ANALISIS STRATEGI PRODUKSI UMKM PEMPEK TUMPAH PALEMBANG MENGGUNAKAN METODE SUPPLY CHAIN DALAM MENINGKATKAN PRODUKTIVITAS DALAM PENJUALAN

M. Reza Ramadhan

Universitas Bina Darma Palembang
E-mail : rezaramadhancoy@gmail.com

ABSTRAK

UMKM Pempek Tumpah Palembang merupakan salah satu usaha mikro, kecil, dan menengah yang bergerak dalam bidang kuliner khas Palembang dan memiliki potensi untuk mendukung perekonomian masyarakat serta melestarikan makanan tradisional daerah. Dalam menjalankan kegiatan produksinya, UMKM Pempek Tumpah menghadapi beberapa permasalahan, seperti ketergantungan terhadap ketersediaan dan harga bahan baku ikan, pengelolaan persediaan yang belum optimal, proses produksi yang masih dilakukan secara sederhana, serta ketidakseimbangan antara jumlah produksi dan permintaan konsumen. Kondisi tersebut dapat memengaruhi kelancaran proses produksi dan produktivitas penjualan. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis alur strategi produksi UMKM Pempek Tumpah Palembang berbasis Supply Chain Management (SCM), mengidentifikasi komponen utama dalam rantai pasok yang memengaruhi produktivitas produksi, serta mengetahui kendala dalam proses rantai pasok yang dapat memengaruhi stabilitas produksi dan penjualan. Metode penelitian yang digunakan adalah metode kualitatif dengan teknik pengumpulan data melalui observasi, wawancara, dan dokumentasi. Informan penelitian terdiri dari pelaku usaha dan pihak yang terlibat dalam kegiatan produksi serta penjualan UMKM Pempek Tumpah Palembang. Analisis dilakukan dengan mengidentifikasi proses pengadaan bahan baku, proses produksi, pengelolaan persediaan, distribusi, dan penjualan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa penerapan prinsip Supply Chain Management dapat membantu UMKM dalam mengatur ketersediaan bahan baku, menyesuaikan jumlah produksi dengan permintaan, meningkatkan koordinasi dengan pemasok, serta memperlancar proses distribusi dan penjualan. Strategi produksi yang lebih terencana diharapkan dapat mengurangi risiko kekurangan atau kelebihan persediaan, meningkatkan efisiensi proses produksi, dan mendukung peningkatan produktivitas penjualan UMKM Pempek Tumpah Palembang.

Kata Kunci : *UMKM, Pempek Tumpah, Supply Chain Management, Strategi Produksi, Produktivitas Penjualan.*

ABSTRACT

Pempek Tumpah Palembang is one of the Micro, Small, and Medium Enterprises (MSMEs) engaged in the traditional culinary sector of Palembang and has the potential to support the local economy while preserving traditional food culture. In carrying out its production activities, Pempek Tumpah MSMEs face several problems, including dependence on the availability and price of fish as the main raw material, suboptimal inventory management, relatively simple production processes, and an imbalance between production quantities and consumer demand. These conditions may affect the continuity of the production process and sales productivity. This study aims to analyze the production strategy flow of Pempek Tumpah MSMEs in Palembang based on Supply Chain Management (SCM), identify the main supply chain components that affect production productivity, and determine the obstacles in the supply chain that may affect production and sales stability. This research uses a qualitative method with data collected through observation, interviews, and documentation. The research informants consisted of business owners and parties involved in the production and sales activities of Pempek Tumpah MSMEs in Palembang. The analysis was conducted by identifying the processes of raw material procurement, production, inventory management, distribution, and sales. The results indicate that the application of Supply Chain Management principles can assist MSMEs in managing raw material availability, adjusting production quantities to consumer demand, improving coordination with suppliers, and facilitating distribution and sales processes. A more structured production strategy is expected to reduce the risk of inventory shortages or excesses, improve production process efficiency, and support increased sales productivity of Pempek Tumpah MSMEs in Palembang.

Keywords : *MSMEs, Pempek Tumpah, Supply Chain Management, Production Strategy, Sales Productivity.*

PENDAHULUAN

UMKM Pempek merupakan salah satu penggerak perekonomian Indonesia, khususnya di sektor kuliner tradisional yang memiliki nilai budaya dan ekonomi tinggi. Di Kota Palembang, makanan khas pempek tidak hanya menjadi ikon kuliner daerah, tetapi juga menjadi sumber pendapatan bagi ribuan pelaku usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM). Di antara berbagai jenis UMKM pempek di Palembang, Pempek Tumpah merupakan salah satu varian yang cukup dikenal karena karakteristik sajiannya yang unik, yaitu pempek disiram dengan kuah cuko yang lebih banyak dan kental sehingga memberi pengalaman rasa yang berbeda bagi konsumen. Keberadaan UMKM Pempek Tumpah tidak hanya berperan dalam menjaga kelestarian kuliner khas Palembang, tetapi juga mampu menyerap tenaga kerja lokal dan berkontribusi terhadap kesejahteraan masyarakat sekitar.

Lokasi dan Subjek Penelitian

Pempek Tumpah adalah sebutan untuk sekelompok lapak pempek kaki lima yang berlokasi di kawasan Pasar 16 Ilir, tepatnya di bawah Jembatan Ampera, Palembang. Disebut "tumpah" karena pempek ditata menumpuk di atas meja panjang atau nampan besar yang dilapisi daun pisang, sehingga tampak seperti "ditumpahkan" secara bebas untuk dipilih pembeli. Fenomena ini bermula sekitar 12–13 tahun silam dari inisiatif seorang pedagang bernama Partiwi (Wak Dona), yang berhenti berkeliling dan berjualan secara menetap di lokasi tersebut, lalu diikuti pedagang lain hingga menjadi ikon kuliner rakyat

Permintaan terhadap pempek, termasuk Pempek Tumpah, terus meningkat seiring dengan meningkatnya daya konsumsi masyarakat dan perkembangan sektor pariwisata kuliner di Palembang. Banyak wisatawan yang datang ke Palembang menjadikan pempek sebagai salah satu oleh-oleh wajib yang harus dibeli, sehingga permintaan terhadap produk pempek, terutama varian yang memiliki ciri khas dan rasa yang berbeda, terus mengalami pertumbuhan. Namun, di sisi lain, daya saing UMKM pempek di Palembang semakin ketat karena banyaknya kompetitor yang menawarkan varian pempek serupa dengan harga yang beragam. Kondisi ini menuntut pelaku UMKM untuk tidak hanya mengandalkan metode produksi dan pemasaran yang tradisional, tetapi juga menerapkan strategi pengelolaan yang lebih profesional, terencana, dan terukur agar dapat tetap bertahan dan berkembang di tengah persaingan yang semakin ketat.

Berdasarkan observasi penelitian awal di lapangan, banyak UMKM Pempek Tumpah di Palembang masih menghadapi berbagai kendala yang menghambat peningkatan produksi dan penjualan. Pertama, terdapat keterbatasan kapasitas produksi karena proses produksi yang masih bersifat semi manual dan sangat bergantung pada ketersediaan bahan baku ikan. Ketika harga ikan mengalami kenaikan atau terjadi kelangkaan ikan di pasar, operasi produksi sering kali terhambat sehingga jumlah produk yang dihasilkan tidak dapat memenuhi permintaan pasar. Kedua, pengelolaan stok bahan baku yang belum optimal menyebabkan sering terjadi kelebihan atau kekurangan produksi. Kelebihan produksi berisiko menyebabkan produk terbuang karena daya tahan pempek yang terbatas, sementara kekurangan produksi membuat pelanggan tidak mendapatkan produk yang mereka inginkan, yang pada akhirnya dapat menurunkan loyalitas pelanggan. Ketiga, distribusi dan pemasaran yang masih terbatas pada area lokal dan penjualan langsung tanpa memanfaatkan secara maksimal rantai pasok dan saluran distribusi yang lebih luas. Hal ini menyebabkan UMKM Pempek Tumpah belum dapat menjangkau pasar yang lebih luas, baik di tingkat kota maupun di luar Palembang, sehingga potensi peningkatan penjualan belum tergarap secara optimal.

Faktor-faktor tersebut berdampak pada ketidakstabilan jumlah produk yang dapat dipasarkan setiap harinya, yang pada akhirnya menghambat potensi peningkatan penjualan dan pendapatan usaha. Dalam situasi seperti ini, banyak UMKM Pempek Tumpah cenderung hanya berfokus pada pemenuhan pesanan harian tanpa memiliki perencanaan produksi yang jelas berdasarkan pola permintaan pasar. Akibatnya, ketika terjadi lonjakan permintaan, UMKM tidak siap dengan kapasitas produksi yang memadai, dan sebaliknya ketika permintaan turun, produk yang dihasilkan justru menumpuk. Kondisi semacam ini menunjukkan perlunya adanya pendekatan yang lebih sistematis dalam mengelola produksi dan penjualan, agar UMKM dapat merespons dinamika pasar dengan lebih baik. Dalam konteks tersebut, pendekatan manajemen rantai pasok (supply chain) dapat menjadi solusi strategis untuk meningkatkan produktivitas produksi dan penjualan UMKM Pempek Tumpah. Supply chain management mencakup perencanaan, pengelolaan, dan pengendalian alur bahan baku, proses produksi, hingga distribusi produk ke konsumen, dengan tujuan meningkatkan efisiensi, mengurangi biaya, dan memperbaiki kualitas layanan. Penerapan metode supply chain memungkinkan UMKM untuk mengoptimalkan ketersediaan ikan baku melalui perencanaan pembelian yang lebih baik, mengatur jadwal produksi agar lebih sesuai dengan pola permintaan pasar, serta merancang strategi distribusi yang lebih efektif guna memperluas jangkauan penjualan. Dengan demikian, UMKM tidak lagi hanya bereaksi terhadap permintaan pasar, tetapi dapat secara proaktif merencanakan produksi dan penjualan berdasarkan data dan informasi yang lebih akurat.

Peningkatan produksi Pempek Tumpah harus diarahkan pada dua tujuan utama, yaitu: (1) meningkatkan kapasitas dan efisiensi produksi agar jumlah produk yang dihasilkan dapat tumbuh secara berkelanjutan, dan (2) meningkatkan penjualan melalui pemanfaatan rantai pasok yang lebih baik dan perluasan saluran distribusi. Untuk mencapai tujuan tersebut, UMKM perlu melakukan perbaikan mulai dari hulu hingga hilir, yaitu dari pengadaan bahan baku, proses produksi, hingga distribusi dan pemasaran produk. Dari sisi bahan baku, UMKM dapat membangun kerja sama dengan pemasok ikan yang lebih stabil, melakukan perencanaan pembelian berdasarkan prediksi permintaan, serta menerapkan sistem penyimpanan yang lebih baik untuk menjaga kualitas bahan baku. Dari sisi produksi, UMKM dapat meningkatkan kapasitas produksi melalui penggunaan peralatan yang lebih efisien, standarisasi proses produksi, serta penjadwalan produksi yang lebih terencana. Dari sisi distribusi dan penjualan, UMKM dapat memanfaatkan berbagai saluran pemasaran, seperti penjualan online, kerja sama dengan kuliner outlet, hingga pengiriman ke wilayah lain di luar Palembang.

Strategi produksi UMKM dapat dipahami sebagai proses manajerial yang bertujuan untuk menciptakan nilai pelanggan melalui perencanaan dan pelaksanaan kegiatan produksi yang efektif (Halik et al., 2023; Kotler & Keller, 2020). Dalam usaha kecil dan menengah, strategi produksi menjadi pedoman utama dalam menetapkan komponen produksi, menentukan kualitas bahan baku, serta mengoptimalkan elemen proses produksi seperti metode, peralatan, kapasitas, dan distribusi (Fahrudin et al., 2025; Tjiptono & Diana, 2021). Indrawati dan Hapsari (2022) menekankan bahwa pemanfaatan teknologi dan sistem supply chain kini menjadi pendekatan yang efisien bagi UMKM untuk memperluas pasar dan meningkatkan keterlibatan konsumen. Melalui penerapan strategi produksi yang baik, pelaku UMKM pempek dapat membangun citra merek yang lebih kuat sekaligus menekan biaya produksi dan meningkatkan produktivitas. Dalam konteks penelitian ini, strategi produksi diartikan secara operasional sebagai upaya sistematis pelaku usaha dalam merancang dan menerapkan aturan produksi dengan

dukungan teknologi dan sistem *supply chain* untuk meningkatkan produktivitas dalam penjualan serta mempertahankan loyalitas konsumen.

Supply chain merupakan dimensi penting yang berperan dalam menciptakan nilai tambah dan memperkuat keunggulan kompetitif suatu usaha, sekaligus meningkatkan produktivitas penjualan. Mendefinisikan supply chain sebagai proses kreatif yang melibatkan perancangan, pengembangan, atau penyempurnaan rantai pasok agar sesuai dengan kebutuhan pasar dan selera konsumen, termasuk perbaikan cita rasa, peningkatan kualitas bahan baku, maupun pembaruan kemasan agar lebih menarik dan higienis. Melalui teori inovasinya, menjelaskan bahwa perubahan produk, metode produksi, serta strategi supply chain yang baru merupakan inti dari dinamika pertumbuhan ekonomi. Penelitian Wulandari dan Sari (2020) serta Rahayu (2023) membuktikan bahwa inovasi yang dijalankan secara konsisten mampu meningkatkan kepuasan pelanggan dan memperkuat posisi merek di pasar. Oleh karena itu, supply chain dalam penelitian ini dioperasionalkan sebagai kemampuan UMKM pempek dalam memperbaharui atau menyesuaikan rantai pasoknya untuk meningkatkan produktivitas penjualan dan kepuasan konsumen.

METODE

Metode deskriptif kualitatif adalah metode penelitian yang bertujuan untuk menggambarkan dan menjelaskan suatu kondisi atau permasalahan secara mendalam berdasarkan informasi yang diperoleh dari wawancara, observasi, dan dokumentasi. Metode ini lebih menekankan pada pemahaman terhadap kondisi nyata di lapangan daripada pengolahan data menggunakan perhitungan statistik.

Metode Deskriptif Kualitatif dalam Penelitian UMKM Pempek Tumpah Palembang

Dalam penelitian berjudul "Analisis Penerapan Supply Chain Management dalam Meningkatkan Produktivitas Produksi dan Penjualan pada UMKM Pempek Tumpah Palembang", metode deskriptif kualitatif digunakan untuk menggambarkan bagaimana proses rantai pasok dijalankan oleh pelaku usaha.

Penelitian dilakukan melalui wawancara dengan pemilik atau pengelola UMKM Pempek Tumpah Palembang untuk memperoleh informasi mengenai pengadaan bahan baku, proses produksi, pengelolaan persediaan, serta distribusi dan penjualan produk. Selain itu, peneliti menggunakan dokumentasi data penjualan selama satu tahun untuk mengetahui perkembangan penjualan dan mengidentifikasi perubahan permintaan konsumen.

Data yang telah dikumpulkan kemudian dianalisis dan dijelaskan dalam bentuk uraian deskriptif untuk mengetahui permasalahan yang terjadi serta merumuskan rekomendasi perbaikan pengelolaan rantai pasok agar proses produksi dan penjualan dapat berjalan lebih efektif dan efisien.

2. Mengapa Menggunakan Metode Deskriptif Kualitatif?

Ada tiga alasan utama:

1. Memahami kondisi usaha secara langsung. Peneliti dapat mengetahui bagaimana pemilik UMKM mengelola bahan baku, produksi, dan penjualan.
2. Mengidentifikasi permasalahan. Peneliti dapat mengetahui kendala yang dihadapi, seperti keterlambatan pasokan ikan, kekurangan bahan baku, atau ketidaksesuaian jumlah produksi dengan permintaan.
3. Memberikan rekomendasi perbaikan. Hasil penelitian dapat digunakan untuk menyusun saran perbaikan sistem supply chain berdasarkan kondisi nyata usaha.

Tabel 2. Bagaimana Cara Mengumpulkan dan Menganalisis Data?

No	Tahapan	Kegiatan
1	Wawancara	Bertanya kepada pemilik UMKM mengenai pengadaan bahan baku, produksi, dan penjualan.
2	Observasi	Mengamati secara langsung proses produksi dan kegiatan penjualan.
3	Dokumentasi	Mengumpulkan catatan penjualan dan produksi selama satu tahun, jika tersedia.
4	Analisis data	Mengelompokkan informasi, menyajikan temuan, dan menarik kesimpulan.



Gambar 1. Penelitian UMKM Pempek



Gambar 2. Proses Pembuatan Pempek



Gambar 3. Bahan Baku



Gambar 4. UMKM Penjualan Pempek

Kualitas Produk dalam Perspektif Supply Chain UMKM Pempek Tumpah

Dalam penelitian ini, kualitas produk tidak dipandang sebagai aktivitas yang hanya terjadi pada bagian produksi. Kualitas produk merupakan hasil dari rangkaian aktivitas yang berlangsung sepanjang supply chain. Rantai pasok UMKM Pempek Tumpah dimulai dari pemasok bahan baku, kemudian dilanjutkan dengan proses pengadaan, penerimaan bahan baku, penyimpanan, produksi, pengemasan, distribusi, hingga produk sampai kepada konsumen.

Kualitas bahan baku merupakan tahap awal yang menentukan kualitas produk pempek. Ikan yang digunakan harus berada dalam kondisi baik dan sesuai dengan kebutuhan produksi. Begitu pula dengan bahan sagu yang harus memenuhi kebutuhan proses produksi. Apabila bahan baku yang diperoleh memiliki kualitas rendah atau tidak tersedia dalam jumlah yang cukup, maka proses produksi dapat mengalami gangguan dan kualitas produk akhir dapat menurun.

Selanjutnya, proses produksi menjadi tahap yang mengubah bahan baku menjadi produk jadi. Pada UMKM Pempek Tumpah Palembang, proses tersebut meliputi persiapan bahan, pencampuran adonan, pembentukan pempek, perebusan, pendinginan, dan pengemasan. Setiap tahapan harus dilakukan secara konsisten agar menghasilkan produk dengan kualitas yang relatif seragam.

Setelah produk selesai diproduksi, aktivitas penyimpanan dan distribusi juga memiliki peranan dalam mempertahankan kualitas. Produk makanan membutuhkan penanganan yang sesuai agar tidak mengalami penurunan kualitas sebelum sampai kepada konsumen. Oleh sebab itu, pengemasan, penyimpanan, alat transportasi, waktu pengiriman, dan kondisi produk selama distribusi merupakan bagian dari aktivitas supply chain yang berhubungan dengan kualitas.

Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa kualitas produk UMKM Pempek Tumpah Palembang merupakan hasil dari keterkaitan antara kualitas bahan baku, proses produksi, penyimpanan, pengemasan, distribusi, dan pelayanan kepada konsumen. Pengelolaan rantai pasok yang baik dapat membantu UMKM mempertahankan konsistensi kualitas sekaligus mendukung peningkatan produktivitas dan penjualan.

Relevansi Kualitas Produk terhadap Penelitian

Kualitas produk dalam penelitian ini digunakan sebagai konsep pendukung untuk menjelaskan bagaimana strategi produksi dan aktivitas supply chain dapat memengaruhi produk yang dihasilkan UMKM Pempek Tumpah Palembang. Kualitas produk tidak menjadi satu-satunya fokus penelitian, melainkan menjadi salah satu hasil yang perlu diperhatikan dalam pengelolaan proses produksi.

Strategi pengadaan bahan baku yang tepat dapat membantu UMKM memperoleh ikan dan sagu sesuai kebutuhan. Pengelolaan persediaan dapat mengurangi risiko kekurangan bahan baku. Perencanaan produksi dapat membantu menyesuaikan jumlah produksi dengan permintaan. Pengemasan dan penyimpanan dapat membantu mempertahankan kondisi produk, sedangkan distribusi yang terencana dapat membantu produk sampai kepada konsumen dalam kondisi yang sesuai.

Oleh karena itu, kualitas produk memiliki hubungan dengan strategi supply chain karena setiap keputusan pada satu bagian rantai pasok dapat memberikan pengaruh terhadap bagian lainnya. Ketika bahan baku tersedia dengan kualitas yang baik, proses produksi dapat berjalan lebih stabil. Ketika proses produksi berjalan stabil, jumlah produk yang dihasilkan dapat disesuaikan dengan permintaan. Selanjutnya, ketika distribusi berjalan dengan baik, produk dapat sampai kepada konsumen dengan kondisi yang sesuai.

Berdasarkan uraian tersebut, kualitas produk pada penelitian ini diposisikan sebagai salah satu aspek yang mendukung pencapaian tujuan strategi produksi UMKM Pempek Tumpah Palembang, yaitu menghasilkan produk yang sesuai dengan kebutuhan konsumen sekaligus meningkatkan produktivitas penjualan melalui pengelolaan supply chain yang lebih efektif.

Tingkatan Produk pada UMKM Pempek Tumpah Palembang

Menurut Sangadji (2013:15), produk dapat dibedakan menjadi beberapa tingkatan, yaitu manfaat inti, produk dasar, produk yang diharapkan, produk yang ditingkatkan, dan produk potensial. Konsep tingkatan produk tersebut dapat digunakan untuk memahami bagaimana suatu produk memberikan nilai kepada konsumen.

Pada UMKM Pempek Tumpah Palembang, tingkatan produk dapat dijelaskan berdasarkan karakteristik pempek sebagai produk makanan khas Palembang. Pempek tidak hanya dipandang sebagai makanan yang dijual kepada konsumen, tetapi juga memiliki nilai sebagai produk kuliner yang memiliki ciri khas dan identitas daerah.

1. **Pencarian Ide Produk**
   Ide pengembangan dapat diperoleh dari permintaan konsumen, pengamatan terhadap produk pesaing, pengalaman penjual, maupun perubahan kebutuhan pasar. Informasi tersebut dapat menjadi dasar bagi UMKM untuk menentukan produk atau perubahan yang perlu dilakukan.
2. **Penyaringan Ide**
   Setiap ide yang diperoleh perlu disesuaikan dengan kemampuan UMKM. Tidak semua ide dapat langsung diterapkan karena harus mempertimbangkan ketersediaan bahan baku, tenaga kerja, fasilitas produksi, biaya, serta kemampuan distribusi.
3. **Analisis Usaha**
   UMKM perlu mempertimbangkan kemampuan produksinya sebelum menerapkan pengembangan produk. Analisis dapat mencakup kebutuhan bahan baku, kapasitas produksi, waktu produksi, kebutuhan tenaga kerja, kemampuan penyimpanan, serta peluang permintaan konsumen.
4. **Pengembangan Produk**
   Setelah ide dianggap sesuai, UMKM dapat melakukan pengembangan melalui percobaan produksi. Pada tahap ini, UMKM dapat mengevaluasi rasa, tekstur, ukuran, bentuk, kemasan, serta kemampuan proses produksi menghasilkan produk secara konsisten.
5. **Uji Coba Pasar**
   Produk yang telah dikembangkan dapat diperkenalkan kepada konsumen dalam jumlah terbatas untuk memperoleh tanggapan. Informasi dari konsumen dapat digunakan untuk mengetahui apakah produk telah memenuhi kebutuhan dan harapan pasar.
6. **Komersialisasi**
   Setelah produk dinilai sesuai, produk dapat dipasarkan secara lebih luas. Pada tahap ini, UMKM harus memastikan kesiapan supply chain agar peningkatan permintaan dapat dipenuhi tanpa menimbulkan gangguan pada bahan baku dan proses produksi.

Dengan demikian, pengembangan produk pada UMKM Pempek Tumpah Palembang harus dilakukan secara seimbang antara kebutuhan konsumen dan kemampuan rantai pasok. Produk yang dikembangkan tanpa mempertimbangkan kapasitas produksi dapat menyebabkan ketidakseimbangan antara permintaan dan kemampuan UMKM dalam menyediakan produk.

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

UMKM Pempek Tumpah di kawasan Pasar 16 Ilir Palembang merupakan salah satu bentuk usaha kuliner yang menjual makanan khas Palembang, yaitu pempek. Usaha ini menjadi bagian dari kegiatan ekonomi masyarakat setempat karena menyediakan produk makanan tradisional yang dapat dinikmati oleh berbagai kalangan konsumen.

Dalam menjalankan kegiatan usahanya, UMKM Pempek Tumpah melakukan beberapa tahapan operasional, mulai dari pengadaan bahan baku, proses pengolahan pempek, penyimpanan produk, hingga penjualan kepada konsumen. Bahan baku yang digunakan antara lain ikan, tepung sagu, air, garam, serta bahan pendukung untuk pembuatan kuah cuko.

Kelancaran kegiatan usaha tersebut dipengaruhi oleh ketersediaan bahan baku, kemampuan produksi, pengelolaan persediaan, dan tingkat permintaan konsumen. Oleh karena itu, pengelolaan rantai pasok (supply chain management) diperlukan untuk membantu usaha mengatur aliran bahan baku dan produk secara efektif sehingga kegiatan produksi dan penjualan dapat berjalan dengan baik.

Hasil Wawancara

Wawancara dilakukan kepada pemilik atau pengelola UMKM Pempek Tumpah Palembang untuk memperoleh informasi mengenai proses pengadaan bahan baku, kegiatan produksi, pengelolaan persediaan, dan penjualan.

Hasil wawancara nantinya digunakan untuk menggambarkan kondisi aktual pengelolaan rantai pasok pada usaha tersebut. Informasi yang diperoleh meliputi cara pemilik menentukan jumlah bahan baku yang dibeli, frekuensi pembelian bahan baku, jumlah pempek yang diproduksi setiap hari, serta cara menghadapi perubahan permintaan konsumen.

Selain itu, wawancara digunakan untuk mengetahui kendala yang benar-benar dialami pemilik usaha dalam menjalankan kegiatan operasional. Hasil wawancara tersebut kemudian dikelompokkan berdasarkan tahapan rantai pasok, yaitu pengadaan bahan baku, proses produksi, pengelolaan persediaan, dan penjualan.

Pengadaan Bahan Baku

Pengadaan bahan baku merupakan tahap awal dalam rantai pasok UMKM Pempek Tumpah Palembang. Bahan baku utama berupa ikan dan tepung sagu harus tersedia dalam jumlah dan kualitas yang sesuai dengan kebutuhan produksi.

Dalam penelitian ini, pengadaan bahan baku dianalisis berdasarkan sumber pemasok, frekuensi pembelian, kestabilan harga, kualitas bahan baku, dan ketepatan waktu pasokan. Informasi tersebut diperoleh melalui wawancara dengan pemilik usaha dan, apabila tersedia, melalui catatan pembelian bahan baku.

Analisis ini bertujuan untuk mengetahui apakah sistem pengadaan bahan baku telah mendukung kelancaran produksi atau masih memerlukan perbaikan. Hasil analisis kemudian digunakan untuk merumuskan rekomendasi pengadaan bahan baku yang lebih terencana sesuai dengan kebutuhan usaha.

Proses Produksi

Proses produksi merupakan kegiatan mengolah bahan baku menjadi produk pempek yang siap dijual kepada konsumen. Tahapan ini mencakup persiapan bahan baku, pencampuran adonan, pembentukan pempek, perebusan atau penggorengan sesuai jenis produk, serta penyajian.

Penelitian terhadap proses produksi dilakukan untuk mengetahui cara pemilik menentukan jumlah produksi harian, penggunaan bahan baku, waktu produksi, dan kemampuan usaha memenuhi permintaan konsumen.

Melalui pendekatan Supply Chain Management, proses produksi perlu disesuaikan dengan ketersediaan bahan baku dan pola permintaan pasar. Perencanaan yang baik diharapkan dapat mengurangi risiko kekurangan produk ketika permintaan meningkat maupun kelebihan produksi ketika permintaan menurun.

Pengelolaan Persediaan

Pengelolaan persediaan berhubungan dengan kemampuan UMKM menjaga ketersediaan bahan baku dan produk agar kegiatan penjualan berjalan lancar.

Dalam penelitian ini, pengelolaan persediaan dianalisis melalui wawancara mengenai cara penyimpanan bahan baku, penentuan jumlah pembelian, dan pengendalian jumlah produksi. Peneliti juga dapat memeriksa catatan persediaan jika tersedia.



Gambar 1. Diagram Alur Perhitungan Waktu Standar

1. **Manfaat Inti**

   Manfaat inti merupakan manfaat dasar yang diperoleh konsumen dari suatu produk. Pada UMKM Pempek Tumpah Palembang, manfaat inti dari produk adalah sebagai makanan yang dapat dikonsumsi untuk memenuhi kebutuhan pangan konsumen. Pempek dapat dikonsumsi sebagai makanan utama maupun makanan ringan.

2. **Produk Dasar**

   Produk dasar merupakan bentuk dasar dari produk yang ditawarkan kepada konsumen. Pada UMKM Pempek Tumpah, produk dasar berupa pempek yang dibuat menggunakan bahan baku utama ikan dan sagu melalui tahapan proses produksi tertentu. Produk tersebut kemudian diolah sehingga menghasilkan makanan yang siap dikonsumsi.

3. **Produk yang Diharapkan**

   Produk yang diharapkan merupakan kondisi dan atribut yang diinginkan konsumen ketika membeli suatu produk. Pada pempek, konsumen pada umumnya mengharapkan produk yang memiliki rasa yang baik, tekstur yang sesuai, bentuk yang menarik, tingkat kematangan yang baik, bersih, dan dapat dikonsumsi dalam kondisi yang layak.

Pemenuhan harapan tersebut sangat berkaitan dengan aktivitas supply chain. Kualitas bahan baku yang diterima dari pemasok, proses produksi, penyimpanan, pengemasan, dan distribusi dapat memengaruhi kondisi produk yang diterima konsumen.

4. **Produk yang Ditingkatkan**
   Produk yang ditingkatkan merupakan produk yang diberikan nilai tambah sehingga memiliki karakteristik yang membedakannya dari produk pesaing. Pada UMKM Pempek Tumpah Palembang, peningkatan produk dapat dilakukan melalui pengembangan variasi pempek, perbaikan kemasan, peningkatan kualitas bahan baku, peningkatan konsistensi rasa, serta perbaikan proses produksi dan pelayanan penjualan.
   Pengembangan tersebut perlu mempertimbangkan kemampuan rantai pasok UMKM. Apabila terjadi peningkatan variasi produk, maka UMKM harus memastikan bahwa bahan baku, tenaga kerja, kapasitas produksi, penyimpanan, dan distribusi mampu mendukung peningkatan tersebut.
5. **Produk Potensial**
   Produk potensial merupakan kemungkinan pengembangan produk yang dapat dilakukan pada masa yang akan datang. Pada UMKM Pempek Tumpah Palembang, pengembangan potensial dapat berupa pengembangan jenis pempek, variasi ukuran, inovasi kemasan, produk siap kirim, maupun pengembangan saluran distribusi ke wilayah yang lebih luas.
   Pengembangan produk potensial harus disertai dengan perencanaan supply chain agar peningkatan permintaan tidak menyebabkan kekurangan bahan baku, keterlambatan produksi, maupun permasalahan distribusi.
   Berdasarkan uraian tersebut, tingkatan produk pada UMKM Pempek Tumpah Palembang menunjukkan bahwa produk pempek tidak hanya dinilai berdasarkan manfaat dasarnya sebagai makanan, tetapi juga berdasarkan kualitas, karakteristik, nilai tambah, dan kemampuan UMKM dalam memenuhi kebutuhan konsumen. Oleh karena itu, pengembangan produk harus didukung oleh strategi produksi dan pengelolaan supply chain yang baik.

KESIMPULAN

Berdasarkan penelitian yang dilakukan pada UMKM Pempek Tumpah Palembang yang berlokasi di kawasan 16 Ilir, dapat disimpulkan bahwa pengelolaan persediaan bahan baku merupakan salah satu aspek penting dalam mendukung kelancaran kegiatan operasional usaha. Sebagai salah satu usaha kuliner khas Palembang, UMKM Pempek Tumpah perlu memperhatikan ketersediaan bahan baku agar proses produksi dapat berjalan dengan baik dan kebutuhan konsumen dapat terpenuhi. Bahan baku seperti ikan, tepung sagu, dan bahan pendukung lainnya memiliki peranan penting dalam menentukan kualitas produk pempek yang dihasilkan. Oleh karena itu, pengelolaan bahan baku perlu dilakukan secara terencana agar kegiatan produksi tidak mengalami hambatan dan kualitas produk tetap terjaga.

Penelitian ini menggunakan metode deskriptif kualitatif, yaitu metode penelitian yang bertujuan untuk menggambarkan dan memahami suatu keadaan berdasarkan informasi yang diperoleh secara langsung dari objek penelitian. Pengumpulan data dilakukan melalui wawancara dengan pihak UMKM Pempek Tumpah Palembang serta dokumentasi data penjualan selama satu tahun. Melalui wawancara, peneliti dapat memperoleh informasi mengenai proses pengadaan bahan baku, cara penyimpanan persediaan, kegiatan produksi, serta kendala yang dihadapi dalam menjalankan usaha. Sementara itu, data penjualan selama satu tahun digunakan untuk memberikan

gambaran mengenai aktivitas penjualan dan perubahan permintaan konsumen dalam periode tertentu. Penggunaan kedua sumber data tersebut diharapkan dapat memberikan pemahaman yang lebih menyeluruh mengenai pengelolaan persediaan bahan baku pada UMKM yang diteliti.

Berdasarkan pendekatan supply chain management atau manajemen rantai pasok, pengelolaan persediaan bahan baku tidak hanya berkaitan dengan jumlah bahan yang tersedia, tetapi juga berhubungan dengan proses pengadaan dari pemasok, penerimaan bahan baku, penyimpanan, penggunaan dalam kegiatan produksi, hingga produk dijual kepada konsumen. Setiap tahapan tersebut saling berkaitan dan memiliki pengaruh terhadap kelancaran operasional usaha. Apabila pengadaan bahan baku tidak direncanakan dengan baik, kegiatan produksi berpotensi mengalami hambatan. Sebaliknya, apabila bahan baku dibeli dalam jumlah yang berlebihan tanpa mempertimbangkan kebutuhan produksi, usaha dapat menghadapi risiko pemborosan, penumpukan persediaan, dan meningkatnya kemungkinan bahan baku mengalami penurunan kualitas, terutama untuk bahan yang mudah rusak seperti ikan.

Oleh karena itu, perencanaan persediaan bahan baku perlu disesuaikan dengan kebutuhan produksi dan pola penjualan. Data penjualan selama satu tahun dapat dimanfaatkan sebagai salah satu dasar untuk memperkirakan jumlah produk yang perlu diproduksi pada periode berikutnya. Melalui pencatatan penjualan yang teratur, pemilik usaha dapat mempelajari kecenderungan permintaan konsumen dan menjadikannya sebagai bahan pertimbangan dalam menentukan jumlah bahan baku yang perlu dibeli. Meskipun demikian, data penjualan perlu dianalisis bersama dengan informasi lain, seperti jumlah produksi, sisa persediaan, harga bahan baku, dan kondisi pemasok, agar keputusan pengadaan bahan baku menjadi lebih tepat.

Selain itu, hubungan antara UMKM dan pemasok juga menjadi bagian penting dalam pengelolaan rantai pasok. Ketersediaan bahan baku yang berkualitas, ketepatan waktu pengiriman, serta kestabilan pasokan dapat membantu menjaga kelancaran proses produksi. Dalam menjalankan usaha kuliner, keterlambatan pengiriman atau perubahan harga bahan baku dapat menjadi tantangan yang perlu diperhatikan oleh pemilik usaha. Oleh sebab itu, komunikasi yang baik dengan pemasok dan perencanaan pembelian yang sesuai dengan kebutuhan usaha dapat membantu mengurangi risiko terganggunya kegiatan produksi. Pengelolaan hubungan dengan pemasok juga perlu mempertimbangkan kualitas bahan baku dan kemampuan usaha dalam memenuhi biaya pengadaan.

DAFTAR PUSTAKA

Arumsari, D. (2012). *Analisis Pengaruh Kualitas Produk, Harga, dan Promosi terhadap* DKeputusan *Pembelian Air Minum dalam Kemasan (AMDK) Merek Aqua*. Universitas Diponegoro.

Buchari Alma. (2011). *Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa*. Bandung: Alfabeta.

Chopra, S., & Meindl, P. (2016). *Supply Chain Management: Strategy, Planning, and Operation* (6th ed.). Pearson.

Creswell, J. W., & Poth, C. N. (2018). *Qualitative Inquiry and Research Design: Choosing Among Five Approaches* (4th ed.). Sage Publications.

Denzin, N. K. (2017). *The Research Act: A Theoretical Introduction to Sociological Methods*. Routledge.

Heizer, J., & Render, B. (2012). *Operations Management* (10th ed.). Pearson.

Hurriyati, R. (2013). *Bauran Pemasaran dan Loyalitas Konsumen*. Bandung: Alfabeta.

Jasfar, F. (2012). *Manajemen Jasa*. Jakarta: Ghalia Indonesia.
Kotler, P., & Keller, K. L. (2016). *Marketing Management* (15th ed.). Pearson.
Lincoln, Y. S., & Guba, E. G. (1985). *Naturalistic Inquiry*. Sage Publications.
Lupiyoadi, R. (2014). *Manajemen Pemasaran Jasa*. Jakarta: Salemba Empat.
Miles, M. B., Huberman, A. M., & Saldaña, J. (2020). *Qualitative Data Analysis: A Methods Sourcebook* (4th ed.). Sage Publications.
Nasution, M. N. (2015). *Manajemen Mutu Terpadu (Total Quality Management)*. Bogor: Ghalia Indonesia.
Oentoro, D. (2012). *Manajemen Pemasaran Modern*. Yogyakarta: LaksBang Pressindo.
Parasuraman, A., Zeithaml, V. A., & Berry, L. L. (1988). SERVQUAL: A Multiple-Item Scale for Measuring Consumer Perceptions of Service Quality. *Journal of Retailing, 64*(1), 12–40.
Sugiyono. (2022). *Metode Penelitian Kualitatif*. Bandung: Alfabeta.
Tjiptono, F. (2011). *Pemasaran Jasa*. Yogyakarta: Andi.
Tjiptono, F. (2015). *Strategi Pemasaran* (4th ed.). Yogyakarta: Andi.
Tjiptono, F. (2019). *Pemasaran Jasa: Prinsip, Penerapan, dan Penelitian*. Yogyakarta: Andi.
Tjiptono, F., & Chandra, G. (2016). *Service, Quality & Satisfaction* (4th ed.). Yogyakarta: Andi.