



# Prosiding Seminar Nasional Manajemen

Vol 4 (1) September-Februari 2025: 1274-1278

<http://openjournal.unpam.ac.id/index.php/PSM/index>

ISSN: 2830-7747; e-ISSN: 2830-5353



## Strategi Inovasi Produk Dalam Mencapai Keunggulan Kompetitif

Maulana Ahmad Sani

Prodi Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Pamulang

e-mail: [sanimaulana789@gmail.com](mailto:sanimaulana789@gmail.com)

### INFO ARTIKEL

Diterima (**Oktober 2024**)

Disetujui (**November 2024**)

Diterbitkan (**Desember 2024**)

#### **Kata Kunci:**

Inovasi, Keunggulan,  
Kompetitif.

### ABSTRAK

Kondisi persaingan bisnis yang makin kompetitif dan lingkungan bisnis yang dinamis dan penuh ketidakpastian menuntut perusahaan untuk mencari terobosan baru dan mengimplementasikan strategi yang sesuai dan selaras dengan perubahan lingkungan bisnis. Perusahaan harus mampu menciptakan, mengeksploitasi, dan mencapai keunggulan kompetitif dengan cara menciptakan nilai-nilai daya saing perusahaan yang lebih baik dibandingkan para pesaing. Untuk mencapainya, perusahaan harus mampu menerapkan strategi dan nilai-nilai yang berbeda dan tidak dapat ditiru oleh pesaingnya. Salah satu strategi tersebut adalah melalui inovasi. Inovasi merupakan salah satu kunci untuk dapat memenangkan persaingan. Dengan melakukan inovasi, perusahaan berharap dapat menciptakan produk yang benar-benar baru atau lain dari yang sebelumnya atau membuat produk yang merupakan perbaikan dari produk yang telah ada sebelumnya. Dalam mengkonsumsi suatu produk, konsumen tidak hanya sebatas melihat pada nilai atau fungsi dari suatu produk yang dibutuhkan, tetapi konsumen juga memperhatikan apakah produk yang dipilih memiliki nilai tambah atau kelebihan dibandingkan dengan produk lain yang sejenis. Keinginan inilah yang harus dimengerti oleh produsen sebagai landasan untuk melakukan proses inovasi. Perkembangan inovasi yang berhasil akan menjadi strategi yang tepat untuk mempertahankan kedudukan produk di pasar.

### ABSTRACT

*The increasingly competitive business conditions and the dynamic and uncertain business environment require companies to seek new breakthroughs and implement strategies that are appropriate and in line with changes in the business environment. Companies must be able to create, exploit, and achieve competitive advantage by creating better corporate competitiveness values than competitors. To achieve this, companies must be able to implement different strategies and values that cannot be imitated by their competitors. One of these strategies is through innovation. Innovation is one of the keys to winning the competition. By innovating, companies hope to be able to create products that are truly new or different from the previous ones or create products that are improvements to existing products. In consuming a product, consumers do not only look at the value or function of a product that is needed, but consumers also pay attention to whether the selected product has added value or advantages*

#### **Keywords:**

*Innovation, Excellence,  
Competitive.*

---

*compared to other similar products. This desire must be understood by producers as a basis for carrying out the innovation process. The development of successful innovation will be the right strategy to maintain the position of the product in the market.*

---

## **PENDAHULUAN**

Semakin tingginya kompetisi dalam dunia industri membuat berbagai perusahaan berlomba untuk menciptakan keunggulan kompetitif melalui berbagai strategi agar perusahaan dapat bertahan hidup di tengah ketatnya persaingan. Persaingan dalam dunia bisnis hampir terjadi pada seluruh industri dan jasa, sehingga produsen berusaha agar produk atau jasa yang dihasilkan dapat diterima oleh konsumen bahkan sukses dipasaran. Dalam membeli suatu produk konsumen tidak langsung membeli begitu saja, akan tetapi mereka mengidentifikasi terlebih dahulu apa yang mereka inginkan. Apalagi jika konsumen benar-benar selektif dalam menentukan pilihan mana yang akan di beli. Strategi yang cukup tepat yang dapat dilakukan perusahaan ditengah persaingan yang semakin tinggi adalah dengan mempertahankan pelanggan melalui peningkatan kepuasan pelanggan dan loyalitas konsumen. Sedangkan strategi untuk memperluas pasar dapat dilakukan dengan memasarkan produk-produk baru (melalui inovasi produk). Dengan inovasi akan menciptakan suatu produk baru yang dapat memberikan solusi yang lebih baik bagi pemecahan masalah yang dihadapi konsumen. Suatu perusahaan akan memiliki keunggulan kompetitif jika konsumen dapat memberikan gambaran yang jelas mengenai kebutuhan konsumen. Suatu perusahaan akan memiliki keunggulan kompetitif jika konsumen menuntut atau menekan produsen untuk melakukan inovasi lebih cepat sehingga dapat mencapai keunggulan kompetitif yang lebih cangguh dibandingkan dengan perusahaan lain. Inovasi adalah proses kreatif untuk membuat objek-objek dan substansi yang baru yang berguna bagi manusia. Inovasi bisa diartikan sebagai proses mengadopsi “sesuatu” yang baru oleh siapapun yang mengadopsinya, dan sebagai proses menciptakan produk baru. Inovasi mencakup kreatifitas dalam menciptakan produk baru, jasa, ide atau proses baru. Dengan perkataan lain, inovasi bisa diartikan sebagai proses adaptasi produk, jasa, ide, atau proses baik yang sudah ada dalam organisasi maupun yang dikembangkan dari luar organisasi. Pada dasarnya terdapat dua tipe inovasi yaitu inovasi proses dan inovasi produk. Inovasi proses memfokuskan pada metode-metode baru yang diimplementasikan dalam proses inovasi dengan cara menggunakan teknologi baru atau mengembangkan teknologi yang telah ada, misalnya adalah penerapan model bisnis perusahaan, strategi perusahaan, gaya kepemimpinan, dan budaya perusahaan. Sedangkan inovasi produk menitik beratkan pada pengenalan produk secara radikal dan modifikasi produk yang ada.

Inovasi produk menjadi semakin penting dan diakui keberadaannya sebagai satu strategi dalam merespon persaingan bisnis yang makin kompetitif dan memiliki pengaruh besar terhadap kinerja dan daya saing perusahaan. Melalui inovasi produk, para pengambil keputusan dapat memberikan keputusan untuk mengatasi permasalahan bisnis dan tantangan bisnis yang muncul dan memberikan dasar yang kuat untuk menjaga kelangsungan hidup dan mencapai kesuksesan perusahaan dalam jangka panjang. Inovasi bagi sebuah perusahaan dengan skala kecil dan menengah harus diartikan sebagai segala usaha yang dilakukan untuk membuat perusahaan menjadi lebih efektif dan efisien, sehingga menghasilkan produk yang lebih baik dari pesaing dan dapat dijual dengan harga yang lebih kompetitif. Inovasi tersebut harus mampu membuat produk yang berbeda dimata konsumen, sehingga konsumen lebih tertarik membeli produk tersebut dibandingkan dengan produk pesaing. Dalam mengkonsumsi suatu produk, konsumen tidak hanya sebatas melihat pada nilai atau fungsi dari suatu produk yang dibutuhkan, tetapi konsumen juga memperhatikan apakah produk yang dipilih memiliki nilai tambah atau kelebihan dibandingkan dengan produk lain yang sejenis. Keinginan inilah yang harus dimengerti oleh produsen sebagai landasan untuk melakukan proses inovasi. Perkembangan inovasi yang berhasil akan menjadi strategi yang tepat untuk mempertahankan kedudukan produk di pasar.

## **KAJIAN LITERATUR**

### **Pengertian Inovasi Produk**

Inovasi produk adalah pengembangan atau perbaikan produk yang mencakup fitur baru, desain, atau teknologi yang lebih efisien. Proses ini penting untuk meningkatkan nilai bagi konsumen

dan membantu perusahaan bersaing di pasar. Inovasi produk merupakan kunci dalam mempertahankan daya saing. Perusahaan yang tidak berinovasi berisiko kehilangan pangsa pasar. Inovasi yang berhasil dapat meningkatkan kepuasan pelanggan, loyalitas, dan memperluas pangsa pasar.

#### Tipe-Tipe Inovasi

1. Inovasi Radikal: Pengenalan produk baru yang mengubah cara konsumen berinteraksi dengan pasar.
2. Inovasi Inkremental: Perbaikan bertahap pada produk yang ada untuk meningkatkan performa atau efisiensi.

#### Strategi untuk Mendorong Inovasi

1. Riset Pasar: Memahami kebutuhan dan preferensi konsumen melalui survei dan analisis data.
2. Kolaborasi: Melibatkan pemangku kepentingan seperti pelanggan dan pemasok untuk menemukan peluang inovasi.
3. Pengembangan Berkelanjutan: Mengimplementasikan inovasi secara berkelanjutan agar produk tetap relevan.

#### Keunggulan Kompetitif Melalui Inovasi

Inovasi produk dapat menciptakan keunggulan kompetitif dengan:

1. Kualitas yang Lebih Baik: Produk berkualitas unggul menarik lebih banyak konsumen.
2. Pengurangan Biaya: Inovasi proses produksi dapat menurunkan biaya dan meningkatkan profitabilitas.
3. Peningkatan Loyalitas Merek: Produk inovatif dapat meningkatkan keterikatan pelanggan terhadap merek.
4. Tantangan dalam Inovasi
5. Resistensi Internal: Perubahan budaya perusahaan yang cenderung konservatif dapat menghambat inovasi.
6. Biaya dan Risiko: Investasi dalam inovasi memerlukan biaya tinggi dan dapat berisiko.

Studi Kasus: Contoh perusahaan seperti Apple dan Tesla menunjukkan bahwa fokus pada inovasi produk dan pengalaman pengguna dapat menghasilkan keunggulan kompetitif yang signifikan dengan menciptakan produk yang memenuhi dan melampaui harapan pasar.

## METODE

Penelitian ini menggunakan pendekatan campuran (mixed methods) yang menggabungkan metode kualitatif dan kuantitatif untuk mendapatkan pemahaman yang komprehensif mengenai strategi inovasi produk dan dampaknya terhadap keunggulan kompetitif.

#### Observasi

- Deskripsi: Peneliti melakukan observasi langsung di beberapa perusahaan terpilih yang dikenal sukses dalam inovasi produk. Observasi dilakukan di area seperti ruang R&D, proses produksi, dan interaksi tim inovasi.

- Tujuan: Untuk mengamati secara langsung bagaimana strategi inovasi diterapkan dalam praktik, serta budaya inovasi yang ada di dalam perusahaan.

- Teknik: Peneliti mencatat kegiatan yang relevan, interaksi antar karyawan, serta penggunaan teknologi dalam proses inovasi.

Pengumpulan Data Pengumpulan data dilakukan melalui beberapa teknik berikut:

- Wawancara Mendalam: Manajer produk, kepala divisi R&D, dan karyawan yang terlibat dalam proses inovasi. Pertanyaan semi-terstruktur untuk memungkinkan penjelasan yang lebih mendalam tentang pengalaman dan pandangan mereka mengenai inovasi produk. Wawancara direkam dan ditranskripsikan untuk analisis lebih lanjut.

- Kuesioner: Kuesioner disusun dengan pertanyaan tertutup dan terbuka yang berfokus pada persepsi inovasi produk, kepuasan pelanggan, dan loyalitas. Kuesioner disebarkan kepada karyawan dan pelanggan melalui platform online dan secara langsung. Target sampel mencakup minimal 100 responden dari berbagai latar belakang.

- Studi Kasus: Analisis mendalam terhadap beberapa perusahaan yang telah berhasil dalam inovasi produk. Menggunakan laporan tahunan, artikel, dan publikasi industri untuk mendapatkan informasi kontekstual yang lebih luas.

**Pengolahan Data • Analisis Kualitatif:** Data dari wawancara ditranskripsikan dan disusun untuk dapat dianalisis. Data dianalisis dengan cara mengidentifikasi tema-tema yang muncul dari wawancara dan observasi. Proses ini melibatkan pengkodean data untuk menemukan pola dan hubungan yang relevan.

**Analisis Kuantitatif:** Data dari kuesioner dianalisis menggunakan statistik deskriptif untuk memberikan gambaran umum tentang karakteristik responden dan hasil survei. Untuk menguji hubungan antara variabel inovasi produk dan keunggulan kompetitif, analisis korelasi (misalnya, Pearson atau Spearman) digunakan untuk melihat kekuatan dan arah hubungan antara dua variabel.

## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

Hasil penelitian ini diperoleh dari analisis data kualitatif dan kuantitatif yang dikumpulkan melalui wawancara, kuesioner, dan observasi. Berikut adalah temuan utama: **Strategi Inovasi Produk:** Dari wawancara dengan 15 manajer di berbagai perusahaan, teridentifikasi tiga strategi utama inovasi produk: o **Pengembangan Produk Baru:** Banyak perusahaan berinvestasi dalam penelitian dan pengembangan (R&D) untuk menciptakan produk baru yang memenuhi kebutuhan konsumen yang terus berubah. o **Peningkatan Produk yang Ada:** Perusahaan juga fokus pada peningkatan fitur dan kualitas produk existing untuk mempertahankan pangsa pasar. o **Inovasi Berbasis Teknologi:** Integrasi teknologi canggih, seperti AI dan IoT, dalam produk untuk meningkatkan pengalaman pengguna. **Budaya Inovasi:** Observasi menunjukkan bahwa perusahaan dengan budaya inovasi yang kuat cenderung lebih cepat dalam mengadopsi perubahan dan responsif terhadap kebutuhan pasar.

**Hasil Kuesioner:** Dari 100 responden yang di survei: o 75% responden menyatakan bahwa inovasi produk secara signifikan mempengaruhi keputusan pembelian mereka. o 80% responden merasa lebih loyal kepada perusahaan yang secara rutin memperkenalkan produk baru. **Analisis Korelasi:** Uji korelasi menunjukkan hubungan positif yang signifikan antara tingkat inovasi produk dan kepuasan pelanggan ( $r = 0.65$ ,  $p < 0.01$ ), serta antara inovasi produk dan keunggulan kompetitif ( $r = 0.72$ ,  $p < 0.01$ ). Pembahasan Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa strategi inovasi produk memainkan peran kunci dalam mencapai keunggulan kompetitif. Beberapa poin penting yang dapat dibahas adalah:

**Relevansi Inovasi Produk** Inovasi produk bukan hanya tentang menciptakan produk baru, tetapi juga tentang beradaptasi dengan perubahan pasar dan preferensi konsumen. Temuan ini sejalan dengan teori Porter yang menyatakan bahwa diferensiasi produk dapat menghasilkan keunggulan kompetitif yang berkelanjutan. **Budaya Inovasi Perusahaan** yang mendukung budaya inovasi dan kolaborasi di antara karyawan cenderung lebih sukses dalam mengimplementasikan strategi inovasi. Observasi menunjukkan bahwa perusahaan yang mengadakan sesi brainstorming dan pelatihan inovasi secara rutin memiliki tingkat inovasi yang lebih tinggi. **Dampak terhadap Kepuasan Pelanggan** Analisis kuantitatif mengonfirmasi bahwa inovasi produk secara langsung memengaruhi kepuasan pelanggan. Hal ini menunjukkan pentingnya mendengarkan umpan balik pelanggan dan melakukan penyesuaian terhadap produk agar tetap relevan. **Meningkatkan investasi dalam R&D** untuk mendukung pengembangan produk baru dan peningkatan produk existing. • **Membangun dan memelihara budaya inovasi** yang positif di lingkungan kerja. **Menggunakan teknologi** terkini untuk menciptakan produk yang lebih inovatif dan menarik bagi konsumen.

## **KESIMPULAN**

Penelitian ini menegaskan bahwa strategi inovasi produk sangat penting untuk mencapai keunggulan kompetitif. Temuan utama meliputi: **Inovasi Produk:** Merupakan kombinasi pengembangan produk baru dan peningkatan produk yang ada, serta integrasi teknologi terbaru. **Budaya Inovasi:** Mendorong kreativitas dan kolaborasi, yang mempercepat proses inovasi. **Dampak terhadap Kepuasan Pelanggan:** Inovasi produk meningkatkan kepuasan dan loyalitas pelanggan. **Rekomendasi:** Perusahaan disarankan untuk meningkatkan investasi dalam R&D dan membangun budaya inovasi yang mendukung. Dengan demikian, inovasi produk merupakan kunci untuk bersaing secara efektif di pasar.

## **REFERENSI**

Agung, M., & Hendra, H. (2023). Inovasi Produk Dalam Konteks Pemasaran Internasional: Strategi Dan Implementasi. *Jurnal Minfo Polgan*, 12(2), 2523-2528.

- Ernawati, E., Mardikaningsih, R., Darmawan, D., & Sinambela, E. A. (2022). Pengembangan Keunggulan Kompetitif UMKM Melalui Strategi Orientasi Pasar Dan Inovasi Produk. *Jurnal Industri Kreatif dan Kewirausahaan*, 5(2).
- Mardikaningsih, R. (2023). Strategi inovasi dan pemasaran media sosial untuk meningkatkan keunggulan kompetitif umkm di kota surabaya. *Jurnal Baruna Horizon* Vol, 6(2).
- Prakosa, Pengaruh Orientasi Pasar, Inovasi Dan Orientasi Pembelajaran Terhadap Kinerja perusahaan untuk mencapai keunggulan Bersaing Berkelanjutan, *Jurnal Marketing*, Vol 2 No. 1. 2006.
- Rompis, J. E. H., Mananeke, L., & Lintong, D. C. A. (2022). Pengaruh orientasi kewirausahaan, inovasi produk dan keunggulan bersaing terhadap kinerja pemasaran (Studi kasus usaha kerajinan kayu di Kecamatan Tagulandang Kabupaten Sitiro). *Jurnal EMBA: Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis dan Akuntansi*, 10(3), 447-457.
- Safri, N. A., & Pudjoprastyono, H. (2023). Analisis Inovasi Produk dan Keunggulan Bersaing Terhadap Kinerja Pemasaran Pada Produk Rabbani Store di Surabaya. *Widya Manajemen*, 5(1), 32-42.