pekerja dilakukan oleh seksi personalia yang memilih pekerja yang tepat untuk posisi yang tepat di perusahaan yang akan membawa efektifitas kerja. CV GRAHADI adalah perusahaan yang terus berkembang dan diharapkan perusahaan bisa menampung lebih banyak pekerja lagi di masa depan. Proses pengembangan Manajemen Sumber Daya:

- Perekrutan : mengarahkan kandidat ke stuan pekerja, perusahaan penjualan
- Penerimaan : menyeleksi kandidat terbaik dari kesatuan pekerja

- Penyesuaian : mengadaptasikan pekerja pada organisasi dan budaya perusahaan
- Pengembangan : kesatuan pekerja efektif menuju kerjaan mereka
- Perencanaan : merencanakan dan mengukur kontribusi
- Pengkompensasian : membayar gaji pekerja berdasarkan kontribusi mereka
- Pemotivasian : membangun semangat para pekerja
- Penghargaan : mengidentifikasi kontribusi pekerja
- Penetapan : membangun loyalitas pekerja
- Pengawasan : menetapkan pengembalian dan permulaan
- Pengaturan moral : mempengaruhi kepuasan pekerja

4.4. Nilai Perusahaan

Menghargai sumber daya manusia sebagai aset yang berharga. Jadi manusia di sikapi layaknya manusia yang mempunyai ide dan gagasan, rasa dan harapan. Ini yang memang yang dikembangkan dan dihargai oleh perusahaan:

- a. Pengembangan porsi pekerja
 - Manusia harus dihargai sebagai asset utama
 - Mengawasi performa karyawan
 - Karyawan yang kurang mempunyai kemampuan dilatih
 - Memperhatikan benar akan bakat karywan

- Setiap karyawan mengembangkan diri mereka sendiri dalam sikap yang positif untuk perusahaan dan mereka sendiri
- b. Menghargai prestasi dan performa
- Manajemen perusahaan selalu menetapkan performa karyawan dan juga sebagai pertimbangan utama dalam hal mempromosikan level kerjaan.
 - Setiap karyawan selalu mencoba terus pembelajaran mereka sesaat mereka mulai meningkatkan performanya.
- c. Hal utama untuk kesejahteraan para karyawan
- d. Partisipasi
- Tidak hanya top down
 - Mengundang level karyawan rendah dengan para staff dalam pengambilan keputusan
 - Menampung input dari subordinate dalam pengaturan rencana kerja dan selalu melakukan pemeriksaan
 - Berkonsentrasi ke peran manajemen menengah
 - Kolega pemimpin (dianggap sebagai teman)

4.5. Data Peralatan dan Perlengkapan

No	Jenis Mesin	Keterangan
1	Mesin Web Goss	1 folder 2 unit 5 line
2	Mesin Web Goss	4 high

3	Mesin potong DQ	7 unit
4	Mesin Potong 3 sisi	1 unit
5	Mesin Oliver 1 warna	1/2 plano 1 unit
6	Mesin Komoro 1 warna	1/2 plano 1 unit
7	Mesin Komoro 2 warna	1/2 plano 1 unit
8	Mesin Komori 4 warna	1/2 plano 2 unit
9	Mesin Platemaker	2 unit
10	Mesin Plate Processor	1 unit
11	Mesin Image Setter	1 unit
12	Mesin Pons	1 unit
13	Mesin Sticking	1 unit
14	Mesin Folding	1 unit
15	Mesin Binding	1 unit

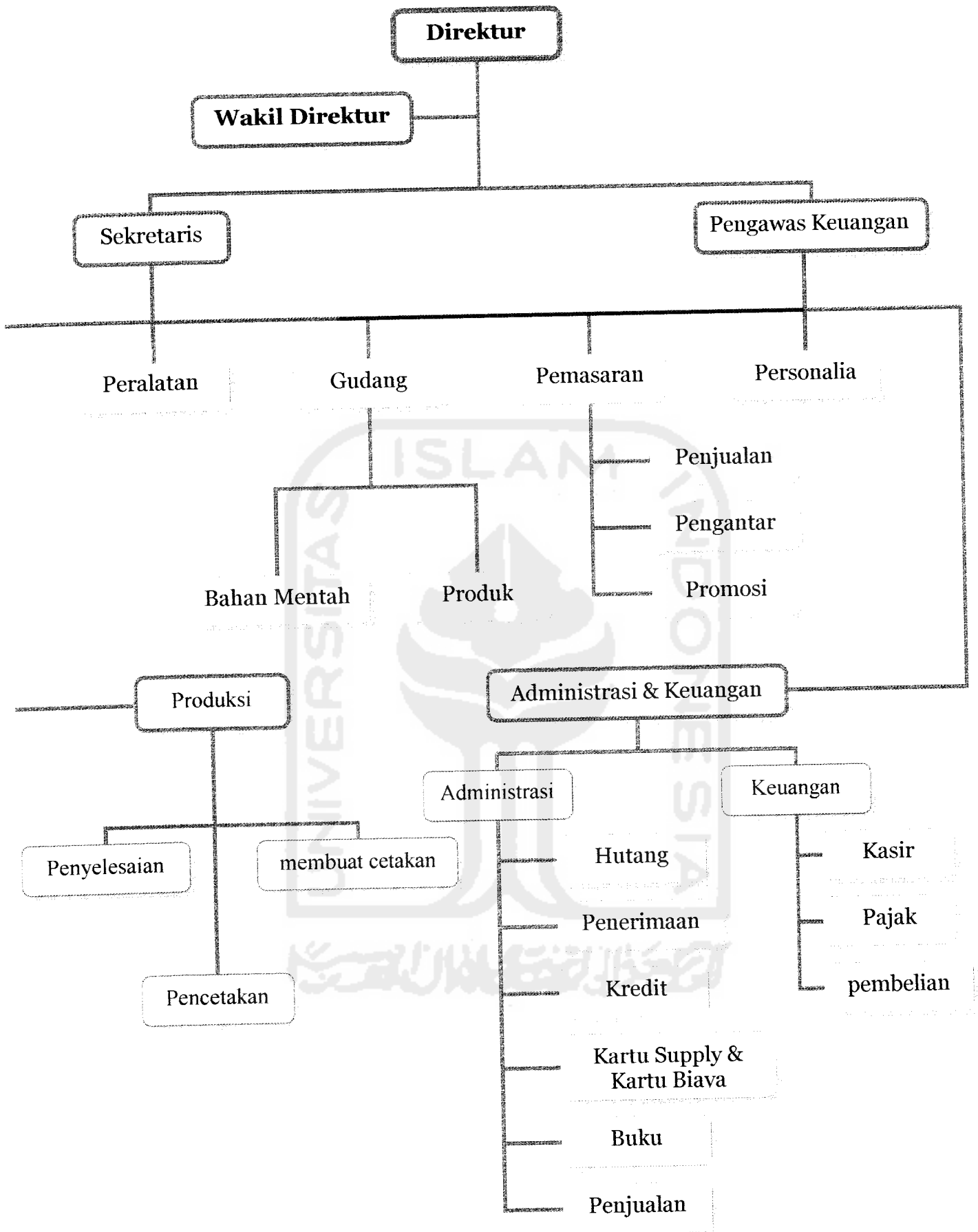
Tabel 4.1

Peralatan dan Perlengkapan

Sumber : Data Primer Diolah

4.6. Struktur Organisasi CV GRAHADI Surakarta

Struktur organisasi adalah daftar atau gambar tentang hubungan fungsional dari tiap-tiap daftar dalam organisasi dalam hal untuk memfasilitasi implmentasi dari bekerja karena dalam struktur organisasi tersebut tiap karyawan mempunyai deskripsi kerja dan tugas-tugas dan delegasi dari otoritas dan tanggungjawab divisi mereka sendiri dalam organisasi.



Tabel 4.2

Struktur Organisasi CV GRAHADI Surakarta

Penjelasan:

1. Direktur

Perusahaan penerbitan CV GRAHADI dulunya dikepalai oleh pemilik sekaligus direktur Bp. Haryadi. tetapi digantikan oleh generasi dibawahnya seorang eksekutif muda. Sebagai direktur saat ini ia sangat bertanggung jawab atas segala operasi perusahaan. dalam melakukan kegiatan sehari-hari direktur di Bantu oleh wakil direktur. kerja seorang direktur adalah:

- a. Merencanakan, mengkoordinasi, mengontrol, dan mengevaluasi aktivitas perusahaan
- b. Merancang aturan untuk proses perusahaan.
- c. Mempunyai hubungan yang luas dengan perusahaan atau yayasan lain

2. Wakil Direktur

- a. menggantikan pekerjaan direktur jika direktur sedang ada masalah atau sedang menangani kerja di luar perusahaan
- b. Membantu direktur dalam mengkoordinasi subordinate
- c. Membantu direktur dalam mengontrol subordinat.

3. Pengawas Keuangan

- a. Memutuskan apakah regulasi dan prosedur yang telah dirancang terpenuhi
- b. Memutuskan apakah baik apa tidak tentang pertahanan fasilitas perusahaan

- c. Bertanggung jawab atas pekerjaan yang telah dilakukan oleh direktur
4. Sekretaris
 - a. Melakukan pekerjaan yang diberikan direktur
 - b. Membantu direktur dalam menyelesaikan pekerjaan
 - c. menyampaikan pekerjaan dari direktur kepada subordinate
 - d. Bertanggung jawab atas pekerjaan terhadap direktur
5. Seksi Produksi
 - a. Mengontrol proses produksi dalam merancang, membuat plat, pencetakan, penyelesaian dan pekerjaan lainnya yang berhubungan dengan pembuatan produk
 - b. Bertanggung jawab atas proses produksi dan hasilnya.
 - c. Bertanggung jawab dalam penanganan pekerjaan terhadap direktur
6. Seksi Peralatan
 - a. Menyediakan peralatan yang dibutuhkan oleh seksi produksi
 - b. Membantu seksi lainnya
 - c. Bertanggung jawab dalam menangani pekerjaan terhadap direktur
7. Seksi Gudang
 - a. Menerima dan memelihara bahan mentah
 - b. Menyiapkan dan memberikan bahan mentah kepada seksi produksi
 - c. Menerima dan memelihara produk dari seksi produksi
 - d. Menyiapkan dan memberikan produk kepada pengantar dan seksi pemasaran

- e. Bertanggung jawab atas bahan mentah dan produk yang disimpan di gudang
8. Seksi Pemasaran
 - a. Seksi penjualan, yang dimana melayani pembeli dan menerima pesanan dari pelanggan
 - Membuat faktur penjualan apa itu tunai atau kredit
 - mengisi faktur penjualan
 - b. Seksi pengantar, yang melakukan semua pekerjaan yang berhubungan dengan proses pengiriman
 - Mengirimkan produk kepada pelanggan
 - Mengecek total produk yang telah dikirim ke pelanggan.
 - c. Seksi promosi, yang melakukan semua hal berhubungan dengan promosi
 - Untuk mempromosikan produk
 - Untuk menganalisa pasar
 9. Seksi personalia
 - a. Untuk mengontrol dan merancang kebutuhan akan karyawan
 - b. Untuk menacri dan menerima karyawan
 - c. Untuk mengatasi masalah karyawan
 10. Seksi Administrasi dan Keuangan
 - i) Seleksi Administrasi, melakukan pekerjaan berhubungan dengan pembukuan
 - 1) Seksi pemasukan, melakukan semua pekerjaan berhubungan dengan

pendapatan

- a. Bertanggungjawab mencatat transaksi pembelian
 - b. Membuat file dokumen penting
 - c. Memeriksa dokumen
- 2) Sekasi kredit, melakukan pekerjaan berhubungan dengan pendapatan pembukuan dengan kreditur
- a. Menulis transaksi pendapatan pembukuan
 - b. Memberikan surat peringatan kepada kreditur
 - c. Bertanggungjawab membuat surat tagihan
- 3) Kartu Supply dan Kartu Biaya, melakukan semua pekerjaan berhubungan dengan permintaan dan biaya perusahaan
- a. Mencatat semua permintaan
 - b. Bertanggung untuk membuat jumal sehari-hari
 - c. Membuat laporan keuangan perusahaan
- ii) Seksi Keuangan, melakukan semua pekerjaan berhubungan dengan keuangan perusahaan
- 1) Kasir, melakukan pekerjaan berhubungan dengan penerimaan dan pengeluaran perusahaan
 - a. Menerima pembayaran dari pelanggan baik itu sevara tunai atau kredit
 - b. Mendepositokan uang ke bank
 - c. Melakukan semua pembayaran yang bemubungan dengan

pengeluaran perusahaan

- 2) Seksi Pajak, melakukan semua pekerjaan berhubungan dengan pajak perusahaan
 - a. Untuk mengkalkulasi angka pajak yang harus dibayarkan perusahaan
 - b. Untuk membayar pajak perusahaan kepada kantor pajak
 - c. Untuk memberi informasi kepada kantor pajak
- iii) Seksi Pembelian, melakukan pekerjaan berhubungan dengan pembelian tunai maupun kredit
 - 1) Bertanggungjawab mendapat informasi mengenai harga barang yang dibutuhkan perusahaan
 - 2) Melakukan penawaran harga atas supplier
 - 3) Memutuskan Supplier untuk stok yang dibutuhkan

4.6. Keuangan

Bagian departemen keuangan terbagi menjadi pembukuan perusahaan dan keuangan perusahaan & departemen investasi. Mereka mempunyai deskripsi kerja yang berbeda. pembukuan perusahaan bertanggung jawab atas persetujuan dengan perusahaan lain sementara keuangan dan investasi lebih kepada dana perusahaan. pemilik dari CV GRAHADI adalah pemilik swasta. modal perusahaan berasal dari pemilik. baru-baru ini kondisi keuangan menunjukkan peningkatan, sebelumnya pada tahun 1998 saat krisis moneter

terjadi keuangan mereka mengalami penurunan. karena itu, sekarang, mereka mencoba lebih efisien di setiap departemen.

4.7. Produksi

CV GRAHADI memproduksi buku kerangka kerja dari level pendidikan seperti: SD, SMP, SMU dan Sekolah Kejuruan. produksi perusahaan pada tahun 2006 adalah lebih dari 25 juta kopi. sekarang perusahaan fokus pada hanya produksi kerangka kerja (LKS), dan perusahaan mencoba untuk menjadi penerbit yang kompetitif dengan memproduksi buku panduan untuk murid-murid pada tahun ke depan.. Untuk menambah angka penjualan produk dan memaksimalkan laba, perusahaan telah membeli mesin baru untuk efisiensi dan untuk menjadi perusahaan mandiri yang mempunyai mesin produksi sendiri. Produksi perusahaan selalu meningkat, karena produk berhubungan dengan proses pendidikan. Permintaan akan sektor ini selalu meningkat dan perusahaan melihat bahwa ini sektor yang bagus untuk di masuki.

4.8. Pasar

Area pasar dari CV GRAHADI tersebar di seluruh Indonesia termasuk:

- a. Jawa Tengah : Semarang, Purwokerto, Pati, Yogyakarta, Tegal, Pekalongan, Klaten, Kebumen, Magelang, Salatiga, Boyolali, Karanganyar, Sragen dan Jepara
- b. Jawa Barat : Cikampek, Cirebon, Bogor, Bandung, Serang, Tangerang,

Bekasi, dan Tasikmalaya

- c. Jawa Timur : Jember, Kediri, Malang, Madiun, Surabaya, Blitar, Sidoarjo, Bondowoso, Situbondo, Banyuwangi, dan Probolinggo
- d. Luar Jawa : Balikpapan, Banjarmasin, Bengkulu, Bali, Jambi, Palembang, Mataram, Sumbawa, dan Medan.

Maka dari itu, beberapa hal yang berhubungan dengan kegiatan pengoperasian CV GRAHADI memperhatikan karyawan adalah: waktu kerja, karyawan, sistem gaji, dan jaminan sosial.

1. Waktu kerja karyawan

a. Waktu kerja Regular

(1) Senin-Kamis

08.00 - 12.00 = Waktu kerja

12.00 - 13.00 = Waktu istirahat

13.00 - 16.00 = Waktu kerja

(2) Jum'at

07.30 - 11.30 = Waktu kerja

11.30 - 13.00 = Waktu istirahat

13.00 - 15.30 = Waktu kerja.

(3) Sabtu

08.00 - 12.00 = Waktu kerja

12.00 - 13.00 = Waktu istirahat

13.00 - 14.00 = Waktu kerja

b. Waktu lembur

Waktu yang dilakukan diluar jam kerja

2. Sistem Gaji

Jumlah gaji dan upah yang diterima karyawan berbeda-beda berdasarkan posisi, pengalaman kerja, waktu kerja, dan pendidikan.

Perusahaan dalam memberi gaji memberikan sistem:

- Gaji Harian
- Gaji Bulanan
- Gaji Kontrak

3. Jaminan Sosial

Keamanan dan kesejahteraan para karyawan tak pernah terabaikan oleh perusahaan. Perhatian yang diberikan pada perusahaan bertujuan untuk menyediakan kondisi lingkungan kerja yang kondusif, untuk itu perusahaan membiarkan semua pekerja mendaftarkan diri pada asuransi pekerja (ASTEK). tujuan dari program ini adalah untuk membantu mereka, khususnya kepada karyawan pada seksi produksi dan seksi pemasaran. usaha yang dilakukan oleh perusahaan untuk meningkatkan kesejahteraan pekerja adalah:

- Jaminan Sosial
- Tunjangan Hari Raya (THR)
- Ijin untuk cuti..

4.9. Pemasaran

4.9.1. Kualitas Produk

Produk CV GRAHADI adalah produk yang berkualitas standar bagus. Semua buku jika sudah mendapat persetujuan terakreditasi dari oleh PusBuk (Pusat Perbukuan) memiliki kualitas yang sama. Kandungan produk memiliki nilai kompetitif. Perusahaan menggunakan banyak penulis untuk menerbitkan buku baru tiap semesternya. Penulis bukunya adalah orang yang tidak asing dengan dunia pendidikan, yaitu kepala sekolah, guru dan pegawai pemerintah sehingga mereka sangat mengenal subjek yang akan mereka tulis. Dan penulis juga harus memahami perubahan yang terjadi dalam sistem pendidikan di Indonesia. Untuk contohnya saat sistem cawu diganti dengan sistem semesteran. Buku yang akan dipergunakan akan beda. Produk CV GRAHADI mempunyai keunggulan hasil cetakan yang halus dan jelas dengan harga yang bisa dijangkau seluruh lapisan masyarakat.

4.9.2. Penjualan Produk

Penjualan produk dari CV GRAHADI meningkat dari tahun ke tahun. Ini bisa dilihat dari data dibawah ini:

Total penjualan tahun 2005 berkisar antara 36.000.000 unit dari total volume produksi sekitar 38.000.000 yang bisa dikatakan sebesar 94% dan pada tahun 2006 naik berkisar antara 95% dengan total penjualan yang rata-ratanya stabil berkisar antara 88 % keatas. Kontinuitas ini menjadikan

perusahaan memperoleh laba yang bagus dan stabil. Jika target tidak tercapai perusahaan tetap bisa menjual produknya dengan cara kiloan yang juga menghasilkan rupiah, jadi hasil output tidak akan terbuang percuma.

4.9.3. Budaya Perusahaan

Dari pertama kali pendirian CV GRAHADI didasarkan atas persahabatan. Budaya perusahaan disini dihubungkan dengan hubungan antara perusahaan dan karyawan, juga dengan pemilik perusahaan, manajer dan semua karyawan dalam ruang lingkup organisasi bahkan dengan masyarakat sekitar perusahaan. Perusahaan mengadakan pertemuan yang regular yang diadakan setiap hari kamis. Disitu manajer tiap bagian di pertemukan dan dimintai semua pendapat, saran, dan keluhan untuk dicari solusi bersama demi kepentingan perusahaan.

Di dalam CV GRAHADI terdapat even atas pemilihan karyawan yang paling favorit. Bagaimanapun tujuan utama dari program tersebut adalah menjalin hubungan persahabatan diantara para pekeria. Selain itu, terdapat pertemuan internal sebagai media untuk para karyawan mengekspresikan ide mereka, kritik, bahkan komplain terhadap perusahaan. Semua program sangat mendukung atas kenyamanan dalam lingkungan kerja perusahaan. Untuk semua karyawan, perusahaan mengadakan wisata tiap dua tahun.

4.9.4. Kualitas Karyawan (SDM)

Sumber daya manusia pada CV GRAHADI merupakan faktor penting bagi perusahaan. Performa perusahaan sangat dipengaruhi oleh performa SDMnya. Karena SDM memang sangat diperhatikan oleh perusahaan. Suksesnya perusahaan sangat bergantung padanya.

Perusahaan telah menerapkan sistem dengan orang yang tepat di dalamnya. Rata-rata kerja akan diperhitungkan untuk menempati posisi yang tinggi di perusahaan. Untuk meningkatkan performa perusahaan, perusahaan memilih karyawan yang kreatif dan loyal untuk diberi kesempatan mengikuti latihan ekstra yang berhubungan dengan pekerjaannya.

4.9.5. Lokasi Perusahaan

Lokasi perusahaan CV GRAHADI terletak di sekitar Surakarta dan karisidenan. Pertama kalinya penjualan dan produksi perusahaan di Jakarta, tapi sekarang ini produksi di alihkan ke Surakarta. Dalam penjualan produk perusahaan tidak mengalami banyak rintangan. Lokasi produksi berada dekat pusat kota. Dalam penjualannya diluar Jawa perusahaan juga tidak mengalami halangan. Perusahaan memiliki agen-agen dalam menjual produk dan mereka berada hampir di seluruh Indonesia. Jawa Tengah merupakan sentral untuk menyebarkan produknya ke seluruh penjuru Indonesia.

4.9.6. Variasi Produk

Dahulu perusahaan hanya fokus membuat Lembar Kerja Mahasiswa (LKS) tapi sekarang merambah ke buku-buku konvensional atau materi. Perusahaan mencoba terus untuk mengembangkan variasi produknya yang memang untuk mengatasi pasar yang selalu berubah-ubah dan mempunyai keinginan yang beragam. Penambahan variasi produk atas buku materi sudah berjalan 2 tahun dan masih harus banyak perhatian untuk bisa melawan pesaing yang kuat. Tidak menutup kemungkinan perusahaan akan merambah sektor yang lebih luas lagi dan itu akan menambah biaya dan SDM yang sangat dibutuhkan.

4.9.7. Kapasitas Produksi

Kapasitas produksi perusahaan dituntut untuk bisa mengatasi permintaan yang beranjak naik. Dengan kapasitas mesin yang bisa menghasilkan 20.000 unit/jam dengan 7 mesin, masih memiliki kekurangan. Perusahaan seringkali melemparkan sisa permintaan kepada perusahaan lain dengan mengadakan kerja sama. Volume produksi yang dikeluarkan mesin-mesin produksi perusahaan tergolong kecil dari total produksi keseluruhan. Mesin-mesin baru biayanya sangat mahal. Laba yang maksimum tidak bisa didapatkan karena perusahaan harus membaginya dengan perusahaan lain. Perusahaan bisa menyimpan laba ditahan dan dibelanjakan untuk mesin baru, sesuai dan murah.

4.9.8. Pertumbuhan Pasar

Pertumbuhan populasi di Indonesia sangat tinggi. Dengan pertumbuhan yang tinggi berarti market segmen akan meluas. Dan market segmen yang luas akan memberikan kesempatan pada perusahaan untuk menggandeng lebih banyak pelanggan sehingga rata-rata penjualan meningkat. Penjualan produk mencakup pada kota-kota besar maupun kota kecil yang mempunyai kenaikan tingkat populasi.

4.9.9. Perkembangan Teknologi

Teknologi terus berkembang dan perusahaan memang memerlukannya untuk bersaing. Teknologi yang dimiliki perusahaan tidak terlalu canggih dan tidak terlalu kuno. Perkembangan teknologi selalu di perhatikan untuk mendapatkan mesin yang bisa diandalkan bagi perusahaan sehingga produksi tetap lancar dan tepat waktu. Kualitas yang didapat akan lebih bagus lagi dari yang sebelumnya. Mesin yang bisa memproduksi dengan skala besar/jamnya dibutuhkan oleh perusahaan tetapi mesin memproduksi skala besar/jamnya akan berharga mahal.

4.9.10. Ketidakstabilan Ekonomi & Politik

Kacaunya pergerakan politik yang ada di Indonesia ini menambah permasalahan pada perusahaan. Jika terjadi demo dimana-mana ataupun pergolakan politik yang mengancam suatu daerah, maka pendistribusian

produk kedaerah tujuan akan mengalami hambatan dan ketidakstabilan politik juga akan menyebabkan jatuhnya sektor ekonomi dan nilai rupiah akan semakin turun. Pelanggan akan lebih mementingkan keamanan dan kelangsungan hidupnya yang dirasa akan semakin sulit.

4.9.11. Regulasi Pemerintah

Dengan pemerintah mencanagkan adanya pendidikan dasar 9 tahun, yaitu rancangan sistem yang mengharuskan murid-murid sekolah lulus atas pendidikan SMPnya dan jangka waktu buku yang digunakan 5 tahun sekali akan memberi pengaruh positif dan negatif. Kebutuhan akan LKS sangat membantu murid untuk berlatih dan LKS tidak terpengaruh oleh wajib buku 5 tahun. sehingga sektor ini memiliki peluang yang cerah. Sedangkan untuk sektor buku materi tidak begitu banyak memiliki peluang tapi ada. Pemerintah juga mewajibkan penggantian buku jika kurikulum yang dipakai mengalami perubahan. Ini terjadi saat Cawu diganti dengan Semester.

4.9.12. Fluktuasi Nilai Rupiah

Pemerintah Indonesia yang sekarang ini memang dirasakan cukup stabil dalam pergolakan kurs rupiahnya, tapi masih cukup besar nilainya. Perusahaan membeli mesin yang hanya diproduksi di luar Indonesia. Dan pemeliharaanyapun membutuhkan biaya yang tergantung pada kurs rupiah. Diharapkan nilai rupiah akan segera menguat dan stabil sehingga tidak

diperlukannya biaya yang besar untuk menjaga performa mesin dalam mencapai produksi maksimum dan laba perusahaan akan meningkat.

4.9.13. Pesaing Baru

Banyaknya perusahaan yang muncul tidak membuat perusahaan goyah. Pesaing baru yang mau dan akan bermunculan tidak menjadi kendala yang berarti karena perusahaan bisa dikatakan market leader dilihat dari daerah pemasarannya dan total penjualan yang begitu besar berkisar antara 36.000.000 unit pada tahun 2005. Mediatama dan Regina merupakan 2 dari beberapa pesaing yang baru di bidang LKS. Sedangkan pesaing lama tetapi dianggap baru adalah Tiga Serangkai, karena perusahaan baru memasuki pasar buku materi.