

## ANALISIS PENERAPAN MANAJEMEN RANTAI PASOK PADA UMKM F&B (STUDI KASUS : KULINER AYAM BAKAR RENGGANIS)

Muhammad Rahadian Dzaki, Naswa bila Zakia Fr, Farin Armedha, Muhammad Chandra Apirandi

Sistem Informasi, Telkom University Purwokerto, Indonesia

Jl. DI Panjaitan No.128, Purwokerto Sel., Kabupaten Banyumas, Jawa Tengah 53147, Indonesia

muhammadrahadian@student.telkomuniversity.ac.id

### ABSTRAK

Usaha Ayam Bakar Rengganis di Purwokerto Kulon menghadapi berbagai tantangan operasional yang berdampak pada efisiensi dan kepuasan pelanggan. Metode yang digunakan adalah analisis SWOT untuk mengidentifikasi kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman yang dihadapi oleh usaha ini. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pengelolaan stok bahan mentah yang berlebihan dan ketidakstabilan arus kas merupakan masalah utama yang perlu diatasi. Selain itu, waktu penyajian makanan yang tidak konsisten pada jam sibuk menunjukkan perlunya perbaikan operasional. Kualitas bahan baku yang baik dan pelayanan yang ramah menjadi kekuatan yang dapat dimanfaatkan. Strategi yang diusulkan meliputi pengadaan bahan baku berkualitas, audit rutin untuk menjaga cita rasa khas, serta pelatihan staf untuk meningkatkan konsistensi pelayanan. Promosi melalui media sosial dan program loyalitas pelanggan diharapkan dapat menarik pelanggan baru dan mempertahankan yang sudah ada. Penelitian ini memberikan kontribusi signifikan bagi pengembangan praktik manajemen rantai pasok di sektor kuliner, serta diharapkan dapat menjadi panduan bagi UMKM lain dalam meningkatkan efisiensi manajemen dan kepuasan pelanggan. Implementasi strategi yang diusulkan diharapkan dapat memberikan dampak positif bagi keberlangsungan dan pertumbuhan Kuliner Ayam Bakar Rengganis.

**Kata kunci :** *Manajemen Rantai Pasok, Efisiensi Operasional, Pengelolaan Bahan Baku, UMKM*

### 1. PENDAHULUAN

Industri kuliner di Indonesia, khususnya sektor Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM), mengalami pertumbuhan yang pesat. Persaingan yang semakin ketat menuntut pelaku usaha untuk terus berinovasi dan meningkatkan efisiensi operasional [1]. Dalam hal ini, manajemen rantai pasok menjadi kunci yang paling krusial dalam memastikan kelancaran operasional, kualitas produk, dan kepuasan pelanggan [2]. Manajemen rantai pasok yang efektif mencakup serangkaian pekerjaan, mulai dari pengadaan bahan baku, produksi, penyimpanan, distribusi hingga penjualan kepada konsumen akhir [3]. Koordinasi yang baik di setiap tahapan berperan penting untuk mengurangi penggunaan biaya, juga risiko kerugian, dan memprioritaskan kepuasan pelanggan.

Usaha Ayam Bakar Rengganis, didirikan pada tahun 2021 di Purwokerto Kulon, telah menempatkan diri sebagai salah satu usaha yang memasuki sektor kuliner lokal. Dengan menu andalan seperti Ayam Bakar, Ayam Penyet, dan olahan Ayam lainnya, usaha ini bisa menarik perhatian beragam segmen pelanggan. Upaya adaptasi terhadap perkembangan teknologi juga ditunjukkan dengan pemanfaatan aplikasi pemesanan *online* yang memberikan kemudahan pelanggan untuk memesan hidangan tanpa harus datang langsung ke lokasi. Strategi ini terbukti efektif dalam memperluas jangkauan pasar dan meningkatkan penjualan.

Namun, meskipun telah menunjukkan perkembangan yang baik dan adaptasi dengan menggunakan platform digital, Ayam Bakar Rengganis masih menghadapi beberapa tantangan

operasional yang berkaitan dengan manajemen rantai pasok, seperti pengelolaan stok bahan mentah yang seringkali berlebihan. Hal ini menandakan bahwa adanya permasalahan dalam perencanaan kebutuhan bahan baku, kurangnya koordinasi antara bagian pembelian dan penyimpanan, serta perencanaan *forecasting* permintaan yang kurang akurat. Ketidakstabilan arus kas juga menjadi permasalahan signifikan yang dialami usaha ini.

Penelitian sebelumnya telah membuktikan pentingnya manajemen rantai pasok dalam meningkatkan kinerja UMKM, khususnya di sektor kuliner. Selain itu, penerapan teknologi dalam manajemen stok dapat mengurangi pemborosan hingga 30% dan memberikan dampak positif terhadap efisiensi operasional secara keseluruhan [4]. Penelitian lain juga menekankan pentingnya kolaborasi antar anggota rantai pasok untuk menciptakan sistem yang responsif dan adaptif terhadap perubahan pasar [5].

Berdasarkan permasalahan dan temuan penelitian sebelumnya, penelitian ini bertujuan untuk menganalisis penerapan manajemen rantai pasok di usaha Ayam Bakar Rengganis menggunakan metode analisis SWOT (*Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats*). Analisis ini akan mengidentifikasi kekuatan dan kelemahan dalam usaha serta peluang dan ancaman dari luar yang akan dihadapi. Dengan pendekatan ini, diharapkan dapat merumuskan strategi yang efektif untuk mengatasi kendala operasional yang ada [6].

## 2. TINJAUAN PUSTAKA

### 2.1. Manajemen Rantai Pasok (Supply Chain Management) pada UMKM Kuliner

Manajemen rantai pasok (Supply Chain Management/SCM) pada UMKM kuliner berperan penting dalam mengintegrasikan semua aktivitas dari pengadaan bahan baku hingga distribusi produk akhir ke pelanggan. SCM yang efektif dapat membantu meningkatkan efisiensi operasional, menjaga kualitas produk, dan memastikan ketepatan waktu dalam pengelolaan stok dan penyajian. Dalam konteks UMKM kuliner seperti Ayam Bakar Rengganis, penerapan SCM yang baik menjadi faktor krusial untuk menghadapi persaingan dan mempertahankan kepuasan pelanggan. menunjukkan bahwa manajemen rantai pasokan berpengaruh signifikan terhadap keunggulan kompetitif dan kinerja perusahaan pada UKM industri kuliner di Sleman, yang mengindikasikan pentingnya penerapan SCM yang baik dalam meningkatkan daya saing [7].

Menekankan bahwa ketangguhan dalam manajemen rantai pasok sangat relevan bagi UMKM kuliner, memungkinkan usaha kecil untuk merespons dengan cepat terhadap fluktuasi permintaan dan perubahan tren pasar [8]. Dengan rantai pasok yang adaptif, UMKM dapat mengurangi risiko operasional dan memaksimalkan produktivitas, sehingga berkontribusi pada daya saing usaha di sektor F&B (Food and Beverage).

### 2.2. Evaluasi dan pengelolaan Stok Bahan Baku

Evaluasi pemasok dan pengelolaan stok merupakan aspek krusial dalam menjaga kelancaran operasional UMKM kuliner. Dalam penelitian yang dilakukan di Kuliner Ayam Bakar Rengganis, ditemukan bahwa pengelolaan stok yang kurang efisien menjadi salah satu kelemahan utama yang berpotensi menyebabkan pemborosan bahan baku. Untuk itu, evaluasi pemasok yang berkelanjutan perlu dilakukan dengan mempertimbangan tiga faktor utama: kualitas bahan baku, harga yang kompetitif, dan ketepatan waktu pengiriman. Pendekatan evaluasi dapat dilakukan melalui metode survei kepuasan internal, analisis data penjualan, serta wawancara dengan karyawan yang terlibat dalam proses pengadaan. menunjukkan bahwa penerapan sistem manajemen inventaris berbasis teknologi dapat membantu meminimalisir risiko kelebihan stok dan memastikan rotasi bahan baku berjalan optimal.

Dampak dari permasalahan-permasalahan ini tidak hanya berpengaruh pada operasional sehari-hari, tetapi juga pada daya saing Kuliner Ayam Bakar Rengganis di pasar yang semakin kompetitif. Oleh karena itu, penerapan manajemen rantai pasok yang efektif menjadi sangat penting untuk mengatasi tantangan ini dan meningkatkan efisiensi operasional serta kepuasan pelanggan. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis penerapan manajemen rantai pasok di Kuliner Ayam Bakar Rengganis dan

memberikan rekomendasi strategis untuk perbaikan yang berkelanjutan.

Dengan demikian, UMKM seperti Ayam Bakar Rengganis dapat menjaga konsistensi rasa dan kualitas produk, yang menjadi daya tarik utama bagi pelanggan setia.

### 2.3. Mitigasi Risiko dalam Manajemen Rantai Pasok

UMKM kuliner sering kali menghadapi risiko dalam pengelolaan rantai pasok, seperti fluktuasi harga bahan baku, keterlambatan distribusi, dan ketidakpastian pasokan. Untuk mengatasi hal ini, strategi mitigasi risiko menjadi elemen penting dalam memastikan kelangsungan usaha. Salah satu metode yang dapat diterapkan adalah House of Risk (HOR), yang membantu UMKM mengidentifikasi risiko utama dan merumuskan solusi mitigasi secara terstruktur. Dalam model HOR ini, manajemen harus berfokus pada tindakan preventif (preventive action) dengan meminimalisir terjadinya faktor risiko (risk agent). Dengan mengurangi terjadinya faktor risiko, diharapkan kejadian risiko (risk event) juga bisa dicegah [9].

Pendekatan lain yang efektif adalah dengan membangun hubungan jangka panjang dengan pemasok strategis dan melakukan diversifikasi sumber bahan baku. Pengintegrasian supply chain secara signifikan memengaruhi kinerja supply chain pada UMKM. Dengan memiliki beberapa pemasok alternatif, UMKM dapat meminimalisir dampak dari keterlambatan atau perubahan harga secara tiba-tiba. Selain itu, pelatihan staf dalam hal pengelolaan stok dan pengadaan bahan baku juga dapat meningkatkan ketahanan operasional terhadap risiko-risiko yang mungkin timbul di masa depan [10].

Penerapan strategi SCM yang adaptif, diiringi dengan evaluasi pemasok yang terstruktur dan pengelolaan stok yang efisien, diharapkan dapat meningkatkan kinerja rantai pasok UMKM kuliner. Dengan demikian, Kuliner Ayam Bakar Rengganis dan UMKM sejenis dapat memperkuat posisi mereka di pasar lokal dan menghadapi tantangan industri kuliner dengan lebih percaya diri.

## 3. METODE PENELITIAN

### 3.1. Metode Penelitian

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif untuk menganalisis penerapan manajemen rantai pasok di Usaha Ayam Bakar Rengganis. Pendekatan ini dipilih karena mampu memberikan gambaran mendalam mengenai kondisi aktual di lapangan serta mengidentifikasi faktor-faktor yang memengaruhi operasional usaha. Penelitian dilakukan melalui serangkaian tahapan sistematis untuk memastikan keakuratan data dan relevansi analisis terhadap tujuan penelitian.

Tabel 1. Metode Penelitian

| Metode Penelitian  | Deskripsi                                                         |
|--------------------|-------------------------------------------------------------------|
| Studi Literatur    | Mengumpulkan informasi terkait manajemen rantai pasok di UMKM F&B |
| Pengumpulan Data   | Melakukan Observasi di Kuliner Ayam Bakar Rengganis               |
| Analisis Data      | Menganalisis data menggunakan metode kualitatif                   |
| Penyusunan Laporan | Menyusun laporan hasil penelitian                                 |

### 3.2. Analisis Data

Penelitian Data yang diperoleh dianalisis menggunakan metode SWOT (*Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats*). Metode ini digunakan untuk mengevaluasi kondisi internal dan eksternal Ayam Bakar Rengganis secara komprehensif. Analisis dilakukan melalui tahapan berikut:

Tabel 2. Analisis SWOT

| Analisis SWOT | Deskripsi                                         |
|---------------|---------------------------------------------------|
| Kekuatan      | Cita rasa khas, loyalitas pelanggan               |
| Kelemahan     | Pengelolaan stok yang kurang efisien              |
| Peluang       | Pasar yang berkembang untuk produk F&B lokal      |
| Ancaman       | Persaingan yang semakin ketat dari bisnis sejenis |

Dari tabel dapat dilihat bahwa strategi kekuatan Kuliner Ayam Bakar Rengganis dimulai dengan mempertahankan cita rasa khas. Untuk itu, pengadaan bahan baku berkualitas harus menjadi prioritas, dengan menetapkan kriteria ketat dalam pemilihan pemasok dan melakukan audit rutin terhadap kualitas bahan yang diterima. Selain itu, penting untuk mendokumentasikan resep dan proses memasak secara konsisten, sehingga setiap karyawan dapat menjaga standar rasa yang sama. Pelatihan bagi staf juga harus dilakukan untuk memastikan teknik memasak yang tepat diterapkan. Meningkatkan promosi tentang keunikan rasa melalui kampanye pemasaran yang efektif, seperti penggunaan media sosial dan event cicip rasa, akan menarik pelanggan baru dan mempertahankan pelanggan yang ada.

Membangun loyalitas pelanggan menjadi strategi kedua. Mengembangkan program loyalitas yang menawarkan sistem poin bagi pelanggan yang melakukan pembelian dapat meningkatkan retensi. Selain itu, memberikan akses eksklusif kepada anggota program loyalitas untuk menu baru atau event khusus dapat memperkuat hubungan dengan pelanggan. Meningkatkan pengalaman pelanggan juga penting; mengumpulkan umpan balik melalui survei dan memastikan pelayanan yang ramah dan responsif akan menciptakan pengalaman yang positif. Program referral yang memungkinkan pelanggan mendapatkan diskon atau hadiah ketika merekomendasikan teman dapat memperluas basis pelanggan.

Strategi berdasarkan kelemahan menekankan pada peningkatan pengelolaan stok. Implementasi sistem manajemen inventaris yang efisien, seperti penggunaan software untuk pemantauan stok secara real-time, sangat diperlukan. Analisis data penjualan untuk memprediksi kebutuhan stok juga dapat membantu dalam menghindari pemborosan. Pelatihan karyawan mengenai teknik pengelolaan stok yang baik harus diadakan agar setiap anggota tim memahami pentingnya pengelolaan yang efisien.

Optimalisasi proses penyajian juga perlu dilakukan. Mengembangkan prosedur operasional standar (SOP) untuk proses penyajian akan membantu menjaga waktu penyajian agar tetap konsisten dan cepat. Peningkatan efisiensi dapur melalui pengaturan layout yang lebih baik dan penggunaan teknologi, seperti sistem pemesanan digital yang memungkinkan pelanggan untuk memesan secara online, juga dapat mengurangi waktu tunggu dan meningkatkan kepuasan pelanggan.

Setelah implementasi strategi-strategi ini, penting untuk melakukan evaluasi dan pengukuran keberhasilan. Pengukuran kepuasan pelanggan melalui survei berkala akan memberikan wawasan tentang aspek yang perlu ditingkatkan. Analisis data penjualan bulanan akan menunjukkan dampak dari program loyalitas dan promosi yang dilakukan, sementara umpan balik dari karyawan akan membantu menilai efisiensi dan efektivitas strategi yang diterapkan. Dengan langkah-langkah ini, Kuliner Ayam Bakar Rengganis diharapkan dapat mencapai tujuan peningkatan efisiensi operasional, kualitas produk, dan kepuasan pelanggan, yang pada akhirnya akan mendukung pertumbuhan usaha secara berkelanjutan.

### 3.3. Studi Literatur

Penelitian Studi literatur ini bertujuan untuk mengidentifikasi teori-teori yang relevan mengenai manajemen rantai pasok dalam konteks Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di sektor makanan dan minuman (F&B). Berbagai sumber, seperti buku, artikel jurnal, laporan penelitian, dan dokumen resmi lembaga terkait, telah dipelajari untuk memahami hubungan antara manajemen rantai pasok dan kinerja usaha. Melalui proses ini, peneliti berusaha menggali berbagai pendekatan serta praktik terbaik yang dapat diterapkan pada UMKM, yang seringkali menghadapi tantangan yang berbeda dibandingkan dengan perusahaan besar.

Dalam penelitian ini, peneliti menjelajahi berbagai konsep dasar manajemen rantai pasok, termasuk elemen-elemen seperti pengadaan, produksi, distribusi, dan manajemen permintaan. Beberapa penelitian sebelumnya menunjukkan bahwa manajemen rantai pasok yang efisien dapat meningkatkan kinerja operasional dan kepuasan konsumen, yang merupakan aspek krusial bagi keberlangsungan UMKM [11]. Selain itu, literatur yang membahas tantangan dan peluang yang dihadapi oleh UMKM dalam penerapan manajemen rantai

pasok juga menjadi fokus analisis. Penelitian ini memberikan wawasan berharga mengenai faktor-faktor yang mempengaruhi kinerja rantai pasok, termasuk pentingnya teknologi informasi, pelatihan bagi karyawan, dan strategi pemasaran yang efektif. Mengintegrasikan teknologi informasi, seperti sistem manajemen inventaris yang berbasis cloud, dapat membantu UMKM dalam meningkatkan efisiensi pengelolaan stok mereka [12].

Literatur yang diidentifikasi juga mencakup studi kasus mengenai UMKM yang berhasil menerapkan manajemen rantai pasok secara efektif. Sebagai contoh, sebuah studi menjelaskan bagaimana UMKM Mangrove di Desa Enu berhasil meningkatkan efisiensi dan daya saing produk melalui penerapan manajemen rantai pasok yang terstruktur, termasuk identifikasi pemasok, proses produksi, dan distribusi. Kasus ini menunjukkan bahwa penerapan manajemen rantai pasok yang baik dapat membantu UMKM dalam mengatasi kendala operasional sekaligus meningkatkan kepuasan konsumen. Penelitian ini juga menyoroti pentingnya pengendalian kualitas bahan baku dan strategi distribusi yang efisien untuk mempertahankan daya saing produk di pasar [10].

Studi literatur ini tidak hanya berfokus pada praktik yang berhasil, tetapi juga mengidentifikasi kesenjangan dalam penelitian yang ada. Dengan memahami area yang telah diteliti sebelumnya serta aspek-aspek yang perlu diperhatikan lebih lanjut, penelitian ini dapat memberikan kontribusi yang lebih signifikan bagi pengembangan teori dan praktik manajemen rantai pasok di UMKM. Dengan demikian, hasil dari penelitian ini diharapkan dapat menjadi referensi bagi peneliti selanjutnya, serta memberikan panduan praktis bagi UMKM dalam upaya meningkatkan efisiensi operasional dan daya saing di pasar yang semakin kompetitif.

## 4. HASIL DAN PEMBAHASAN

### 4.1. Hasil Observasi

Penelitian ini dilakukan melalui observasi di Kuliner Ayam Bakar Rengganis untuk menganalisis praktik manajemen rantai pasok yang diterapkan. Hasil observasi menunjukkan beberapa temuan signifikan meliputi pengelolaan bahan baku, proses penyajian, serta kebersihan dan kualitas pelayanan.

#### a. Pengolahan Bahan Baku

Proses pengadaan bahan baku dilakukan secara rutin, namun sering terjadi kelebihan stok pada beberapa jenis bahan, yang menyebabkan pemborosan. Hal ini menunjukkan perlunya sistem manajemen inventaris yang lebih baik. Kualitas bahan baku cukup memadai, tetapi perlu dibangun hubungan yang lebih baik dengan pemasok untuk memastikan pasokan yang segar dan berkualitas tinggi.

#### b. Proses Penyajian

Waktu penyajian makanan bervariasi, terutama pada jam sibuk, yang dapat membuat pelanggan merasa tidak sabar. Meskipun interaksi staf dan

pelanggan positif, keluhan mengenai waktu tunggu yang lama tetap muncul. Oleh karena itu, manajemen waktu penyajian perlu ditingkatkan untuk menjaga kepuasan pelanggan.

#### c. Kebersihan dan Kualitas Pelayanan

Kebersihan lokasi usaha cukup terjaga, dan pengaturan tempat sampah sudah baik, menciptakan lingkungan yang lebih rapi dan nyaman bagi pelanggan. Pelayanan pelanggan yang ramah menjadi kekuatan utama, dan pelatihan tambahan dalam manajemen waktu serta keterampilan komunikasi dapat lebih meningkatkan pengalaman pelanggan secara keseluruhan.

## 4.2. Hasil Analisis SWOT

Tabel 3. Hasil Analisis SWOT

| Analisis SWOT | Deskripsi                                         |
|---------------|---------------------------------------------------|
| Kekuatan      | Cita rasa khas, loyalitas pelanggan               |
| Kelemahan     | Pengelolaan stok yang kurang efisien              |
| Peluang       | Pasar yang berkembang untuk produk F&B lokal      |
| Ancaman       | Persaingan yang semakin ketat dari bisnis sejenis |

Analisis SWOT yang dilakukan pada Kuliner Ayam Bakar Rengganis menunjukkan beberapa poin penting yang dapat dijadikan dasar untuk merumuskan strategi pengembangan usaha.

Kekuatan dari usaha ini terletak pada cita rasa khas yang telah dikenal oleh pelanggan dan loyalitas yang tinggi dari konsumen. Untuk memanfaatkan kekuatan ini, strategi yang dapat diterapkan meliputi pengadaan bahan baku berkualitas dan pelaksanaan audit rutin guna menjaga konsistensi cita rasa. Dokumentasi resep yang baik dan pelatihan staf juga menjadi hal yang penting untuk memastikan bahwa setiap penyajian tetap sesuai dengan standar yang telah ditetapkan. Selain itu, promosi melalui media sosial dan penyelenggaraan event cicip rasa diharapkan dapat menarik pelanggan baru. Untuk membangun loyalitas pelanggan, program loyalitas dengan sistem poin dan akses eksklusif ke menu baru dapat meningkatkan hubungan dengan pelanggan. Pengumpulan umpan balik dari pelanggan dan pelayanan yang ramah akan menciptakan pengalaman positif yang mendukung retensi pelanggan.

Di sisi lain, kelemahan yang dihadapi adalah pengelolaan stok yang kurang efisien. Untuk mengatasi kelemahan ini, perlu dilakukan peningkatan pengelolaan stok dengan menerapkan sistem manajemen inventaris yang lebih efisien. Penggunaan analisis data penjualan untuk memprediksi kebutuhan bahan baku juga sangat diperlukan. Pelatihan karyawan mengenai teknik pengelolaan stok yang baik harus diadakan agar setiap anggota tim memahami pentingnya pengelolaan yang efisien. Optimalisasi proses penyajian juga perlu dilakukan dengan merumuskan prosedur operasional standar (SOP) dan

meningkatkan efisiensi dapur melalui layout yang lebih baik serta sistem pemesanan digital untuk mengurangi waktu tunggu.

Dari segi peluang, pasar untuk produk makanan dan minuman lokal terus berkembang, memberikan kesempatan bagi Kuliner Ayam Bakar Rengganis untuk memperluas jangkauan pasarnya. Namun, usaha ini juga harus waspada terhadap ancaman yang muncul, seperti persaingan yang semakin ketat dari bisnis sejenis. Oleh karena itu, penting bagi usaha ini untuk terus berinovasi dan beradaptasi dengan perubahan pasar agar tetap kompetitif.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa manajemen rantai pasok yang efektif sangat penting bagi keberlangsungan usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM), terutama di sektor makanan dan minuman. Temuan ini sejalan dengan penelitian sebelumnya yang mengindikasikan bahwa praktik manajemen rantai pasok yang baik dapat meningkatkan efisiensi operasional dan kepuasan pelanggan. Dengan menerapkan sistem manajemen yang lebih efisien, diharapkan dapat meminimalisir masalah kelebihan stok dan meningkatkan kepuasan pelanggan. Kuliner Ayam Bakar Rengganis diharapkan dapat merumuskan strategi yang lebih adaptif dan responsif berdasarkan hasil analisis SWOT ini, sehingga dapat mengoptimalkan manajemen rantai pasok dan mendukung pertumbuhan usaha secara berkelanjutan.

## 5. KESIMPULAN DAN SARAN

Penelitian ini menegaskan pentingnya manajemen rantai pasok yang efektif untuk keberlangsungan dan daya saing UMKM, khususnya di sektor F&B. Cita rasa khas dan loyalitas pelanggan adalah kekuatan utama, sementara pengelolaan stok yang kurang efisien menjadi kelemahan signifikan. Dengan strategi yang tepat, seperti pengadaan bahan baku berkualitas dan pelatihan staf, diharapkan dapat meningkatkan efisiensi operasional dan retensi pelanggan. Kolaborasi yang lebih baik antara pemasok dan pelaku usaha juga diperlukan untuk menciptakan rantai pasok yang responsif terhadap dinamika pasar.

## DAFTAR PUSTAKA

- [1] A. Nurjannah *et al.*, “Strategi Pemasaran Melalui Inovasi Dan Kreasi Guna Meningkatkan Penjualan,” *J. Manag. Innov. Entrep.*, vol. 1, no. 2, pp. 246–252, 2024, doi: 10.59407/jmie.v1i2.349.
- [2] Nasser dan Tobia, “Jurnal Ekonomi dan Bisnis Dharma Andalas,” vol. 24, no. 1, p. 86, 2006.
- [3] A. P. Nevita, R. Santoso, and H. A. Munawi, “Analisis Efektivitas Manajemen Rantai Pasok dalam UMKM Kerupuk Singkong Sadariyah di Desa Puhjajar,” *G-Tech J. Teknol. Terap.*, vol. 8, no. 1, pp. 146–154, 2023, doi: 10.33379/gtech.v8i1.3307.
- [4] F. W. Ardianti, S. Widyaningrum, and M. Bastomi, “Analisis Supply Chain Management Pada UMKM Lalapan Tanamo Menggunakan Matriks SWOT dan QSPM Metode,” vol. 02, no. 03, pp. 102–115, 2024.
- [5] H. Ruslim, J. A. Turangan, and A. Wijaya, “The Impact Of Supply Chain Management On Food Quality In Culinary Msmes In Jakarta,” *SEIKO J. Manag. Bus.*, vol. 5, no. 1, pp. 250–260, 2022, doi: 10.37531/sejaman.v5i1.1613.
- [6] P. Dita, S. Safitri, and I. Noviyanti, “Analisis SWOT Menjadi Sebuah Alat Strategis Untuk Meningkatkan Daya Saing Organisasi: Studi UMKM Rumah Makan Pondok Rumbio,” *J. Ekon. dan Manaj.*, vol. 3, no. 2, pp. 01–10, 2024, [Online]. Available: <https://journal.admi.or.id/index.php/JEKMA/article/view/1333/1486>
- [7] R. G. Pontoh, P. Kindangen, and J. J. Pondaag, “Analisis Supply Chain Management Pada Pt. Alzano Surya Kencana Nusantara Padang Analysis of Supply Chain Management At Pt. Alzano Surya Kencana Nusantara Padang,” *J. EMBA*, vol. 11, no. 1, pp. 777–785, 2023.
- [8] A. Ikhwana and D. A. Maulana, “Strategi Perbaikan Kinerja UMKM Melalui Pendekatan Supply Chain Management,” *J. Kalibr.*, vol. 21, no. 1, pp. 29–39, 2023, doi: 10.33364/kalibrasi/v.21-1.1170.
- [9] W. O. Paramita, N. Marlyana, and A. Syakhroni, “Analisis Mitigasi pada Rantai Pasok Produk Makanan dengan Pendekatan House of Risk (HOR) (Studi Kasus di UKM LUMAZA Pekalongan),” *J. Ilm. Sultan Agung*, vol. 2, no. 2, pp. 705–717, 2023.
- [10] J. Nurdin, D. A. Arfah, J. Kadang, and H. W. Adda, “Implementasi Manajemen Rantai Pasok pada Produksi Instan Jahe oleh UMKM Mangrove,” *Sasambo J. Abdimas (Journal Community Serv.)*, vol. 5, no. 2, pp. 287–296, 2023, doi: 10.36312/sasambo.v5i2.1121.
- [11] F. Z. Nisa’, S. F. A. Wati, A. Rahmadani, A. D. Setiawan, and M. P. Sekti, “Studi Literatur : Strategi Dan Tantangan Dalam Penerapan Supply Chain Management,” *Pros. Semin. Nas. Teknol. dan Sist. Inf.*, vol. 3, no. 1, pp. 21–33, 2023, doi: 10.33005/sitasi.v3i1.585.
- [12] D. Menengah Mujiburrahman and R. Firdaus, “JICN: Jurnal Intelek dan Cendekiawan Nusantara Pengaruh Penggunaan Sistem Informasi Manajemen Pada Usaha Mikro Kecil,” vol. 1, no. 3, pp. 4179–4187, 2024, [Online]. Available: <https://jicnusantara.com/index.php/jicn>