

# PROSES PRODUKTIVITAS UNTUK MENINGKATKAN OMZET PENJUALAN PADA HOME INDUSTRI ROTI MAWAR ARUM BANJARMASIN

Email : [ika.rosliana.octavia@gmail.com](mailto:ika.rosliana.octavia@gmail.com)

## ABSTRAK

**Ika Rosliana Octavia Jalil. 2020. *Proses Produktivitas untuk Meningkatkan Omzet Penjualan Pada Home Industri Roti Mawar Arum Banjarmasin*. Pembimbing I. Hj. Lamsah, SE, MM Pembimbing II. Hj. Farida Yulianti, SE, MM.**

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui cara memaksimalkan produktivitas untuk meningkatkan omzet penjualan pada Home Industri Roti Mawar Arum Banjarmasin.

Jenis penelitian yang digunakan oleh Home Industri Roti Mawar Arum Banjarmasin ini adalah metode Deskriptif Kualitatif. Dari data yang telah terkumpul penulis mencoba menelaahnya dengan menggunakan dasar teori sehingga diperoleh suatu kesimpulan yang kemudian dituangkan/dibuat kedalam penulisan skripsi ini Kurang terbukanya terhadap karyawan tentang perhitungan bonus bulanan menjadikan faktor berikutnya yang berdampak penurunan produktifitas kerja. Hal ini terjadi karena kurangnya komunikasi antara pemimpin dengan karyawan di Home Industri Roti Mawar Arum Banjarmasin, dan Produktifitas kerja karyawan yang kurang maksimal dalam perusahaan sehingga mengakibatkan menurunnya omzet penjualan.

Untuk mencapai produktifitas kerja karyawan Pimpinan harus menjaga hubungan kerja yang baik terhadap karyawannya dan juga harus informatif, dengan memberikan penghargaan atau bonus khusus sehingga karyawan lebih merasa bersemangat dalam bekerja. Dan dalam rangka peningkatan produktifitas kerja disertai upaya pimpinan untuk memperhatikan kesejahteraan karyawannya dengan memberikan bonus bulanan, tunjangan, jaminan keselamatan kerja, dan mengikut sertakan karyawan dalam penanaman/investasi toko baru di regional masing-masing sehingga karyawan mempunyai gaji tambahan diluar gaji pokok.

**Kata Kunci : *Proses Penjualan, Omzet Penjualan.***

---

## ABSTRACT

***Ika Rosliana Octavia Jalil. 2020. Productivity Process to Increase Sales Turnover at the Banjarmasin Arum Arum Bread Home Industry. Supervisor. Hj. Lamsah, SE, MM. Supervisor II. Hj. Farida Yulianti, SE, MM***

*The purpose of this research to know to maximize productivity to increase sales turnover at the Banjarmasin Arum Arum Bread Home Industry.*

*This type of research used by the Banjarmasin Arum Arum Bread Home Industry is a Qualitative Descriptive method. From the data that has been collected the writer tries to examine it using a theoretical basis in order to obtain a conclusion which is then poured / made into this thesis writing Lack of openness to employees about the calculation of monthly bonuses makes the next factor that impacts a decrease in work productivity. This happens because of the lack of communication between leaders and employees in the Home Industry of Mawar Arum Banjarmasin Banjarmasin, and the work productivity of employees is less than the maximum in the company, resulting in decreased sales turnover.*

*To achieve employee productivity, leaders must maintain a good working relationship with their employees and must also be informative, by giving special rewards or bonuses so employees feel more enthusiastic about working. And in the context of increasing work productivity*

*accompanied by leadership efforts to pay attention to the welfare of its employees by providing monthly bonuses, benefits, safety guarantees of work, and involving employees in the planting / investment of new stores in their respective regions so that employees have additional salaries outside the base salary.*

**Keywords:** *Sales Process, Sales Turnover*

## **PENDAHULUAN**

### **Latar Belakang**

Manajemen sumber daya manusia sebagai bagian dari manajemen yang mempelajari peranan manusia dalam organisasi, mengatur karyawan sehingga terwujudnya tujuan organisasi secara maksimal. Salah satu usaha pencapaian tujuan perusahaan yaitu dengan cara meningkatkan produktivitas karyawan, maka setiap pimpinan perusahaan dituntut untuk selalu berhati-hati dalam mengambil keputusan, karena para karyawan yang dihadapi merupakan manusia yang merupakan anggota organisasi yang penuh dinamis.

Manusia senantiasa tidak pernah merasa puas. Salah satu keinginan telah terpenuhi maka tidak menutup kemungkinan akan muncul keinginan dan kebutuhan lainnya. Permasalahan dalam pengelolaan manajemen sumber daya manusia dapat terjadi di bidang organisasi usaha apa saja, baik itu pada perusahaan yang bergerak di bidang industri maupun jasa. Home Industri Roti Mawar Arum Banjarmasin merupakan perusahaan yang bergerak di bidang makanan. Dalam kegiatan usahanya Home Industri Roti Mawar Arum Banjarmasin harus mampu beroperasi agar target produksi dapat tercapai.

### **Perumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang tersebut diatas maka dalam penelitian ini dapat dirumuskan Bagaimanakah cara memaksimalkan produktivitas untuk meningkatkan omset penjualan pada Home Industri Roti Mawar Arum Banjarmasin?

### **Tujuan Penelitian Penelitian**

Adapun tujuan penelitian yang ingin dicapai adalah untuk mengetahui cara memaksimalkan Produktivitas omset penjualan pada Home Industri Roti Mawar Arum Banjarmasin

## **METODE**

### **Pengumpulan Data**

Penelitian lapangan (Field Research)

Dalam penelitian ini diperoleh berdasarkan pengamatan langsung ke perusahaan. Dimana data dikumpulkan tentang kegiatan home industri tersebut, pelaksanaan peningkatan produktifitas kerja karyawan.

Penelitian keperpustakaan ( Library Research)

Untuk melengkapi data yang diperoleh dari penelitian lapangan maka penulis melengkapinya dengan membaca dan mempelajari buku (literatur) yang ada hubungannya dengan materi skripsi yang akan disampaikan dan juga dihubungkan dengan teori-teori manajemen sumber daya manusia.

## **HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

Dari hasil penelitian yang telah penulis lakukan pada Home Industri Roti yang teknik dan kiatnya disusun oleh satuan kerja pengelola sumber daya manusia, dan ditetapkan oleh semua manajer dalam berbisnis. Sebagaimana halnya dengan fungsi-fungsi yang lain, fungsi pemeliharaan hubungan yang serasi dengan para karyawan sangat penting karena tindakan itu merupakan salah satu bentuk upaya menghindarkan rasa dekriminasi pada karyawan.

Hal demikian kurang diterapkan pada Home Industri Roti Mawar Arum Banjarmasin, sehingga ada pemisah antara pimpinan kepada karyawan hal ini membuat proses produktifitas

dan komunikasi dalam melakukan proses produksi sering mengalami hal beda pendapat dan bahkan tidak kecocokan pola pikir.

### **Pemberian Upah Yang Belum Maksimal**

Hal ini tercermin saat penelitian banyak karyawan yang mengeluhkan hal ini, dimana seharusnya bonus yang diberikan setiap bulannya selalu menjadi penyebab rasa saling curiga antara sesama karyawan. Bonus seharusnya merupakan suatu bentuk lain dari apresiasi dan penghargaan bagi karyawan yang telah berusaha mencapai apa yang telah di targetkan, tapi bila mana seorang karyawan yang kurang berperan dan sering mangkir atau bahkan tidak berkontribusi dalam proses produksi mendapat bonus yang lebih tinggi dari seorang karyawan yang sangat rajin dan berperan penting dalam prosesnya malah mendapat jatah yang kurang memuaskan, ini akan menjadi penyebab pertanyaan yang selalu mereka pertanyakan.

Kurang jelas dan kurang terbukanya mengenai perhitungan dan kriteria pembagian bonus ini menjadi hal yang ganjil saat penelitian ini dilakukan dan dapat disimpulkan kecemburuan sosial inilah yang menjadi salah satu faktor penyebab menurunnya produktifitas kerja karyawan.

### **Fasilitas dan peralatan pendorong produktifitas kerja**

Fasilitas yang memadai dan juga selalu mengikuti perkembangan zaman ada merupakan alat dari kunci suksesnya proses produksi, dalam berbisnis kuliner bukan hanya semata-mata melayani konsumen dan pemasaran. Ada hal yang biasanya tidak pernah diperhatikan adalah alat-alat penunjang proses produksi, baik peralatan elektronik atau peralatan tradisional.

### **Promosi Produk**

Dalam masalah promosi Home Industri Roti Mawar Arum, mempunyai nilai promosi yang sangat bagus. Ini tercermin pada team yang sangat kompak dan juga sangat mengikuti perkembangan zaman, baik berupa promosi yang bersifat media elektronik atau pun promosi yang bersifat langsung.

- Promosi media elektronik

Selain menggunakan media cetak, kini Home Industri Mawar Arum mulai berani mencoba mempromosikan produknya di iklan televisi. Sehingga menambah daya tarik tersendiri bagi para calon konsumen yang belum mengenal produk yang ditawarkan. Bahkan guna memperlancar promosi sekarang Home Industri Mawar Arum Banjarmasin, mendirikan percetakan sendiri dan mempunyai efek yang sangat bagus untuk promosi lewat media cetak seperti: brosur, majalah dan banyak lagi.

- Promosi yang bersifat langsung

Guna menyempurnakan media lisan yang begitu berpengaruh, Home Industri Mawar Arum Banjarmasin melakukan terobosan barunya yaitu berupa promosi lewat mobil yang di desain dengan ciri khasnya. Jadi selain berguna memperlancar proses transportasi ke cabang-cabang yang lain mobil ini berfungsi sebagai media mempromosikan aneka menu yang ditawarkan karena sudah terlihat jelas di cover mobil, sehingga memanjakan mata para calon konsumen dan membuat penasaran akan mencoba untuk berkunjung dan menikmati produk yang ditawarkan. Dan hal ini membuat fungsi ganda yang sangat bermanfaat.

### **Terobosan dan inovasi baru**

Inovasi disini sangat perlu karena mengamati persaingan bisnis yang semakin bermacam-macam dan mempunyai daya saing yang begitu hebat, selain dari variasi menu masakan, tempat dan suasana yang unik, kualitas produk nya, bahkan ada yang berani bersaing melalui harga yang lebih terjangkau. Ini merupakan tantangan yang harus di hadapi oleh Home Industri Mawar Arum Banjarmasin untuk membuat inovasi dan juga perubahan sehingga bisa bersaing dan para calon konsumen merasa nyaman dengan produk yang dihasilkan.

Sesuai penelitian Home Industri Mawar Arum Banjarmasin sangat memerlukan perubahan dan inovasi baik dari segi proses produksi atau pun yang menyangkut pelayanan konsumen, ini dapat dilihat dari proses produksi yang lambat dikarenakan peralatan yang sudah tidak layak masih dioperasikan sehingga menghambat produktifitas kerja dan juga pada bagian pelayanan konsumen, perlu inovasi guna lebih memuaskan para calon konsumen dan mengurangi tingkat kompalin

terhadap lambat nya proses pelayanan. Hal ini perlu merubah sistem pelayanan ke arah yang lebih modern seperti yang sudah di terapkan oleh para pesaing bisnis pembuatan roti yang lain, seperti contoh nya bisa meniru sistem yang diterapkan oleh KFC, Pizza hut, Macdonald, dan berbagai merk terkenal lainnya yang sudah memakai sistem modern.

## **PENUTUP**

### **Kesimpulan**

- 1) Home Industri Roti Mawar Arum Banjarmasin adalah perusahaan yang bergerak disektor industri dengan kegiatan usahanya khusus memproduksi roti.
- 2). Dengan memaksimalkan produktifitas kerja diharapkan bisa meraih omset yang lebih dari target sebelumnya.
- 3) Kurang terbukanya terhadap karyawan tentang perhitungan bonus bulanan menjadikan faktor berikutnya yang berdampak penurunan produktifitas kerja. Hal ini terjadi karena kurangnya komunikasi antara pemimpin dengan karyawan di Home Industri Roti Mawar Arum Banjarmasin,
- 4) Produktifitas kerja karyawan yang kurang maksimal dalam perusahaan sehingga mengakibatkan menurunnya omzet penjualan.

### **Saran**

- 1) Home Industri Roti Mawar Arum untuk meningkatkan target omset penjualan yang harus dicapai perlu memaksimalkan produktifitas kerja karyawan dan menghindari faktor yang mempengaruhi penurunan tingkat produktifitas kerja.
- 2) Home Industri Roti Mawar Arum Banjarmasin, perlu adanya inovasi-inovasi baru sehingga dapat terus bersaing dengan pendatang bisnis roti yang lain yang sudah menggunakan sistem modern.
- 3) Untuk mencapai produktifitas kerja karyawan Pimpinan harus menjaga hubungan kerja yang baik terhadap karyawannya dan juga harus informatif, dengan memberikan penghargaan atau bonus khusus sehingga karyawan lebih merasa bersemangat dalam bekerja.
- 4) Dalam rangka peningkatan produktifitas kerja disertai upaya pimpinan untuk memperhatikan kesejahteraan karyawannya dengan memberikan bonus bulanan, tunjangan, jaminan keselamatan kerja, dan mengikut sertakan karyawan dalam penanaman/investasi toko baru di regional masing-masing sehingga karyawan mempunyai gaji tambahan diluar gaji pokok.

## **DAFTAR PUSTAKA**

### **Buku**

Mathis dan Jackson, 2015, *Manajemen Sumber Daya Manusia*, Edisi 5, Yogyakarta

Mulyadi S, 2003, *Ekonomi sumber daya manusia dalam perspektif pembangunan*, PT Raja grafindo persada, Jakarta,

Sondang P.Siagian, 2002, *Kiat meningkatkan produktifitas kerja*, PT Renika cipta, Jakarta.

Sondang P.Siagian, 2009, *Kiat meningkatkan produktifitas kerja edisi revisi*, PT Renika cipta, Jakarta.

Sondang P.siagian, 2004, *Manajamen sumber daya manusia*, PT Bumi aksara, Jakarta.

Winardi, 2003, *Kepemimpinan dalam manajemen*, PT. Renika cipta, Jakarta.