

Analisis Penerapan Iso 9001:22000 Terhadap Volume Penjualan Lokal (Studi Kasus Di PT. Indo Calli Plast)

by Galih Oktavian

Submission date: 23-Jul-2024 01:50PM (UTC+0700)

Submission ID: 2421210950

File name: MANUFAKTUR_-_VOLUME_2,_NO.3_SEPTEMBER_2024_HAL_88-96.docx (117.64K)

Word count: 2378

Character count: 15177



Analisis Penerapan Iso 9001:22000 Terhadap Volume Penjualan Lokal (Studi Kasus Di PT. Indo Calli Plast)

Galih Oktavian¹, Erna Indriastiningsih², Agung Widiyanto Fajar Sutrisno³,
Yunita Primasanti⁴

¹⁻⁴ Universitas Sahid Surakarta, Indonesia

Korespondensi penulis : galihvian002@gmail.com

Abstract: PT Indo Calli Plast experienced a decline in sales in 2015-2023. Therefore, the company is trying to increase product sales by implementing ISO 9001:22000 in 2023 so that it can compete to customer. This research aims to determine the conditions of ISO implementation at PT Indo Calli Plast and to determine the effect of implementing ISO 9001:22000 on local sales volume at PT Indo Calli Plast. This type of research uses qualitative descriptive research. Data collection technique used questionnaires, observations and interviews at PT Indo Calli Plast. The data processing method in this research uses a semi-qualitative analysis method, namely a combination of qualitative and quantitative research. SPSS Data Processing, including: Validity and Reliability Test, Classic Assumption Test, Hypothesis Test. The results of this research: The implementation of ISO 9001:22000 has a positive and significant effect on the local sales volume of PT Indo Calli Plast. The results of the coefficient of determination test (R²) in the table above, obtained an R Square value of 0.844. This means that 84.4% of Local Sales Volume at PT Indo Calli Plast is influenced by the ISO 9001:22000 Implementation variable, while the remaining 15.6% is influenced by other variables not explained in this research.

Keywords: ISO 9001:22000, Sales, Volume, Local

Abstrak: PT Indo Calli Plast mengalami penurunan penjualan pada tahun 2015-2023. Oleh karena itu perusahaan berusaha meningkatkan penjualan produk dengan menerapkan ISO 9001:22000 di tahun 2023 agar bisa bersaing mendapatkan customer. Penelitian ini bertujuan Untuk mengetahui kondisi penerapan ISO pada PT Indo Calli Plast dan Untuk mengetahui pengaruh penerapan ISO 9001:22000 terhadap volume penjualan lokal di PT Indo Calli Plast. Jenis penelitian ini menggunakan penelitian deskriptif kualitatif. Teknik pengumpulan data menggunakan kuesioner, observasi dan wawancara di PT Indo Calli Plast. Metode pengolahan data pada penelitian ini menggunakan metode analisis kualitatif yaitu perpaduan antara penelitian kualitatif dan juga kuantitatif. Pengolahan Data SPSS, meliputi: Uji Validitas dan Reliabilitas, Uji Asumsi Klasik, Uji Hipotesis. Hasil penelitian ini Penerapan ISO 9001:22000 berpengaruh positif dan signifikan terhadap volume penjualan lokal PT Indo Calli Plast. Hasil uji koefisien determinasi (R²) pada tabel di atas, diperoleh nilai R Square sebesar 0,844. Hal ini berarti 84,4% Volume Penjualan Lokal di PT Indo Calli Plast dipengaruhi oleh variabel Penerapan ISO 9001:22000, sedangkan sisanya sebesar 15,6% dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak dijelaskan dalam penelitian ini.

Kata Kunci: ISO 9001:22000, Penjualan, Volume, Lokal

1. PENDAHULUAN

PT Indo Calli Plast merupakan perusahaan yang bergerak di bidang karung dan juga plastik. Pada saat ini telah terlihat gejala-gejala perubahan yang nyata dalam tatanan perekonomian dunia. Globalisasi kini bukan hanya terbatas pada terbentuknya pasaran produk dan jasa yang berskala global, tetapi juga terjadi pada berkembangnya sistem produksi yang berwawasan global. Adanya tatanan ekonomi baru ini menyebabkan mobilitas sumberdaya yang semakin tinggi dalam dunia industri sehingga tingkat persaingan antar perusahaan

Received: Mei 25, 2024; Revised: Juni 30, 2024 ; Accepted: Juli 20, 2024; Online Available: Juli 23, 2024;

* Galih Oktavian, galihvian002@gmail.com

semakin tinggi dan kompetitif. Oleh sebab itu, perusahaan harus selalu mengembangkan inovasi dan kreativitas yang dimilikinya agar tetap eksis dan semakin meningkat daya saingnya dalam dunia industri.

Saat ini telah terjadi kecenderungan pasar pada masyarakat dunia yaitu tuntutan akan barang atau jasa selain harga yang bersaing juga harus memiliki mutu baik dan aman bagi pemakainya. Dengan kata lain perusahaan dituntut untuk memperhatikan dan meningkatkan persyaratan keamanan, keselamatan, dan kelestarian lingkungan yang dimiliki produk dan jasa yang dihasilkan seiring dengan semakin meningkatnya standar mutu dan kesadaran konsumen terhadap barang dan jasa yang mereka konsumsi.

Dalam sejarah perkembangan industri dunia, masalah standar persyaratan mutu dan lingkungan mulai diperhatikan pada tahun 1980-an yang dipelopori Inggris dengan BS (*British Standard*) 5750, yang merupakan cikal bakal ISO 9000. Saat ini hampir semua perusahaan di seluruh dunia telah menerapkannya. Munculnya sistem manajemen mutu keamanan pangan yang baru telah menimbulkan perubahan terhadap sistem manajemen keamanan pangan produk pangan dunia termasuk hasil perikanan. Dalam artikel yang tercantum dalam Balai Pengujian dan Penerapan Mutu Hasil Perikanan Semarang, menjelaskan bahwa ISO 22000 sebagai salah satu sistem manajemen mutu pangan, dimana keamanan pangan dalam ISO 22000 adalah suatu persyaratan yang memungkinkan perusahaan untuk merencanakan, menerapkan, mengoperasikan, memelihara dan memperbaharui suatu sistem manajemen keamanan pangan yang bertujuan agar produk yang disediakan aman untuk konsumen. Selain itu juga dijelaskan dalam skripsi yang di tulis oleh Putri Ayu Hana Agustin dan Agus Susilo berjudul *analisis strategi promosi produk frozen food di Royal Frozen Food* menggunakan ISO 22000 dan HACCP (*Hazard Analys Critical Control Point*). Hasil penelitian ini dapat memberikan keyakinan kepada pelanggan bahwa produk mereka aman dan berkualitas. ISO 22000 terbukti efektif dalam meningkatkan angka penjualan karena semakin banyak orang yang mengenal produk ini dan semakin luas pula jangkauan pemasarannya.

Di setiap pasar perusahaan-perusahaan yang ada mencoba untuk memperoleh dan memanfaatkan pangsa pasar yang besar, dengan tujuan memaksimalkan keuntungan bagi perusahaan. Ketika perusahaan-perusahaan saling bersaing, tidak ada perusahaan yang mampu untuk meraih pangsa pasar yang besar. Ini merupakan suatu proses persaingan yang sehat, dimana penetapan harga yang rendah, memaksa perusahaan untuk efisien dan merangsang inovasi. Dengan kata lain, setiap perusahaan jika ingin tetap bertahan dan memiliki daya saing yang baik harus selalu memperbaiki dan memperbarui kinerjanya dari

waktu ke waktu.

Pada PT Indo Calli Plast saat ini sedang mengalami penurunan penjualan pada volume lokal. Karena banyaknya kompetitor dan turunya kualitas yang dihasilkan produksi menyebabkan perusahaan menjadi kehilangan pasar dan kehilangan minat pembelian dari customer. Dari hasil rekapitulasi hasil penjualan produk lokal di PT Indo Calli Plast pada tahun 2015 sebesar 1.800.000 kg, tahun 2016 1.900.000 kg, tahun 2017 sebanyak 2.100.000 kg. Pada tahun 2018 mengalami kenaikan sebanyak 2.400.000 kg. Kemudian pada tahun 2019 dan 2020 mengalami penurunan sekitar 1.700.000 kg. Pada tahun 2021 kembali mengalami penurunan penjualan sebesar 1.650.000 kg.

Berdasarkan hasil penjualan produk diatas, PT. Indo Calli Plast mengalami penurunan pada tahun 2019-2021. Oleh karena itu perusahaan mencoba menerapkan ISO 9001:22000 guna meningkatkan kualitas hasil produksi dan juga memastikan keamanan pangan terhadap produk yang dihasilkan agar dapat menarik kembali customer dan juga dapat bersaing di pasar. Berdasarkan pada uraian tersebut maka peneliti menggunakan judul: **Analisis Penerapan ISO 9001: 22000 Terhadap Volume Penjualan Lokal Di PT. Indo Calli Plast.**

2. TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Penjualan

Penjualan merupakan salah satu kegiatan yang dilakukan perusahaan untuk mempertahankan bisnisnya untuk berkembang dan untuk mendapatkan laba atau keuntungan yang diinginkan. Penjualan juga berarti proses kegiatan menjual, yaitu dari kegiatan penetapan harga jual sampai produk didistribusikan ke tangan konsumen (pembeli). Philip Kotler dalam buku berjudul *Manajemen Pemasaran (2008)* menyebutkan bahwa penjualan adalah proses sosial manajerial di mana individu dan kelompok mendapatkan apa yang mereka butuhkan dan inginkan, menciptakan, menawarkan, dan mempertukarkan produk yang bernilai dengan pihak lain.

2.2 International Standart Organization

ISO adalah suatu badan yang mengatur sertifikasi atau mengesahkan suatu standar. ISO merupakan singkatan dari International Standart Organization. ISO dibuat karena keinginan perusahaan dari berbagai macam bidang usaha untuk memuaskan pelanggannya, yaitu dengan cara meningkatkan kualitas kerja dan pelayanan sesuai dengan standar yang ditetapkan. ISO bukan badan yang menciptakan standar, melainkan suatu badan yang menghasilkan cara untuk memastikan standar yang diikuti

sejalan dengan laju perusahaan yang menggunakan standar yang dipilihnya. ISO adalah sebuah kata yang berasal dari bahasa Yunani yang berarti sama (Suardi, 2003). Pertama kali ISO didirikan di Jenewa, Swiss, pada tahun 1947. ISO merupakan singkatan dari International Organization for Standardization.

3. METODOLOGI PENELITIAN

Dalam penelitian ini menggunakan penelitian deskriptif kualitatif. Penelitian deskriptif kualitatif adalah penelitian yang bersifat deskriptif dan cenderung menggunakan analisis dengan pendekatan induktif. Proses dan makna lebih ditonjolkan dalam penelitian kualitatif. Landasan teori dimanfaatkan sebagai acuan agar fokus penelitian sesuai dengan fakta di lapangan. Selain itu landasan teori juga bermanfaat untuk memberikan gambaran umum tentang latar penelitian dan sebagai bahan pembahasan hasil penelitian. Penelitian kualitatif peneliti bertolak dari data, memanfaatkan teori yang ada sebagai bahan penjelas, dan berakhir dengan suatu "teori".

17 4. HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1 Uji Validitas

Tabel 4. 1 Hasil Uji Validitas Penerapan ISO 9001:22000

Item Pernyataan	r hitung	≈	r tabel	Keterangan
X_1	0,761	>	0,549	Valid
X_2	0,951	>	0,549	Valid
1_3	0,899	>	0,549	Valid

Sumber: Data Primer diolah, tahun 2024

Tabel di atas menunjukkan bahwa nilai r hitung pada keseluruhan item yang digunakan dalam mengukur variabel Penerapan ISO 9001:22000 (X) > r tabel 0,549 (r hitung > r tabel). Hal ini menunjukkan bahwa semua item pada pengukuran variabel Penerapan ISO 9001:22000 (X) valid.

Variabel Y dalam penelitian ini yaitu Volume Penjualan Lokal yang terdiri dari 6 item pernyataan. Item pernyataan tersebut yaitu: Membantu perusahaan dalam meningkatkan penjualan (Y_1), Membantu perusahaan saat meyakinkan *customer* (Y_2), Membuat perusahaan lebih baik dalam persaingan bisnis (tender) (Y_3), Meningkatkan kepercayaan konsumen sehingga melakukan *repeat order* (Y_4), Sebagai alat bantu promosi perusahaan (Y_5), Meningkatkan pangsa pasar perusahaan (Y_6). Berikut ini hasil hitung validitas Volume Penjualan Lokal yaitu:

Tabel 4. 2 Hasil Uji Validitas Volume Penjualan Lokal

Item Pernyataan	r hitung	≈	r tabel	Keterangan
Y_1	0,749	>	0,549	Valid
Y_2	0,767	>	0,549	Valid
Y_3	0,571	>	0,549	Valid
Y_4	0,873	>	0,549	Valid
Y_5	0,786	>	0,549	Valid
Y_6	0,786	>	0,549	Valid

Sumber: Data Primer diolah, tahun 2024

Tabel di atas menunjukkan bahwa nilai r hitung pada keseluruhan item yang digunakan dalam mengukur variabel Volume Penjualan Lokal (Y) > r tabel 0,549 (r hitung > r tabel). Hal ini menunjukkan bahwa semua item pada pengukuran variabel Volume Penjualan Lokal (Y) valid.

4.2 Uji Reliabilitas

Tabel 4. 3 Hasil Uji Reliabilitas Keseluruhan Variabel

Variabel	Nilai Cronbach Alpha	Min Cronbach alpha	Keterangan
X	0,818	0,60	Reliabel
Y	0,847	0,60	Reliabel

Sumber: Data Primer diolah, tahun 2024

Tabel di atas menunjukkan hasil uji reliabilitas nilai *cronbach alpha* seluruh variabel dalam penelitian yaitu: variabel Penerapan ISO 9001:22000 (X) dan Volume Penjualan Lokal (Y) memperoleh hasil lebih besar dari r kritis atau diatas 0,60 sehingga dapat dikatakan bahwa semua konsep pengukuran masing-masing variabel dari kuesioner adalah reliabel, yang berarti kuesioner yang digunakan dalam penelitian ini sudah memberikan hasil yang konsisten.

4.3 Uji Normalitas

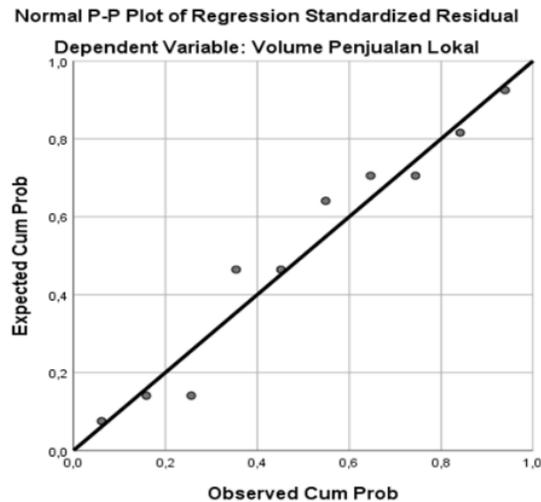
Tabel 4. 4 Hasil Uji Normalitas

Kolmogorov-Smirnov	Asymp. Sig. (2-tailed)	Batas	Keterangan
0,174	0,200	0,05	Normal

Sumber: Data Primer diolah, tahun 2024

Berdasarkan hasil pengujian normalitas menggunakan *Kolmogorov-Smirnov* di atas menunjukkan bahwa nilai signifikansi 0,200 > 0,05 maka dapat disimpulkan bahwa nilai residual data berdistribusi normal.

Hasil uji normalitas dapat pula dilihat pada gambar Normalitas *P-Plot* dibawah ini:



Gambar 4. 1 Grafik Uji Normalitas *P-Plot*

5
4.4 Uji Multikolinearitas

Tabel 4. 5 Hasil Uji Multikolinearitas

Variabel	Collinearity Statistic		Keterangan
	Tolerance	VIF	
X	1,000	1,000	Bebas Multikolinearitas

Sumber: Data Primer diolah, tahun 2024

Hasil pengujian multikolinearitas menunjukkan nilai Penerapan ISO 9000:2000 (X) berdasarkan hasil uji *tolerance* 1,000 lebih besar dari 0,1 dan berdasarkan nilai *VIF* 1,000 kurang dari 10. Hal ini menunjukkan bahwa variable tidak terjadi multikolinearitas.

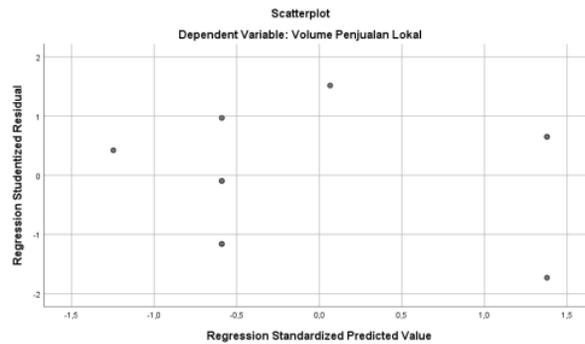
16
4.5 Uji Heteroskedastisitas

Tabel 4. 6 Hasil Uji Heteroskedastisitas

Variabel	Sig.	Keterangan
	(P value)	
X	0,460	Tidak terjadi heteroskedastisitas

Sumber: Data Primer diolah, tahun 2024

Dari hasil uji heteroskedastisitas yang dilakukan, dapat dilihat bahwa dari variabel yang diuji, yaitu Penerapan ISO 9001:22000 (X), tidak terdapat heteroskedastisitas pada variabel tersebut. Hal ini dapat dilihat dari nilai *P-value* yang lebih besar dari 0,05 yakni sebesar 0,460.



Gambar 4. 2 Grafik Uji Heteroskedastisitas

5. KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil observasi dan wawancara yang sudah dilakukan, serta menggunakan analisis pengolahan data yang telah dijelaskan dalam bab sebelumnya. Pengujian ini dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Penerapan ISO 9001:22000 di PT Indo Calli Plast sudah berjalan sesuai dengan standar yang sudah ditetapkan. Penerapan ISO 9001:22000 berpengaruh positif dan signifikan terhadap volume penjualan lokal PT Indo Calli Plast.
2. Berdasarkan hasil uji koefisien determinasi (R^2) diperoleh nilai *R Square* sebesar 0,844. Hal ini berarti 84,4% Volume Penjualan Lokal di PT Indo Calli Plast dipengaruhi oleh variabel Penerapan ISO 9001:22000, sedangkan sisanya sebesar 15,6% dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak dijelaskan dalam penelitian ini.

5.2 Saran

Berdasarkan kesimpulan di atas, maka dalam penelitian ini peneliti memberikan saran-saran yang bermanfaat yaitu sebagai berikut:

1. Bagi PT Indo Calli Plast:
 - a. Diharapkan dapat meningkatkan komitmen terhadap penerapan ISO 9001:22000 dengan evaluasi berkala.
 - b. Diharapkan dapat memanfaatkan hasil penelitian untuk perbaikan strategi bisnis.
2. Bagi Peneliti Bidang Sejenis
 - a. Kolaborasi dengan perusahaan serupa untuk wawasan yang holistik.
 - b. Metodologi serupa dalam industri lain dijadikan untuk pembandingan efektivitas ISO.

DAFTAR PUSTAKA

- Agustin, A. H. P., & Susilo, A. (2023). Analisis Strategi Promosi Produk Frozen Food di Royal Frozen Food. Universitas Muhammadiyah Surakarta.
- Anonim. (2020). Penerapan Standar ISO 22000 dalam Sistem Manajemen Keamanan Pangan. <https://qms-consulting.id/penerapan-standar-iso-22000-dalam-sistem-manajemen-keamanan-pangan/>
- Anonim. (2022). Cara dan Langkah Penerapan ISO 9001. <https://msecb-apac.com/cara-dan-langkah-penerapan-iso-9001/>
- Anonim. (2022). Inilah 5 Alasan Perusahaan Bisnis Perlu Memiliki Sertifikat ISO. <https://runsystem.id/id/blogspot/sertifikat-iso/>
- Anonim. (2024). Sertifikasi Sistem Keamanan Pangan ISO 9001:22000. <https://bbia.go.id/layanan-jasa/sertifikasi/sertifikasi-sistem-haccp-dan-manajemen-keamanan-pangan-iso-22000/>
- Anonymous. (2010). Manajemen Keamanan Pangan dengan ISO 22000. <https://isoindonesiacenter.com/manajemen-keamanan-pangan-dengan-iso-22000/>
- Assauri, S. (2002). Manajemen Pemasaran, Dasar, Konsep, dan Strategi. Rajawali Press.
- Dimas, S. (2011). Sistem Manajemen Keamanan Pangan.
- Hidayati, N. (2022). Peran Sertifikasi HACCP (Hazard Analysis and Critical Control Point) Dalam Meningkatkan Penjualan Perspektif Manajemen Syariah (Studi Pada CV. Bolu Ketan Mendut Sidoarjo). IAIN Kediri.
- Jaya, H. (2019). Analisis Penerapan Enterprise Resource Planning (ERP), Sertifikasi Sistem Manajemen Mutu ISO 9001:2015 Terhadap Laba (Studi PT Samator Gas Industri Batam 2017-2018). Measurement Jurnal Akuntansi, 13(1), 63–73.
- JIMY, K. (2021). Manual HACCP ISO 22000.
- Kembaren, S. I. T., Derriawan, D., & Sihite, M. (2022). Analisis Strategi Meningkatkan Kinerja Perusahaan Pada Jasa Audit Sertifikasi ISO 9001 dan ISO 14001: Basct PT Intertek Utama Services-Jakarta. Jurnal Probank, 1(1), 1–22.
- Kotler, P. (2008). Manajemen Pemasaran (Edisi Mill). PT Prenhallindo.
- Nickels, W. G., McHugh, J. M., & McHugh, S. (2008). Understanding Business. McGraw-Hill.
- Purnomo, E., & Mas'ud, M. I. (2020). Sistem Manajemen Pangan Berbasis ISO FSSC 22000. Yudharta Press.
- Putri, A. H., & Agus, S. (2023). Analisis Strategi Promosi Produk Frozen Food di Royal Frozen Food Menggunakan ISO 22000 dan HACCP.

- Rizal, M. B. R. S. (2018). Pengaruh Implementasi Sistem Manajemen Mutu Standar Nasional Indonesia International Organization For Standardization (SNI ISO) (9001:2015) Dalam Meningkatkan Penjualan. *Jurnal Ekonomi Balance Fakultas Ekonomi dan Bisnis*, 14(2).
- Soares, N. F. (2021). 10 hal yang harus Anda ketahui dari buku pegangan ISO 22000 yang baru. <https://nunofsoares.com/10thingsnewisohandbook/>
- Sri, R. (2021). Evaluasi Penerapan Sistem Manajemen Mutu ISO 9001:2015 di PPEI. *Jurnal Administrasi Negara*, 1(2), 28-34.
- Suardi, R. (2003). Sistem Manajemen Mutu ISO 9000:2000 Penerapannya Untuk Mencapai TQM. PPM.
- Yurnalisdell, Y., & Iskandar, I. (2022). Analisa Penerapan Sistem Manajemen Mutu ISO 9001:2015 Terhadap Kinerja Operasional Perusahaan. *Comserva: Jurnal Penelitian dan Pengabdian Masyarakat*, 2(8), 1219–1229.

Analisis Penerapan Iso 9001:22000 Terhadap Volume Penjualan Lokal (Studi Kasus Di PT. Indo Calli Plast)

ORIGINALITY REPORT

20%

SIMILARITY INDEX

19%

INTERNET SOURCES

15%

PUBLICATIONS

9%

STUDENT PAPERS

PRIMARY SOURCES

1	repository.usm.ac.id Internet Source	2%
2	www.amikjtc.com Internet Source	2%
3	eprints.iain-surakarta.ac.id Internet Source	1%
4	ejurnal.stie-trianandra.ac.id Internet Source	1%
5	journal.unismuh.ac.id Internet Source	1%
6	jurnal.untan.ac.id Internet Source	1%
7	jtmb.ejournal.unri.ac.id Internet Source	1%
8	repository.iainpare.ac.id Internet Source	1%
9	N. A Anusha Vasist, Amrutha Raju. "PSYCHOLOGICAL IMPACT OF SOCIAL MEDIA	1%

AND E-COUNSELING ON THE MENTAL
HEALTH OF ADOLESCENTS", mLAC Journal for
Arts, Commerce and Sciences (m-JACS) ISSN:
2584-1920, 2024

Publication

10	jurnal.ut.ac.id Internet Source	1 %
11	123dok.com Internet Source	1 %
12	repository.ub.ac.id Internet Source	1 %
13	j-innovative.org Internet Source	1 %
14	repository.stei.ac.id Internet Source	1 %
15	journal.uyr.ac.id Internet Source	1 %
16	jurnal.umk.ac.id Internet Source	1 %
17	openlibrarypublications.telkomuniversity.ac.id Internet Source	1 %
18	repository.uin-suska.ac.id Internet Source	1 %
19	Fyana Putri Permata, Christina Tri Setyorini, Sudjono Sudjono. SAR (Soedirman Accounting	1 %

Review) : Journal of Accounting and Business,
2019

Publication

20	jurnal.syntaxliterate.co.id Internet Source	1 %
21	Annes Munte, Hendra Jonathan Sibarani. "Pengaruh saluran distribusi, keunggulan produk, dan persediaan produk, melalui keputusan pembelian pada PT. Tasya Gasindo Medan", Jurnal Paradigma Ekonomika, 2021 Publication	1 %
22	dspace.uii.ac.id Internet Source	1 %
23	etheses.uin-malang.ac.id Internet Source	1 %
24	www.sciencegate.app Internet Source	1 %

Exclude quotes On

Exclude matches < 1%

Exclude bibliography On