



**ALISA “Khadijah” - ICMI**  
*Asosiasi Muslimah Pengusaha se Indonesia*  
SKT Depdagri No : 61/D.III.3/VI/2008  
**Pimpinan Pusat**

Sekretariat Pusat : Gedung ICMI Center Lt. 4 Jl. Warung Jati Timur No. 1 Jakarta 12740  
Telp. (6221) 98279218 Fax. (6221) 7940816 e-mail : info@alisakhadijah.com, website : http://www.alisakhadijah.com

Nomor : 0111/AK-ICMI/X/2023

Jakarta, 2 Oktober 2023

Perihal : Undangan

**Kepada Yth.**  
**Bapak Ir. Besar Agung Martono, MM., DBA**  
**Di tempat**

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Dengan hormat,

Salam sejahtera kami sampaikan, semoga Bapak dan keluarga senantiasa berada dalam lindungan Allah S.W.T, serta sukses menjalankan aktivitas sehari-hari di UNIVERSITAS IPWIJA.

Memasuki persaingan bisnis yang sangat kompetitif membuat kita harus mempersiapkan sedini mungkin dengan kompetensi dan ragam digitas pemasaran yang harus kita kelola. Untuk itulah kami Alisa Khadijah ICMI Pusat yang membina para wirausaha di seluruh Indonesia melalui Dewan Pengurus Wilayah masing-masing Propinsi harus sigap dan siap dalam menuju era tersebut. Untuk itulah kami menyelenggarakan **Workshop dengan tema “Kesiapan Wirausaha Binaan Alisa Khadijah ICMI dalam meningkatkan Kualitas Bisnisnya”**. Kami memohon kepada Bapak untuk mendelegasikan:

1. Ibu Dra. Siti Laela, M.M sebagai nara sumber/ pembicara workshop untuk Bidang Tatanan Sumber Daya Manusia.
2. Ibu Esti Handayani, SE., MM sebagai nara sumber/ pembicara workshop untuk Bidang Pemasaran/Promosi.
3. Bapak Drs. Muhamad Asari, MM sebagai nara sumber/ pembicara workshop untuk Bidang Kualitas Produk.

Hari,Tanggal : Sabtu, 14 Oktober 2023

Pukul : 8.00 – 17.00 wib

Tempat : Jl. Warung Jati Timur 2A Kav.1 Warung Buncit  
Jakarta Selatan

Demikian undangan kami, semoga menjadi perhatian Bapak dan atas kerjasamanya kami mengucapkan terima kasih. Wassalamualaikum wr wb.

Hormat kami,  
Ketua Umum,



Ina Marlina, S.Sos., MM

Sekretaris Umum,



The image shows a handwritten signature in purple ink next to a circular purple stamp. The stamp contains the text "PIMPINAN PUSAT" at the top, "ALISA 'KHADIJAH' ICMI" at the bottom, and a central emblem featuring Arabic calligraphy and a star.

Indah Rudiniarti



# ALISA “Khadijah” - ICMI

*Asosiasi Muslimah Pengusaha se Indonesia*

SKT Depdagri No : 61/D.III.3/VI/2008

**Pimpinan Pusat**

Sekretariat Pusat : Gedung ICMI Center Lt. 4 Jl. Warung Jati Timur No. 1 Jakarta 12740  
Telp. (6221) 98279218 Fax. (6221) 7940816 e-mail : [info@alisakhadijah.com](mailto:info@alisakhadijah.com), website : <http://www.alisakhadijah.com>

## **Workshop dengan tema “Kesiapan Wirausaha Binaan Alisa Khadijah ICMI dalam meningkatkan Kualitas Bisnisnya”.**

### **Pemateri:**

1. Ibu Dra. Siti Laela, M.M sebagai nara sumber/ pembicara workshop untuk Bidang Tatanan Sumber Daya Manusia.
2. Ibu Esti Handayani, SE., MM sebagai nara sumber/ pembicara workshop untuk Bidang Pemasaran/Promosi.
3. Bapak Drs. Muhamad Asari, MM sebagai nara sumber/ pembicara workshop untuk Bidang Kualitas Produk.

Hari,Tanggal : Sabtu, 14 Oktober 2023

Pukul : 8.00 – 17.00 wib

Tempat : Sekretariat ICMI di Jl. Warung Jati Timur 2A Kav.1 Warung Buncit  
Jakarta Selatan

08.00 - 08.30 wib : Registrasi

08.30 – 09.00 wib : Pembukaan

09.00 - 11.00 wib : Pemateri 1  
Ibu Dra. Siti Laela, MM

11.00 - 13.00 wib : Pemateri 2  
Ibu Esti Handayani, SE, MM

13.00-13.45 wib : Istirahat

13.45-15.45 wib : Pemateri 3  
Bapak Drs. M. Asari, MM

15.45-16.45 wib : Diskusi Langsung dengan 3 Pemateri

16.45 – 17.00 wib : Penutup



**UNIVERSITAS IPWIJA**

SK Kemendikbudristek RI No. 627/E/O/2022

Jl. H. Baping No.17 Kel. Susukan, Kec. Ciracas

Jakarta Timur. 13750 Telp. 021-22819921

E-mail : [contact@ipwija.ac.id](mailto:contact@ipwija.ac.id) <https://ipwija.ac.id>

 UNIVERSITAS IPWIJA

No. : 135/IPWIJA.LP2M/PkM-00/2023  
Perihal : Narasumber, Pendamping dan Pemberi Materi  
Lampiran : -

Kepada Yth.  
Ina Marlina, S.Sos., M.M  
Ketua Umum Alisa Khadijah ICMI  
Di Tempat

Dengan hormat,

Sehubungan dengan surat dari Alisa Khadijah ICMI, No.0111/AK-ICMI/X/2023 tanggal 2 Oktober 2023, yaitu akan diadakannya kegiatan, dan perihal tersebut di atas dengan ini Kepala Unit LP2M Prodi Manajemen Universitas IPWIJA menugaskan:

1. Dra. Siti Laela, M.M. (NIDN: 0324076401)
2. Esti Handayani S.E., M.M. (NIDN: 0301087104)
3. Drs. Muhamad Asari, M.M. (NIDN: 0325126701)

Untuk menjadi Narasumber dalam kegiatan workshop yang akan dilaksanakan pada:

Hari / tanggal : Sabtu, 14 Oktober 2023  
Waktu : 08.00 s/d 17.00 WIB  
Tempat : Jl. Warung Jati Timur 2A Kav.1 Warung Buncit, Jakarta Selatan  
Tema : "Kesiapan Wirausaha Binaan Alisa Khadijah ICMI Dalam Meningkatkan Kualitas Bisnisnya."

Setelah pelaksanaan kegiatan Dosen yang ditugaskan diwajibkan membuat Laporan Pelaksanaan Kegiatan kepada pemberi tugas (LP2M Universitas IPWIJA). Mohon bantuan penanggungjawab kegiatan membantu menyediakan berkas yang diperlukan untuk pembuatan laporan pelaksanaan kegiatan.

Demikian Surat Tugas ini disampaikan untuk dapat dilaksanakan dengan penuh tanggung jawab.

Jakarta, 12 Oktober 2023

Rochmad Fadjar Darmanto, S.E, M.M.  
Kepala Unit LP2M Prodi Manajemen

Mengetahui,

Dr. Ir. Titing Widyastuti, M.M.  
Kepala LP2M Universitas IPWIJA



**ALISA "Khadijah" - ICMI**  
*Asosiasi Muslimah Pengusaha se Indonesia*  
SKT Depdagri No : 61/D.III.3/VI/2008  
**Pimpinan Pusat**

Sekretariat Pusat : Gedung ICMI Center Lt. 4 Jl. Warung Jati Timur No. 1 Jakarta 12740  
Telp. (6221) 98279218 Fax. (6221) 7940816 e-mail : info@alisakhadijah.com, website : http://www.alisakhadijah.com

Nomor : 0127/AK-ICMI/X/2023  
Perihal : Ucapan Terima Kasih

Jakarta, 14 Oktober 2023

**Kepada Yth.**  
**Bapak Drs. Muhamad Asari, MM**  
**Di tempat**

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Dengan hormat,

Salam sejahtera kami sampaikan, semoga Bapak dan keluarga senantiasa berada dalam lindungan Allah S.W.T, serta sukses menjalankan aktivitas sehari-hari di UNIVERSITAS IPWIJA.

Kami Alisa Khadijah ICMI Pusat mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya atas Bantuan Bapak sebagai **Pemateri** dalam **Workshop dengan tema "Kesiapan Wirausaha Binaan Alisa Khadijah ICMI dalam meningkatkan Kualitas Bisnisnya"**. Ilmu yang Bapak berikan akan kami terapkan dalam membina UMKM Binaan Alisa Khadijah ICMI Pusat. Semoga kali waktu kami bisa bertemu lagi dan membina UMKM kami secara berkelanjutan.

Demikian permohonan Ucapan Terima Kasih kami, semoga ini menjadi pembinaan berkesinambungan. Wassalamualaikum wr wb.

Hormat kami,  
Ketua Umum,

Ina Marlina, S.Sos., MM

Sekretaris Umum,

Indah Rudiniarti

# Desain Produk dan Jasa

(Berkaitan Kualitas Produk)

Disampaikan oleh: M. Asari

**Sumber: Jay Heizer**  
**Barry Render**

- Tujuan suatu keputusan produk (*product decision*) adalah mengembangkan dan menerapkan sebuah strategi produk yang dapat memenuhi permintaan pasar dgn keunggulan bersaing.
- Desain produk atau jasa adalah salah satu dari sepuluh keputusan dalam manajemen operasi.

# PEMILIHAN PRODUK DAN JASA

- Pemilihan strategi produk
- Siklus hidup produk
- Siklus hidup dan strategi
- Analisis produk berdasarkan nilai

# PEMILIHAN PRODUK DAN JASA

- adalah proses pemilihan produk / jasa untuk dapat disajikan kepada pelanggan atau klien.
- Agar produk baru sukses di pasar, Manajer operasi harus menjalin komunikasi dengan baik kepada :
  - Konsumen
  - Pengelola produk
  - Proses
  - Pemasok
- Strategi produk yg efektif menghubungkan keputusan yang berkaitan dengan produknya dengan investasi, pangsa pasar, siklus hidup produk dan lini produk

# Siklus Hidup dan Strategi

- Siklus hidup produk (*product life-cycle*) terdiri atas 4 fase :
  - Perkenalan
  - Pertumbuhan
  - Kematangan
  - Penurunan
- Siklus hidup berbeda-beda antar produk :
  - Beberapa jam saja : Koran
  - Satu minggu : Tabloid
  - Beberapa bulan : mode
  - Beberapa tahun : rekaman piringan hitam
  - Beberapa dekade : Volkswagen Beetle
- Analisis Produk Berdasarkan Nilai → Manajer operasi yg efektif memilih produk yang terlihat paling menjanjikan. Menganut prinsip Pareto (fokus pada permasalahan yang sedikit, tetapi penting dan bukan pada permasalahan yang banyak, tapi sepele)
- Organisasi perlu terus-menerus memperkenalkan produk baru agar dapat bertahan hidup.

# MENGHASILKAN PRODUK BARU

- Peluang produk baru

Perusahaan yang sukses saat ini... Adalah perusahaan yang sedekat mungkin dengan kebutuhan konsumen

- Pentingnya produk baru

Perusahaan yg memimpin pasar mendapatkan sebagian besar penjualannya dari produk yang berumur kurang dari 5 tahun

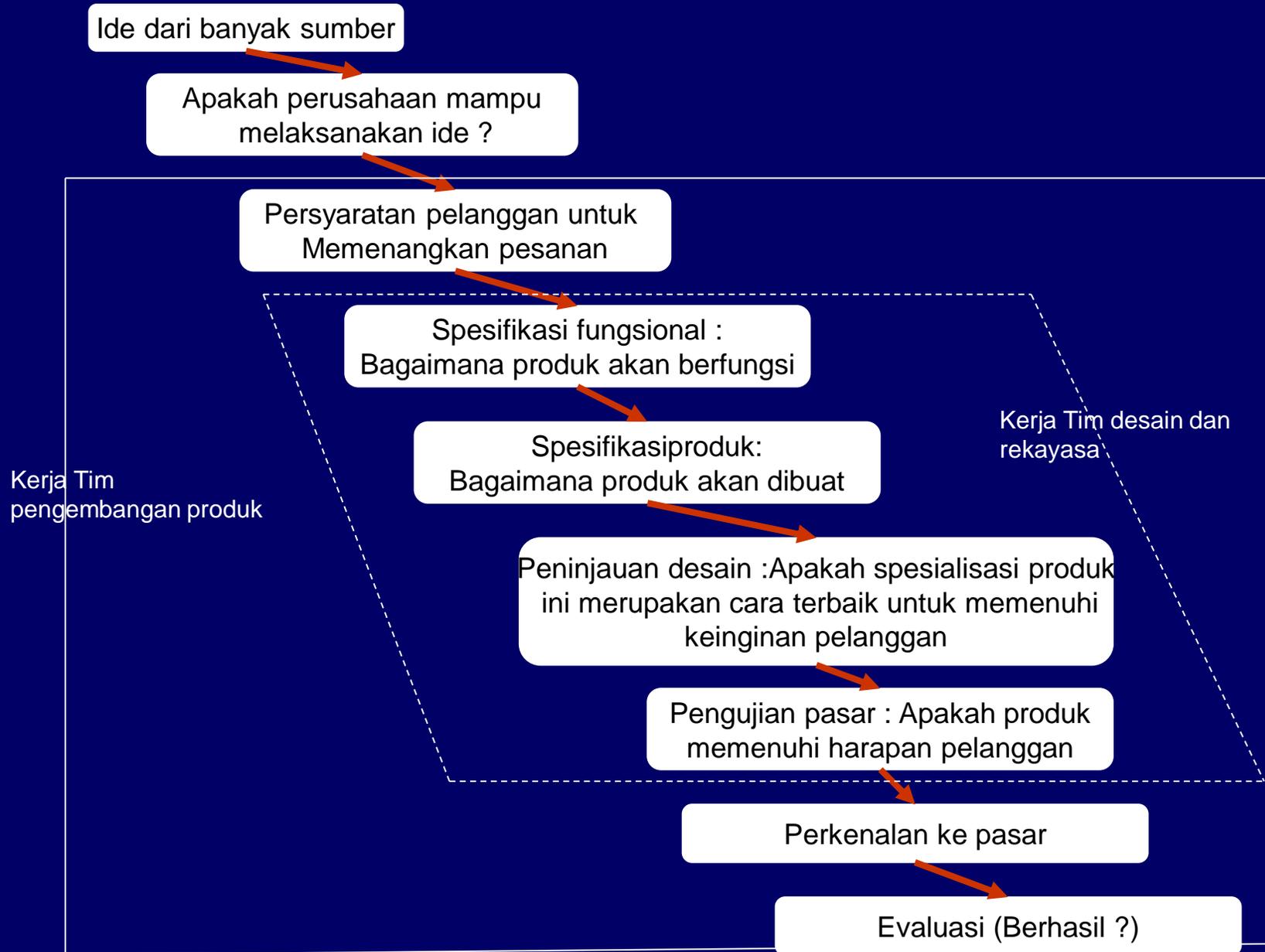
# PENGEMBANGAN PRODUK

- Sistem pengembangan produk
- *Quality function deployment (QFD)*
- Membuat organisasi untuk pengembangan produk
- Kemampuan untuk diproduksi dan rekayasa nilai

# SISTEM PENGEMBANGAN PRODUK

1. Ide : bersumber dari perubahan lingkungan teknologi, demografi, ekonomi, politik, dsb
  2. Persyaratan yang harus dipenuhi di pasar : pendekatan yang diperlukan untuk memuaskan konsumen
  3. Spesifikasi fungsional : bagaimana cara kerja produk tersebut
  4. Spesifikasi produk : bagaimana produk akan dibuat
  5. Ulasan desain : bagaimana produk akan dibuat secara ekonomis dan kualitas
  6. Pengujian pasar : apakah produk memenuhi keinginan pasar
  7. Pengenalan produk : produk diantar ke konsumen
  8. Evaluasi : berhasil atau tidak
- (catatan : 2 s/d 8 termasuk dalam lingkup Kelompok Pengembangan Produk, sedangkan 3 s/6 termasuk dalam lingkup Kelompok Rancangan untuk Manufacturability dan Rekayasa Nilai)

## □ Tahapan-tahapan Pengembangan Produk

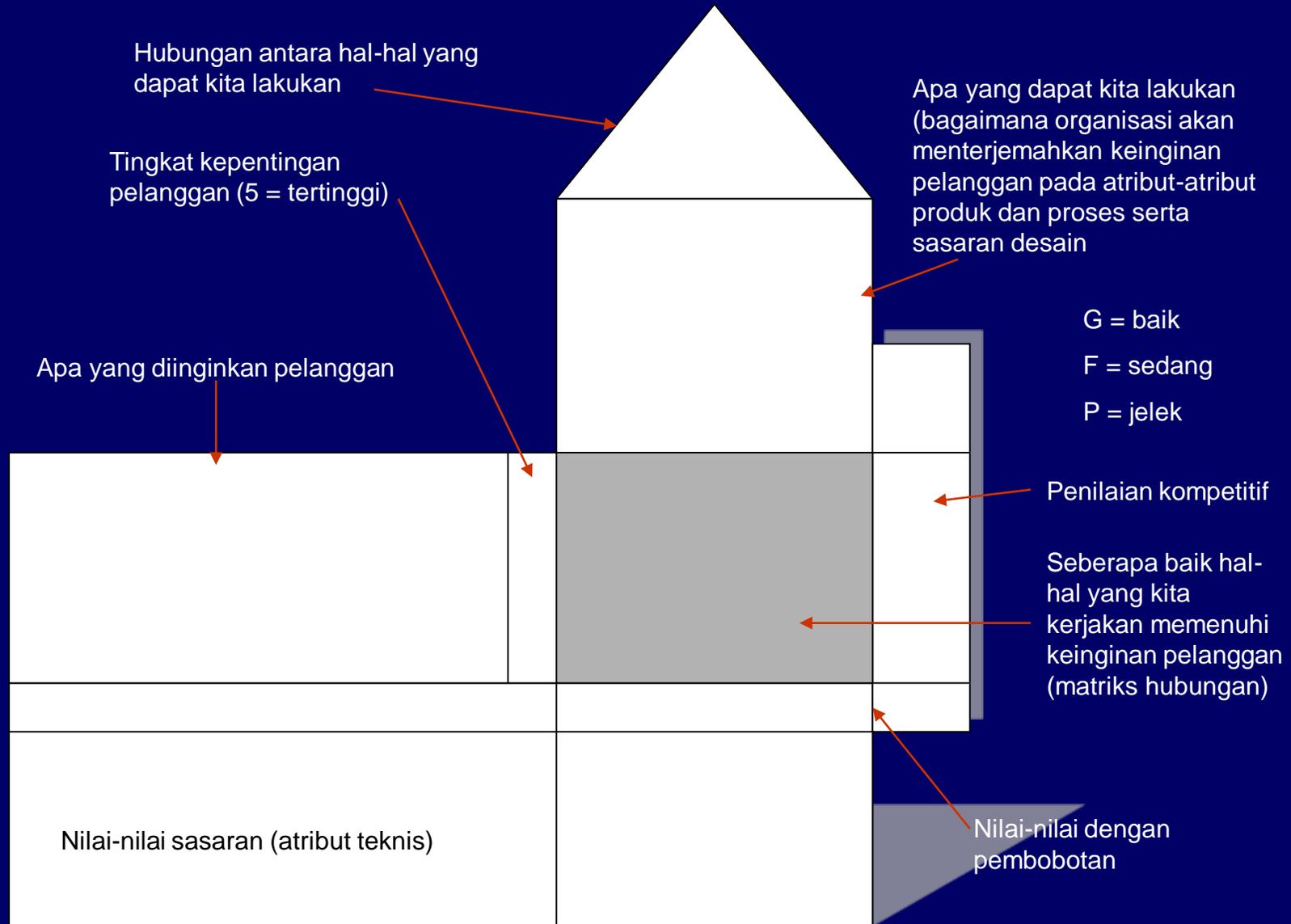


# QUALITY FUNCTION DEVELOPMENT (QFD)

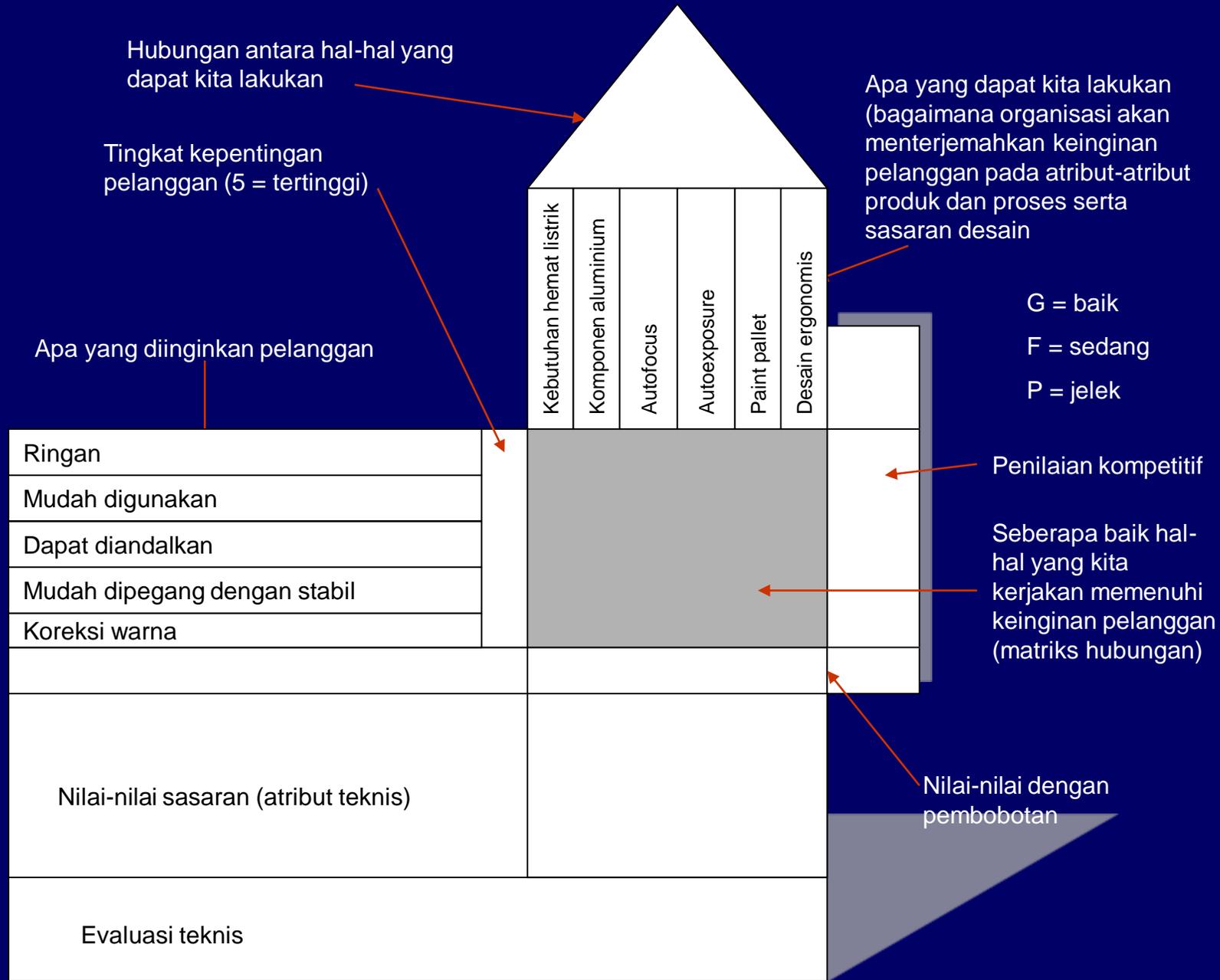
- QFD adalah proses penetapan permintaan pelanggan (keinginan pelanggan) dan menterjemahkan keinginan pelanggan ke dalam atribut (cara) yang dapat dipahami dan dilaksanakan oleh setiap bagian fungsional.

- Suatu perangkat QFD adalah rumah kualitas (*house of quality*).
- **Rumah kualitas** adalah bagian dari proses penyebaran fungsi kualitas yang menggunakan matriks perencanaan untuk menghubungkan keinginan pelanggan dengan bagaimana perusahaan akan memenuhi keinginan tersebut.

- 6 Langkah untuk membuat rumah kualitas,yaitu :
- 1. Kenali keinginan pelanggan
- 2. Kenali bagaimana produk/jasa akan memuaskan keinginan pelanggan.
- 3. Hubungkan keinginan pelanggan dgn bagaimana produk akan dibuat untuk memenuhi pelanggan tersebut.
- 4. Buat tingkat kepentingan.
- 5. Evaluasi produk pesaing



Evaluasi teknis



- \* = Hub yg tinggi (5)
- = Hub yg sedang (3)
- \* = Hub yg rendah (1)

Hubungan antara hal-hal yang dapat kita lakukan

Tingkat kepentingan pelanggan (5 = tertinggi)

Apa yang diinginkan pelanggan

Apa yang dapat kita lakukan (bagaimana organisasi akan menterjemahkan keinginan pelanggan pada atribut-atribut produk dan proses serta sasaran desain)

- G = baik
- F = sedang
- P = jelek

		Kebutuhan hemat listrik	Komponen aluminium	Autofocus	Autoexposure	Paint pallet	Desain ergonomis
Ringan	3	*	●				*
Mudah digunakan	4	*		●	●	●	●
Dapat diandalkan	5	●		●	●	●	
Mudah dipegang dengan stabil	2					*	*
Koreksi warna	1					*	
<b>Tingkat kepentingan kami</b>		<b>22</b>	<b>9</b>	<b>27</b>	<b>27</b>	<b>32</b>	<b>25</b>
Nilai-nilai sasaran (atribut teknis)							
Evaluasi teknis							

Penilaian kompetitif

Seberapa baik hal-hal yang kita kerjakan memenuhi keinginan pelanggan (matriks hubungan)

Nilai-nilai dengan pembobotan = 25  
 $(1 \times 3) + (3 \times 4) + (2 \times 5)$

- \* = Hub yg tinggi (5)
- = Hub yg sedang (3)
- \* = Hub yg rendah (1)

Hubungan antara hal-hal yang dapat kita lakukan

Tingkat kepentingan pelanggan (5 = tertinggi)

Apa yang diinginkan pelanggan

Apa yang dapat kita lakukan (bagaimana organisasi akan menterjemahkan keinginan pelanggan pada atribut-atribut produk dan proses serta sasaran desain)

- G = baik
- F = sedang
- P = jelek

		Kebutuhan hemat listrik	Komponen aluminium	Autofocus	Autoexposure	Paint pallet	Desain ergonomis	Kantor A	Kantor B
Ringan	3	* (red)	● (blue)				* (red)	G	P
Mudah digunakan	4	* (red)		● (blue)	● (blue)	● (blue)	● (blue)	G	P
Dapat diandalkan	5	● (blue)		● (blue)	● (blue)	● (blue)		F	P
Mudah dipegang dengan stabil	2						* (red)	G	P
Koreksi warna	1					* (red)		P	P
<b>Tingkat kepentingan kami</b>		<b>22</b>	<b>9</b>	<b>27</b>	<b>27</b>	<b>32</b>	<b>25</b>		
Nilai-nilai sasaran (atribut teknis)									
Evaluasi Teknis									

Penilaian kompetitif

Seberapa baik hal-hal yang kita kerjakan memenuhi keinginan pelanggan (matriks hubungan)

Nilai-nilai dengan pembobotan = 25  
(1x3)+(3x4)+(2x5)

- \* = Hub yg tinggi (5)
- = Hub yg sedang (3)
- \* = Hub yg rendah (1)

Hubungan antara hal-hal yang dapat kita lakukan

Tingkat kepentingan pelanggan (5 = tertinggi)

Apa yang diinginkan pelanggan

Apa yang dapat kita lakukan (bagaimana organisasi akan menterjemahkan keinginan pelanggan pada atribut-atribut produk dan proses serta sasaran desain)

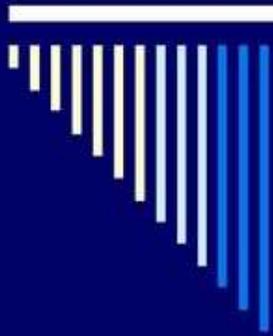
- G = baik
- F = sedang
- P = jelek

		Kebutuhan hemat listrik	Komponen aluminium	Autofocus	Autoexposure	Paint pallet	Desain ergonomis	Kantor A	Kantor B
Ringan	3	* (red)	● (blue)				* (red)	G	P
Mudah digunakan	4	* (red)		● (blue)	● (blue)	● (blue)	● (blue)	G	P
Dapat diandalkan	5	● (blue)		● (blue)	● (blue)	● (blue)		F	P
Mudah dipegang dengan stabil	2						* (red)	G	P
Koreksi warna	1					* (red)		P	P
<b>Tingkat kepentingan kami</b>		<b>22</b>	<b>9</b>	<b>27</b>	<b>27</b>	<b>32</b>	<b>25</b>		
Nilai-nilai sasaran (atribut teknis)		0,5 A	75 %	2' untuk ∞	2 lingkaran	Kegagalan 1/10.000	Peningkatan panel		
Evaluasi Teknis									

Penilaian kompetitif

Seberapa baik hal-hal yang kita kerjakan memenuhi keinginan pelanggan (matriks hubungan)

Nilai-nilai dengan pembobotan = 25  
(1x3)+(3x4)+(2x5)



Hubungan antara hal-hal yang dapat kita lakukan

Tingkat kepentingan pelanggan (5 = tertinggi)

Apa yang diinginkan pelanggan

● = Hub yg tinggi (5)  
● = Hub yg sedang (3)  
\* = Hub yg rendah (1)

Apa yang dapat kita lakukan (bagaimana organisasi akan menterjemahkan keinginan pelanggan pada atribut-atribut produk dan proses serta sasaran desain)

G = baik  
 F = sedang  
 P = jelek

		Kebutuhan hemat listrik	Komponen aluminium	Autofocus	Autoexposure	Paint pallet	Desain ergonomis	Kantor A	Kantor B
Ringan	3	* (red)	● (blue)				* (red)	G	P
Mudah digunakan	4	* (red)		● (blue)	● (blue)	● (blue)	● (blue)	G	P
Dapat diandalkan	5	● (blue)		● (blue)	● (blue)	● (blue)		F	P
Mudah dipegang dengan stabil	2						● (red)	G	P
Koreksi warna	1					● (red)		P	P
<b>Tingkat kepentingan kami</b>		<b>22</b>	<b>9</b>	<b>27</b>	<b>27</b>	<b>32</b>	<b>25</b>		
Nilai-nilai sasaran (atribut teknis)		0.5 A	75 %	2' untuk ∞	2 lingkaran	Kegagala 1/10.000	Peningkatan panel		
Evaluasi teknis		0,7	60%	yes	1	ok	G		
		0,6	50%	yes	2	ok	F		
		0,5	75%	yes	2	ok	G		

Penilaian kompetitif

Seberapa baik hal-hal yang kita kerjakan memenuhi keinginan pelanggan (matriks hubungan)

Nilai-nilai dengan pembobotan = 25  
 $(1 \times 3) + (3 \times 4) + (2 \times 5)$

# PERMASALAHAN DESAIN

- Desain yang tangguh
- Desain moduler
- *Computer Aided Design (CAD)*
- *Teknologi virtual design*
- Analisis nilai
- Desain yang ramah lingkungan