



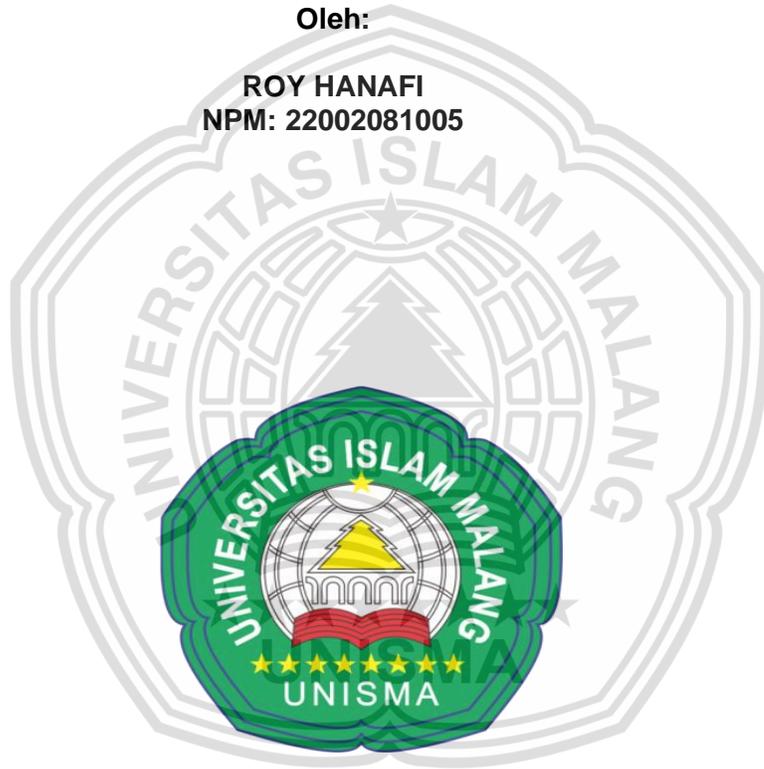
**PENGEMBANGAN SISTEM PRODUKSI, INOVASI PRODUK AVIARY DAN *SLIDING*
TURNING PADA CV. MITRA JAYA COMPANY MALANG UNTUK MENINGKATKAN
PENJUALAN**

TESIS

**Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat
Untuk Memperoleh Gelar Magister Manajemen**

Oleh:

**ROY HANAFI
NPM: 22002081005**

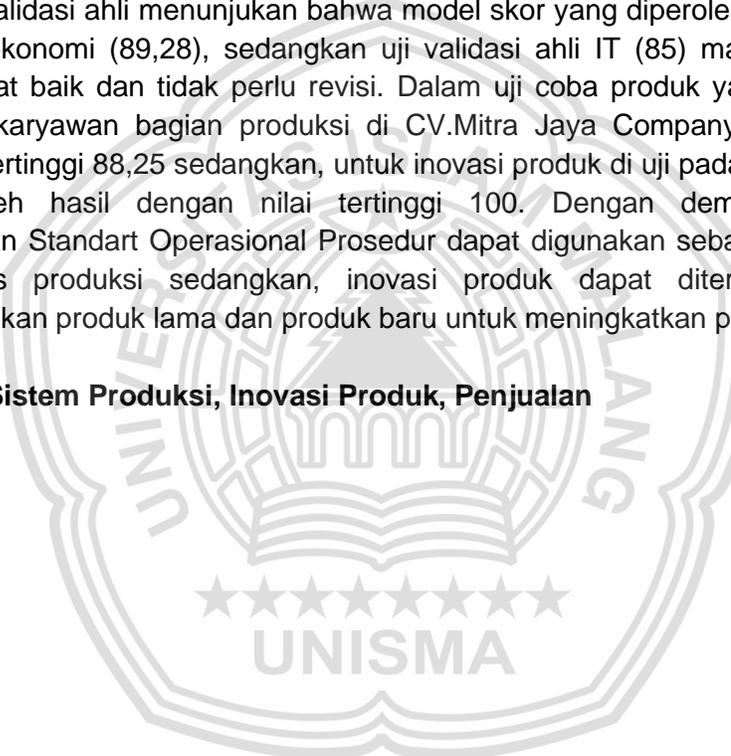


**UNIVERSITAS ISLAM MALANG
PROGRAM PASCASARJANA
MAGISTER MANAJEMEN
2022**

ABSTRAK

Penelitian ini dilakukan dengan menggunakan pendekatan R & D (Research and Development) atau penelitian pengembangan yang menghasilkan suatu produk. Dengan menggunakan metode ADDIE (*analysis, design, development, implementation and evaluation*). Penelitian ini bertujuan untuk mengembangkan sistem produksi dan inovasi produk. Produk pengembangan yang dihasilkan berupa model pengembangan, 1) Standart Operasional Prosedur, dan 2) Inovasi Produk. Model tersebut dikembangkan dengan analisis kinerja dan kebutuhan. Dalam proses pengembangan awal, peneliti melakukan konsultasi dan validasi dengan ahli ekonomi serta ahli IT untuk mendapatkan masukan dan saran tentang model yang dikembangkan serta mengetahui kelayakan model pengembangan produk. Dengan menggunakan angket sebagai instrumen penelitian. Hasil penelitian yang diperoleh dari hasil uji validasi ahli menunjukkan bahwa model skor yang diperoleh dari hasil uji validasi ahli ekonomi (89,28), sedangkan uji validasi ahli IT (85) masuk kedalam kategori sangat baik dan tidak perlu revisi. Dalam uji coba produk yang dilakukan terhadap 15 karyawan bagian produksi di CV.Mitra Jaya Company memiliki hasil dengan nilai tertinggi 88,25 sedangkan, untuk inovasi produk di uji pada 4 konsumen yang diperoleh hasil dengan nilai tertinggi 100. Dengan demikian, model pengembangan Standart Operasional Prosedur dapat digunakan sebagai pedoman dalam proses produksi sedangkan, inovasi produk dapat diterapkan untuk menyempurnakan produk lama dan produk baru untuk meningkatkan penjualan.

Kata Kunci: Sistem Produksi, Inovasi Produk, Penjualan

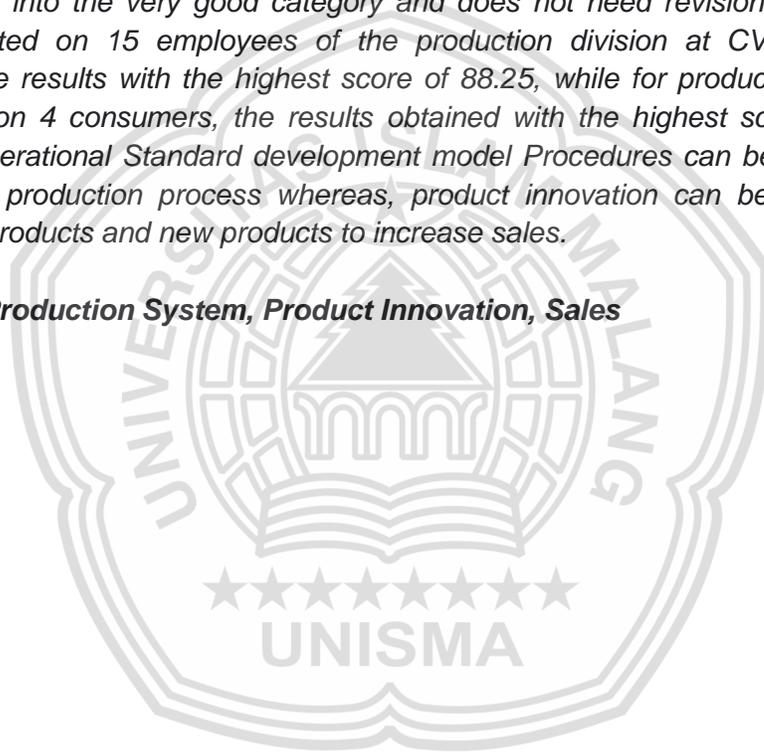




ABSTRACT

This research was conducted using an R & D (Research and Development) approach or development research that produced a product. This study aims to develop a production system and product innovation. The resulting development products are in the form of a development model, 1) Standard Operating Procedures, and 2) Product Innovation. The model was developed with the analysis of performance and needs. In the initial development process, the researcher consulted and validated with economists and IT experts to get input and suggestions about the developed model and to determine the feasibility of the product development model. By using a questionnaire as a research instrument. The results obtained from the expert validation test results show that the model score obtained from the economic expert validation test results (89.28), while the IT expert validation test (85) falls into the very good category and does not need revision. In product trials conducted on 15 employees of the production division at CV.Mitra Jaya Company, the results with the highest score of 88.25, while for product innovation were tested on 4 consumers, the results obtained with the highest score of 100. Thus, the Operational Standard development model Procedures can be used as a guide in the production process whereas, product innovation can be applied to improve old products and new products to increase sales.

Keywords: Production System, Product Innovation, Sales



BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Masalah

Perdagangan bebas menyebabkan meningkatnya persaingan, membuat konsumen lebih selektif dalam memilih produk. Sehingga setiap perusahaan harus mengerti dan selalu memahami apa yang terjadi di pasar dan apa yang diinginkan pasar. Agar dapat bersaing dengan competitor, maka perusahaan perlu melakukan suatu perubahan yang berkaitan dengan cara mengembangkan produk dan melakukan inovasi, serta memperbaiki sistem produksi agar mendapatkan output yang lebih berkualitas untuk menjawab perubahan pasar yang semakin dinamis, kompleks, dan tidak menentu. Hal tersebut dilakukan agar perusahaan mampu bersaing dengan competitor yang terus bermunculan.

Salah satu upaya yang harus dilakukan perusahaan untuk dapat memenangkan persaingan pasar yaitu dengan selalu melakukan pengembangan dan inovasi produk yang dimiliki. Menurut Victor (2018) Inovasi Produk merupakan sesuatu yang dapat dilihat sebagai kemajuan fungsional produk yang dapat membawa produk selangkah lebih maju dibandingkan dengan produk pesaingnya. Hal tersebut dikarenakan inovasi memiliki kegunaan untuk menambah nilai lebih (*value*) kedalam produk yang dimiliki perusahaan seperti memperbaiki disain, warna, dan fungsi. Sehingga dengan adanya inovasi diharapkan dapat menumbuhkan rasa ingin membeli dari konsumen.

Dalam mengkonsumsi suatu produk, konsumen tidak hanya melihat nilai atau fungsi dari suatu produk yang ditawarkan, tetapi juga memperhatikan apakah produk yang dipilih memiliki nilai tambah atau keunggulan dibandingkan produk sejenis lainnya. hal ini menjadi pertimbangan yang perlu diperhatikan oleh perusahaan sebagai dasar untuk melakukan proses inovasi.

Karena inovasi merupakan strategi yang tepat untuk mempertahankan posisi produk di pasar dimana sebagian besar produk pesaing tampak statis dari tahun ke tahun. (Setiawan: 2012). Adapun tahapan-tahapan inovasi dapat dilakukan ketika pasar mulai jenuh terhadap produk yang ditawarkan, bermunculannya pesaing-pesaing, ataupun adanya permintaan dari pasar itu sendiri. Hal tersebut sudah dilakukan oleh CV. Mitra Jaya Company yang bergerak dibidang manufaktur mesin penetas telur, dimana pada awal berdirinya tahun 1990 perusahaan ini hanya berfokus untuk memproduksi mesin penetas telur dengan tipe manual, dimana metode penetasannya hanya menggunakan lampu Hyper 5 Watt dan penggerak telur manual menggunakan tangan, serta hanya memproduksi mesin penetas telur dengan kapasitas 30 sampai dengan 200 butir telur saja.

Seiring berjalannya waktu CV. Mitra Jaya Company melakukan inovasi dengan menambah kapasitas penetasan sampai dengan 1.000 butir telur sesuai permintaan pasar, serta sistem semi otomatis yang berupa termostat tipe U dan kapsul yang berfungsi untuk menghidupkan dan mematikan lampu dalam mesin penetas secara otomatis saat suhu ruang naik atau turun. Akan tetapi untuk menggerakkan telur masih manual dengan menggunakan tangan setiap 3 jam sekali untuk supaya mendapatkan panas yang merata. Sedangkan permasalahan mesin penetas telur dengan kapasitas 1.000 adalah hanya bisa digunakan untuk menetas 1 jenis telur ayam saja tidak bisa digunakan untuk telur unggas lain karena rak yang digunakan adalah rak tumpuk. Disisi lain Inovasi produk sangat bergantung pada pengendalian sistem produksi, Menurut Ginting (2013) mendefinisikan sistem produksi merupakan kumpulan dari sub sistem yang saling berinteraksi dengan tujuan mentransformasi input produksi menjadi output produksi, sehingga diperlukan pengawasan yang ketat terhadap proses produksi untuk menghasilkan produk yang berkualitas.

Proses produksi yang dilakukan oleh perusahaan termasuk dalam kategori proses produksi yang berkesinambungan, karena kegiatan proses produksinya cukup jelas, berurutan menurut tingkat kerajinan, tidak boleh dilompati antara satu proses dengan proses lainnya, dan proses produksi dilakukan secara berurutan tidak berdasarkan pesanan.

Sedangkan pada CV.Mitra Jaya Company masih belum memiliki pedoman yang mengatur tentang pengendalian sistem produksi saat ini. Selama berdirinya CV. Mitra Jaya Company sistem produksi yang diterapkan dalam perusahaan menggunakan metode borongan, dimana para pekerja cenderung mengerjakan alur produksi dengan cara masing-masing yang tidak berurutan yang terpenting cepat selesai. Sehingga banyak terjadi produk selesai tidak sesuai dengan standart produk yang diharapkan mulai dari ukuran kotak antara pekerja dengan pekerja lainnya selalu berbeda, finishing mesin penetas telur masih kurang rapi, serta kurangnya *quality control*.

Disisi lain CV. Mitra Jaya Company juga belum mampu mencapai target produksi yang dianggarkan setiap tahunnya dikutip dari penelitian yang dilakukan oleh Nurbaiti (2022).

Tabel 1.1 Data Produksi CV. Mitra Jaya Company pada tahun 2018-2020

Tahun	Target Produksi	Jumlah Produksi	Jumlah Produk Rusak	Persentase	Keterangan
2018	6.000	5.592	279	5%	Tidak Tercapai
2019	6.000	5.755	402	7%	Tidak Tercapai
2020	6.000	5.893	593	10%	Tidak Tercapai

Sumber: jurnal penelitian Nurbaiti (2022)

Dari penelitian yang dilakukan Ibniwasum (2020), Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui inovasi apa saja yang dilakukan Sheren Hijab Bengkulu, dan apakah inovasi produk dapat meningkatkan penjualan Sheren Hijab Bengkulu. Pada penelitian ini penulis melakukan wawancara dengan 11 orang informan.

Dimana terdiri dari 1 orang yang merupan pemilik Sheren Hijab, dan 10 orang merupakan konsumen Sheren Hijab yang ditemui di Store Sheren Hijab ketika sedang berbelanja. Hasil dari penelitian ini yaitu Sheren Hijab melakukan inovasi pada bahan dasar dengan menggunakan bahan *ceruti premium*, ukuran hijab lebih lebar dan tidak menerawang, serta design dengan menambahkan payet pada bagian depan hijab. Inovasi produk yang dilakukan Sheren Hijab terbukti dapat meningkatkan penjualan Sheren Hijab dengan melihat kenaikan pembeli pada tahun 2018 hingga 2019.

Putri (2016), tujuan penelitian ini adalah untuk mendeskripsikan sistem dan prosedur proses produksi pada “UD. Wijaya Kusuma Kota Blitar, serta bagaimana cara perusahaan tersebut meningkatkan kualitas produknya. Penelitian ini mewawancarai langsung para karyawan mengenai manajemen, sistem ataupun mengenai administrasi pembiayaan usaha kecil khususnya pada aspek produksi di UD. Wijaya Kusuma. yang diperoleh hasil bahwa dalam meningkatkan kualitas produk UD. Wijaya Kusuma memiliki cara antara lain yaitu:

1. Pengendalian mutu kualitas produk bahan baku,
2. Pengendalian mutu proses,
3. Merekomendasi hal-hal yang perlu dilakukan dalam meningkatkan kualitas produk misalnya:
 - a. Memberikan saran yang baik kepada pelanggan serta pelayanan dengan tingkat profesionalisme yang tinggi.
 - b. Memperbagus pengemasan.
 - c. Menerapkan level pelayanan.
 - d. Membuat program khusus untuk pelanggan setia.
 - e. Memberikan pelatihan keterampilan atau seminar yang berkaitan dengan produk.
 - f. Memberikan “penghargaan” kepada pelanggan tertentu dan juga hadiah.

1) Peningkatan kualitas. 2) Menempatkan karyawan yang sudah berpengalaman yang lebih berdedikasi untuk mengangani pelanggan tertentu. 3) Mempercepat pelayanan.

g. mempunyai cara atau alternative yang dilakukan dalam meningkatkan dan menjaga kualitas produk antara lain: 1) Dengarkan kata pengguna atau pembeli 2) Fokus pada proses, bukan pada orang 3) Adakan rapat yang efektif 4) Buat peta masalah.

Berdasarkan latar belakang masalah diatas maka peneliti tertarik unuk melakukan penelitian dengan judul "PENGEMBANGAN SISTEM PRODUKSI DAN INOVASI PRODUK AVIARY DAN *SLADING TURNING* PADA CV. MITRA JAYA COMPANY MALANG UNTUK MENINGKATKAN PENJUALAN". Dalam hal ini, output yang diharapkan yaitu dengan merancang standart operasional prosedur yang bertujuan agar dapat diterapkan sebagai pedoman proses produksi.

1.2. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah dijelaskan, maka dapat dirumuskan permasalahan dalam penelitian ini yaitu bagaimana pengembangan sistem produksi dan inovasi produk untuk meningkatkan penjualan di CV. Mitra Jaya Company?

1.3. Tujuan Penelitian

Berdasarkan uraian latar belakang di atas, tujuan penelitian dan pengembangan ini adalah untuk mengembangkan sistem produksi dan inovasi produk dalam meingkatkan penjualan di CV. Mitra Jaya Company.

1.4. Manfaat Penelitian

1. Bagi Akademisi

Penelitian ini diharapkan bermanfaat untuk pengembangan ilmu pengetahuan dan dapat memberikan sumbangan pemikiran yang menyangkut inovasi produk, dan sistem produksi dalam peningkatan penjualan.

2. Bagi Praktisi

Penelitian ini diharapkan dapat berguna sebagai bahan masukan bagi manajemen perusahaan dalam meningkatkan penjualan.



BAB VI

PENUTUP

6.1 Kesimpulan

Penelitian ini secara umum untuk mengetahui apakah pengembangan sistem produksi dan inovasi produk dapat mempengaruhi penjualan di CV. Mitra Jaya Company Malang. Maka diperoleh kesimpulan dari hasil penelitian sebagai berikut:

- a. Hasil penelitian ini berupa model pengembangan Standart Operasional Prosedur dan Produk Mesin Penetas Telur Full Otomatis Tipe ST (*Sledding Turning*) dan Aviary yang telah lolos uji validasi ahli serta uji coba produk.
- b. Wujud akhir Standart Operasional Prosedur terdiri dari (1) Diagram Alur; (2) *Job Description*; (3) Standart Operasional Prosedur; (4) Standart Produk; dan (5) *Quality Control*.
- c. Sedangkan, wujud akhir Inovasi produk berupa penyempurnaan Mesin Penetas Telur Full Otomatis Tipe ST (*Sledding Turning*) dan Mesin Penetas Telur Tipe Aviary.
- d. Pengembangan sistem produksi berbasis sop dan inovasi produk mampu meningkatkan penjualan setelah diterapkan dari januari 2021 sampai dengan juni 2022 berdasarkan data penjualan.

6.2 Saran Penerapan dan Pengembangan Produk Lebih Lanjut

6.2.1 Keterbatasan Penelitian

Rujukan yang digunakan dalam penelitian ini sebagian besar diambil dari ilmu pendidikan.

6.2.2 Saran Penerapan

1. Perusahaan

SOP yang dihasilkan dapat dijadikan pedoman dalam kegiatan proses produksi yang dilakukan perusahaan CV. Mitra Jaya Company karena dengan *Standart Operational Prosedur* yang diusulkan peneliti dapat meningkatkan penjualan perusahaan.

2. Peneliti Selanjutnya

- a. Model pengembangan yang dihasilkan dapat digunakan sebagai referensi penelitian selanjutnya khususnya yang akan mengembangkan sistem produksi.
- b. Memperkaya rujukan yang berasal dari dunia bisnis.
- c. Merancang *Standart Operational Prosedur* mengenai bahan baku.

6.2.3 Pengembangan Produk Lebih Lanjut

- a. Pengembangan sistem produksi tidak hanya melalui penerapan SOP saja tetapi bisa dikembangkan lagi dengan memperbaharui peralatan dan mesin produksi menjadi otomatis.
- b. Inovasi produk bisa dilakukan secara konsisten kedepannya mengikuti perkembangan teknologi informasi

DAFTAR PUSTAKA

- Arikunto, S. (2016). *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*. Jakarta: Rineka Cipta.
- Aulia & Hidayat. (2014). *Pengaruh Kualitas Produk, Kualitas Pelayanan dan Harga Terhadap Kepuasan Konsumen Amanda Brownies*. Jurnal Ilmu Dan Riset Manajemen, Vol.6. No.5
- Basu Swasta dan Hani Handoko (2015). *Manajemen Pemasaran: Analisa dan Perilaku Konsumen*. BPFE. Yogyakarta.
- Bhakti, A. (2016). *Inovasi Produk dalam Meningkatkan Penjualan di Percetakan Sakila Jember*.
- Ginting, Rosnani (2013). *Sistem Produksi*, Graha Ilmu, Yogyakarta.
- Hartono, Hendry, dkk. (2012). *Pengaruh Strategi Pemasaran Terhadap Peningkatan Penjualan Pada Perusahaan” Dengan Menetapkan Alumni dan Mahasiswa Universitas Bina Nusantara Sebagai Objek Penelitian*. Jurusan Manajemen. Universitas Bina Nusantara. Jakarta Barat. Jurnal (Online)
- Hubeis, Musa. (2012). *Manajemen Kreativitas dan Inovasi dalam Bisnis*. Penerbit PT. Hecca Mitra Utama . Jakarta.
- Ibniwasum, L. I. A. (2020). *Inovasi produk dalam meningkatkan penjualan di sheren hijab bengkulu*. Skripsi. Bengkulu: IAIN Bengkulu
- Kotler, P., & Armstrong, G. (2016). *Principle of Marketing (16th ed)*. North Carolina: Pearson Education Limited.
- Kurdi, S., Muhammad Fauzi, & Moh. Kholil. 2018. *Pengaruh Bauran Pemasaran Terhadap Peningkatan Penjualan Pada Koperasi Jasa Keuangan Syariah di Kabupaten Kendal*. BISE: Jurnal Pendidikan Bisnis dan Ekonomi, 4(2), h.26-40
- Nafarin, M. (2015). *Penganggaran Perusahaan*. Edisi tiga. Jakarta: Salemba Empat
- Nasution, M.Nur. 2015. *Manajemen Mutu Terpadu (Total Quality Management)*. Jakarta: Ghalia Indonesia.
- Nurbaiti, N., Sunaryo, H., & Athia, I. (2022). *Pengaruh Disiplin Kerja, Lingkungan Kerja Fisik Dan Motivasi Kerja Terhadap Kinerja Karyawan (Studi CV. Mitra Jaya Company Kota Malang)*. Jurnal Ilmiah Riset Manajemen, 11(23).
- Putri, R. L. (2016). *Peningkatan Kualitas Produk Melalui Penerapan Prosedur dan Sistem Produksi: Studi Pada UD Wijaya Kusuma Kota Blitar*. Wahana Riset Akuntansi, 4(2), 813-828.

Setiawan, Arief. 2012. *Jurnal Pengaruh Harga dan Lokasi Terhadap Keputusan Pembelian Ramayana*. Vol 14 No.2

Sugiyono. (2016). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*. Bandung: PT Alfabet.

Sumarni, Murti; Suprihanto, John. 2014. *Pengantar Bisnis*. Liberty. Yogyakarta.

Sumarwan, Ujang. (2015). *Pemasaran strategik: perspektif perilaku konsumen dan marketing plan*. IPB Pres: Bogor.

Victor & Rapper. (2018). *Cerebrovascular Disease 6th edition*. New York: MC Graw-Hill Book

