

OPTIMALISASI RANTAI PASOK DENGAN MENINGKATKAN DAYA SAING UMKM DI KOTA SUKABUMI

Alsya Nurliza Shamsudin¹, Nabila Jahriyah², Alhidayatullah³
^{1,2,3} Manajemen Retail, Universitas Muhammadiyah Sukabumi

¹korespondensi: alhidayatullah@ummi.ac.id

ABSTRACT

This study aims to explore the application of Supply Chain Management (SCM) principles in increasing the competitiveness of MSMEs in Sukabumi City by identifying relevant performance indicators in designing new products and analyzing factors that affect MSME operational performance, such as production cycle time, capacity utilization, product quality, and customer satisfaction. Using a qualitative method with a descriptive approach, data was collected through interviews, observations, and documentary studies of five MSMEs, where the data analysis techniques obtained used source and time triangulation. The results of the study show that efficiency in the supply chain, optimization of production capacity, and improvement of product quality contribute greatly to the competitiveness of MSMEs, while the lack of innovation and process improvement is still the main challenge. Therefore, this study recommends the application of technology in SCM, improvement of human resource skills, closer collaboration with suppliers and distributors, and stronger policy support to support the sustainability and competitiveness of MSMEs.

Keywords: Supply Chain, MSMEs, Competitiveness, Operational Performance

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengeksplorasi penerapan prinsip Supply Chain Management (SCM) dalam meningkatkan daya saing UMKM di Kota Sukabumi dengan mengidentifikasi indikator kinerja yang relevan dalam perancangan produk baru serta menganalisis faktor-faktor yang mempengaruhi kinerja operasional UMKM, seperti waktu siklus produksi, pemanfaatan kapasitas, kualitas produk, dan kepuasan pelanggan. Menggunakan metode kualitatif dengan pendekatan deskriptif, data dikumpulkan melalui wawancara, observasi, dan studi dokumenter terhadap lima UMKM, di mana teknik analisis data yang diperoleh menggunakan triangulasi sumber dan waktu. Hasil penelitian menunjukkan bahwa efisiensi dalam rantai pasok, optimalisasi kapasitas produksi, serta peningkatan kualitas produk berkontribusi besar terhadap daya saing UMKM, sementara kurangnya inovasi dan perbaikan proses masih menjadi tantangan utama. Oleh karena itu, penelitian ini merekomendasikan penerapan teknologi dalam SCM, peningkatan keterampilan SDM, kolaborasi lebih erat dengan pemasok dan distributor, serta dukungan kebijakan yang lebih kuat untuk mendukung keberlanjutan dan daya saing UMKM.

Kata Kunci: Rantai Pasok, UMKM, Daya Saing, Kinerja Operasional

PENDAHULUAN

Dalam era globalisasi yang semakin kompetitif, Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memainkan peran penting dalam perekonomian suatu negara. UMKM tidak hanya berkontribusi terhadap pertumbuhan ekonomi, tetapi juga berfungsi sebagai penyedia lapangan kerja dan penggerak inovasi (1). Namun, meskipun memiliki potensi yang besar, banyak UMKM menghadapi tantangan dalam perancangan produk baru yang sesuai dengan kebutuhan pasar

dan mampu bersaing. Salah satu faktor kunci dalam menghadapi tantangan ini adalah penerapan prinsip *Supply Chain Management* (SCM) yang efektif, yang dapat membantu UMKM dalam meningkatkan efisiensi dan responsivitas terhadap kebutuhan pasar (2).

Permasalahan yang dihadapi oleh UMKM dalam perancangan produk baru sering kali disebabkan oleh kesenjangan antara harapan untuk menciptakan produk inovatif dan kondisi aktual yang dihadapi di lapangan. Banyak UMKM yang

masih mengandalkan metode tradisional dalam proses produksi dan distribusi, yang mengakibatkan rendahnya efisiensi dan kualitas produk (3). Selain itu, keterbatasan sumber daya dan kurangnya pemahaman tentang manajemen rantai pasok membuat UMKM sulit untuk beradaptasi dengan perubahan permintaan pasar yang cepat (4). Hal ini menyebabkan produk yang dihasilkan tidak memenuhi harapan konsumen, sehingga berdampak negatif pada keberlangsungan usaha (5).

Penelitian mengenai optimalisasi rantai pasok dengan meningkatkan daya saing UMKM telah banyak dilakukan, akan tetapi masih terdapat kesenjangan antar peneliti. Kesenjangan penelitian dalam studi ini terletak pada beberapa aspek utama yang belum sepenuhnya dieksplorasi dalam penelitian sebelumnya. Pertama, meskipun banyak penelitian telah membahas pentingnya *Supply Chain Management* (SCM) dalam meningkatkan efisiensi operasional UMKM (6), masih terdapat keterbatasan dalam memahami bagaimana penerapan SCM yang spesifik dapat disesuaikan dengan kebutuhan dan karakteristik UMKM di tingkat lokal, seperti di Kota Sukabumi. Kedua, penelitian terdahulu lebih banyak berfokus pada aspek manajerial SCM dalam bisnis skala besar, sementara studi tentang bagaimana UMKM dapat mengadopsi dan mengoptimalkan rantai pasok dengan keterbatasan sumber daya masih terbatas (7). Ketiga, meskipun faktor-faktor seperti efisiensi produksi, pemanfaatan kapasitas, dan inovasi produk telah banyak dikaji, masih sedikit penelitian yang secara simultan menghubungkan

faktor-faktor tersebut dengan kepuasan pelanggan dan keberlanjutan bisnis UMKM (8). Selain itu, keterbatasan penelitian ini dalam jumlah sampel, yaitu hanya lima UMKM, dapat mengurangi generalisasi hasilnya terhadap UMKM di sektor atau wilayah lain. Oleh karena itu, penelitian lebih lanjut diperlukan untuk memperluas cakupan sektor (9), menggunakan pendekatan kuantitatif yang lebih luas (10), serta mengeksplorasi lebih dalam peran kebijakan dan teknologi dalam mendukung optimalisasi rantai pasok bagi UMKM (11).

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengeksplorasi indikator kinerja yang relevan dalam perancangan produk baru dari perspektif SCM, serta mengidentifikasi faktor-faktor yang memengaruhi kinerja tersebut pada UMKM. Kontribusi penelitian ini diharapkan dapat memberikan rekomendasi praktis bagi UMKM dalam merancang produk baru yang lebih efektif dan efisien. Selain itu, hasil penelitian ini juga diharapkan dapat menjadi acuan bagi pemangku kepentingan dalam merumuskan kebijakan yang mendukung pengembangan UMKM, terutama dalam konteks manajemen rantai pasok. Dengan demikian, penelitian ini tidak hanya akan meningkatkan pemahaman tentang kinerja rantai pasok dalam konteks UMKM, tetapi juga memberikan kontribusi terhadap pengembangan ekonomi lokal dan nasional.

METODE

Metode Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan tujuan menghasilkan data deskriptif yang mencakup ucapan, perilaku, dan fenomena yang ditemukan melalui pengamatan

langsung di lapangan terhadap lima UMKM di kota Sukabumi. Menurut (12) tujuan dari penelitian kualitatif adalah untuk memahami situasi sosial tertentu, peran, kelompok, atau interaksi. Jenis penelitian yang digunakan bersifat deskriptif, bertujuan memberikan gambaran tentang kinerja operasional dan kepuasan pelanggan di masing-masing UMKM. Data primer dikumpulkan langsung dari informan, yaitu pelaku UMKM melalui wawancara, dan juga melalui metode studi pustaka dan observasi. Data yang dikumpulkan mencakup waktu siklus produksi, tingkat pemanfaatan kapasitas, tingkat cacat produk, serta tingkat kepuasan pelanggan, ditambah informasi mengenai inovasi produk dan umpan balik dari pelanggan untuk melengkapi analisis (13). Sedangkan teknik analisis data menggunakan teknik triangulasi data (sumber dan waktu) yang bertujuan untuk mendapatkan temuan atau interpretasi secara akurat dan kredibel. Adapun langkah-langkah praktis yang dilakukan pada saat analisis data adalah 1) pengumpulan data, yaitu data yang ditemukan di lapangan bisa melebihi keinginan peneliti maka peneliti harus menuliskan data tersebut secara rinci, karena semakin lama peneliti terjun ke lapangan semakin kompleks pula data yang akan diperoleh. 2) penyajian data, yaitu mengumpulkan informasi, pengambilan tindakan, penyajian data kualitatif baik berupa grafik, gambar, atau tabel, 3) reduksi data yaitu menajamkan, menggolongkan, mengarahkan, membuang informasi yang tidak perlu, dan mengorganisasi data, serta pengambilan

tindakan. 4) kesimpulan akhir, memverifikasi kembali data dan menarik kesimpulan atas data.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Penelitian ini bertujuan untuk meneliti atau menganalisis kinerja operasional dari lima UMKM di Kota Sukabumi. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa kinerja operasional dipengaruhi oleh beberapa faktor, seperti waktu siklus produksi, pemanfaatan kapasitas, tingkat cacat produk, tingkat kepuasan pelanggan, biaya produksi per unit, frekuensi inovasi produk, dan tingkat implementasi perbaikan proses.

Waktu Siklus Produksi

Waktu siklus produksi menjadi faktor penting dalam industri kuliner, di mana Informan 1, 3, dan 4 melaporkan waktu siklus mereka berkisar antara 6 hingga 10 menit, yang dapat menghambat pelanggan yang menginginkan pelayanan cepat, terutama saat jam sibuk; Informan 1 mencatat waktu 8-10 menit, dan Informan 3 mencatat waktu 10 menit, yang berpotensi membuat pelanggan merasa tidak puas dan memengaruhi keputusan mereka untuk kembali (14). Sebaliknya, Informan 5 mencatat waktu siklus tercepat, yaitu 3 menit, yang mencerminkan efisiensi tinggi dalam proses produksi dan sangat penting dalam meningkatkan kepuasan pelanggan, karena mereka dapat menerima makanan mereka dengan segera (15). Oleh karena itu, pengurangan waktu siklus produksi menjadi area krusial yang perlu diperhatikan oleh usaha-usaha tersebut untuk meningkatkan pelayanan.

Tingkat Pemanfaatan Kapasitas

Tingkat pemanfaatan kapasitas mencerminkan sejauh mana suatu usaha dapat memenuhi permintaan pelanggan, di mana Informan 2 dan Informan 4 selalu habis terjual, menunjukkan kemampuan mereka dalam mengelola permintaan dengan sangat baik. Keberhasilan ini mencerminkan strategi pemasaran dan produksi yang efektif, di mana mereka mampu memprediksi kebutuhan pasar dengan tepat dan menyediakan produk sesuai permintaan (16). Hal ini juga menunjukkan daya tarik usaha tersebut yang kuat di kalangan pelanggan. Di sisi lain, Informan 1, 3, dan 5 mencatat bahwa mereka terkadang mengalami sisa produk, yang menunjukkan bahwa strategi pemasaran dan produksi mereka perlu ditinjau kembali. Ketidakmampuan untuk menjual semua produk dapat berdampak pada profitabilitas dan meningkatkan pemborosan terkait makanan yang tidak terjual (17). Dengan meningkatkan pemanfaatan kapasitas, usaha-usaha ini dapat lebih baik memenuhi kebutuhan pelanggan dan meningkatkan efisiensi operasional.

Tingkat Cacat Produk

Tingkat cacat produk merupakan indikator krusial dari kualitas layanan yang diberikan oleh usaha kuliner. Dalam penelitian ini, Informan 1, 2, 3, dan 4 melaporkan masalah seperti salah orderan dan overcooked, yang menunjukkan adanya kelemahan dalam proses produksi dan pengendalian kualitas. Masalah-masalah ini dapat merugikan reputasi usaha dan menghilangkan kepercayaan pelanggan, karena

kualitas produk yang buruk dapat berakibat fatal bagi keberlangsungan usaha; pelanggan cenderung tidak akan kembali setelah mengalami pengalaman negatif (18). Sebaliknya, Informan 5 tidak mencatatkan adanya cacat produk, yang menunjukkan bahwa mereka memiliki sistem kontrol kualitas yang lebih baik. Keberhasilan dalam menjaga tingkat cacat produk yang rendah dapat menjadi daya tarik tersendiri bagi pelanggan, karena kualitas yang konsisten dapat meningkatkan loyalitas dan menciptakan citra positif di pasar (19). Oleh karena itu, evaluasi dan perbaikan pada proses produksi sangat penting untuk meningkatkan kualitas produk dan kepuasan pelanggan.

Tingkat Kepuasan Pelanggan

Tingkat kepuasan pelanggan merupakan indikator penting dari keberhasilan suatu usaha kuliner. Dalam penelitian ini, Informan 2 mencatatkan tingkat kepuasan tertinggi, yaitu 90%, yang menunjukkan bahwa usaha tersebut berhasil memenuhi harapan pelanggan dalam hal kualitas produk dan layanan. Tingkat kepuasan yang tinggi ini berpotensi meningkatkan loyalitas serta mendorong rekomendasi dari mulut ke mulut, yang sangat berharga di industri kuliner yang kompetitif (20). Sebaliknya, Informan 1 berada di posisi terendah dengan tingkat kepuasan hanya 70%. Angka ini menunjukkan adanya ruang untuk perbaikan dalam pelayanan dan kualitas produk yang ditawarkan. Pelanggan yang tidak puas cenderung tidak akan kembali dan bahkan dapat memberikan ulasan negatif (21). Oleh karena itu, penting bagi Informan 1 untuk mengevaluasi umpan balik pelanggan dan

mengidentifikasi area yang perlu diperbaiki, agar dapat meningkatkan kepuasan dan loyalitas pelanggan di masa mendatang.

Biaya Produksi per Unit

Biaya produksi per unit merupakan indikator penting dari efisiensi finansial suatu usaha kuliner. Informan 1 mencatatkan omset tertinggi, yaitu 1,2 juta, namun dengan biaya produksi yang juga tinggi. Ini menunjukkan bahwa meskipun usaha ini berhasil menghasilkan pendapatan yang signifikan, mereka mungkin mengalami margin keuntungan yang lebih rendah jika biaya operasional tidak dikelola dengan baik (22). Untuk meningkatkan profitabilitas, Informan 1 perlu mengevaluasi dan mengoptimalkan proses produksi untuk menurunkan biaya tanpa mengorbankan kualitas. Di sisi lain, Informan 2, 3, dan 4 menunjukkan efisiensi biaya yang lebih baik, dengan omset berkisar antara 700 ribu hingga 2 juta. Keberhasilan mereka dalam menjaga biaya produksi yang lebih rendah sambil tetap menarik pelanggan menunjukkan pengelolaan sumber daya dan operasional yang efektif. Hal ini memberikan keuntungan kompetitif, karena usaha-usaha ini dapat menawarkan harga yang lebih bersaing sambil tetap mempertahankan margin keuntungan yang sehat.

Frekuensi Inovasi Produk

Frekuensi inovasi produk mencerminkan seberapa sering suatu usaha memperbarui menu atau layanan untuk menarik pelanggan baru. Dalam penelitian ini, Informan 3 memperkenalkan satu menu baru setiap tahun,

sedangkan informan 4 lebih aktif dengan menambahkan dua menu baru per tahun. Inovasi yang berkelanjutan adalah kunci untuk menjaga daya tarik pelanggan dan memenuhi perubahan selera pasar; dengan terus memperbarui dan meningkatkan tawaran mereka, usaha-usaha ini dapat menarik pelanggan baru dan mempertahankan yang sudah ada. Di sisi lain, Informan 2, 5, dan 1 tidak melakukan inovasi sama sekali. Kurangnya inovasi dapat mengakibatkan stagnasi dalam penjualan dan kehilangan pelanggan yang mencari variasi dalam pilihan makanan mereka. Dalam industri kuliner yang kompetitif, penting bagi usaha-usaha ini untuk beradaptasi dengan tren dan preferensi pelanggan. Oleh karena itu, mereka perlu mempertimbangkan untuk meninjau kembali strategi inovasi mereka agar tetap relevan dan menarik bagi konsumen.

Tingkat Implementasi Perbaikan Proses

Tingkat implementasi perbaikan proses adalah faktor penting dalam efisiensi operasional suatu usaha. Dalam penelitian ini, Informan 2 menunjukkan sikap yang hati-hati dan ramah dalam implementasi perbaikan, mencerminkan komitmen mereka terhadap kualitas layanan. Proses perbaikan yang berkelanjutan dapat membantu usaha ini mengidentifikasi dan mengatasi kelemahan, meningkatkan efisiensi, serta memberikan pengalaman yang lebih baik bagi pelanggan.

Sebaliknya, usaha-usaha lainnya tidak menunjukkan adanya implementasi perbaikan proses. Ketidakmampuan untuk melakukan

evaluasi dan perbaikan dapat mengakibatkan stagnasi dalam kinerja dan kualitas layanan. Oleh karena itu, usaha-usaha ini perlu mengadopsi pendekatan yang lebih proaktif dalam mengidentifikasi area perbaikan. Dengan melakukan perbaikan yang konsisten, mereka dapat meningkatkan efisiensi operasional dan kepuasan pelanggan, serta memperkuat daya saing di pasar yang semakin kompetitif.

Pembahasan

Implementasi *Supply Chain Management* (SCM) untuk Meningkatkan Efisiensi dan Responsivitas UMKM di Kota Sukabumi

Penerapan prinsip *Supply Chain Management* (SCM) dalam Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di Kota Sukabumi dapat menjadi langkah strategis untuk meningkatkan efisiensi operasional. Dengan mengintegrasikan berbagai proses dalam rantai pasokan, UMKM dapat mengurangi waktu produksi dan biaya yang dikeluarkan. Contohnya, penggunaan teknologi informasi untuk memantau persediaan dan permintaan dapat membantu UMKM dalam mengoptimalkan kapasitas produksi, sehingga hasil yang diperoleh lebih sesuai dengan kebutuhan pasar. Ini tidak hanya meningkatkan efisiensi, tetapi juga mengurangi risiko pemborosan dan meningkatkan kualitas produk.

Selain itu, kemampuan untuk merespons perubahan permintaan pasar menjadi kunci bagi keberhasilan UMKM dalam menghadapi persaingan. Dengan menerapkan prinsip SCM, UMKM dapat lebih cepat menyesuaikan diri terhadap fluktuasi permintaan dan tren

konsumen, yang sangat penting dalam industri yang terus bertransformasi. Mengikutsertakan pelanggan dalam proses perancangan produk dan secara aktif menerima umpan balik dapat meningkatkan kepuasan pelanggan, yang selanjutnya berkontribusi pada loyalitas dan pertumbuhan bisnis. Oleh karena itu, penerapan SCM tidak hanya berfokus pada efisiensi, tetapi juga menciptakan sinergi antara produsen dan konsumen, yang sangat penting untuk keberlanjutan usaha di tengah persaingan yang ketat.

Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Kinerja Operasional UMKM dalam Perancangan Produk Baru

Kinerja operasional Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) dalam merancang produk baru dipengaruhi oleh sejumlah faktor yang saling terkait. Salah satu faktor penting adalah kapasitas sumber daya yang tersedia, seperti tenaga kerja, peralatan, dan modal. Ketidacukupan dalam sumber daya ini bisa menjadi penghalang bagi UMKM untuk berinovasi dan memenuhi kebutuhan pasar. Selain itu, kurangnya pemahaman tentang tren konsumen dan teknologi terkini dapat menyebabkan produk yang dikembangkan tidak sesuai dengan permintaan pasar, sehingga mengurangi daya saing usaha.

Faktor lain yang berpengaruh adalah efektivitas manajemen rantai pasok. UMKM yang dapat mengelola rantai pasok dengan baik akan memastikan proses produksi berjalan lancar, pengendalian kualitas terjaga, dan distribusi

produk berjalan efektif. Hubungan yang baik dengan pemasok dan pelanggan juga sangat penting untuk mendapatkan umpan balik yang berguna, yang dapat dimanfaatkan untuk meningkatkan produk. Oleh karena itu, penerapan strategi manajemen yang tepat dan fleksibel sangat penting untuk meningkatkan kinerja operasional dan keberhasilan produk baru di pasar.

Kontribusi Waktu Siklus Produksi, Pemanfaatan Kapasitas, dan Kualitas Produk terhadap Kepuasan Pelanggan di UMKM

Waktu siklus produksi, pemanfaatan kapasitas, dan kualitas produk adalah tiga elemen penting yang memiliki dampak signifikan terhadap kepuasan pelanggan dalam Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM). Waktu siklus produksi yang lebih singkat memungkinkan UMKM untuk memenuhi permintaan pelanggan dengan lebih cepat, sehingga meningkatkan pengalaman pelanggan. Ketika produk dapat diproduksi dan disampaikan tepat waktu, hal ini tidak hanya meningkatkan kepercayaan pelanggan, tetapi juga membantu membangun hubungan jangka panjang. Selain itu, pemanfaatan kapasitas yang optimal memastikan bahwa UMKM dapat memproduksi sesuai dengan permintaan pasar, menghindari penumpukan persediaan yang tidak perlu dan mengurangi biaya operasional.

Kualitas produk juga merupakan faktor kunci yang berkontribusi terhadap kepuasan pelanggan. Produk yang memiliki kualitas tinggi tidak hanya memenuhi harapan pelanggan, tetapi juga meningkatkan reputasi UMKM di pasar.

Pelanggan cenderung kembali dan merekomendasikan produk berkualitas kepada orang lain, yang pada gilirannya dapat meningkatkan pangsa pasar UMKM. Dengan demikian, perhatian yang lebih besar pada pengelolaan waktu siklus produksi, pemanfaatan kapasitas, dan standar kualitas produk dapat menciptakan nilai lebih bagi pelanggan dan mendorong pertumbuhan yang berkelanjutan bagi UMKM.

Tantangan yang Dihadapi UMKM dalam Mengadopsi Metode Manajemen Rantai Pasok yang Efektif

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) sering kali menghadapi berbagai tantangan dalam mengadopsi metode manajemen rantai pasok yang efektif. Salah satu tantangan utama adalah keterbatasan sumber daya, baik dari segi keuangan maupun manusia. Banyak UMKM yang tidak memiliki anggaran yang cukup untuk mengimplementasikan teknologi terbaru yang diperlukan untuk optimasi rantai pasok. Selain itu, kurangnya keahlian dalam manajemen rantai pasok juga menjadi penghalang. Banyak pelaku UMKM yang tidak memiliki pengetahuan yang mendalam tentang praktik terbaik dalam manajemen rantai, yang dapat mengakibatkan keputusan yang kurang tepat dan kurang efisien.

Tantangan lainnya adalah resistensi terhadap perubahan dari dalam organisasi. Banyak UMKM yang memiliki budaya kerja yang telah mapan dan cenderung enggan untuk mengubah proses yang sudah ada. Hal ini dapat menghambat inovasi dan perbaikan dalam sistem manajemen

rantai pasok. Selain itu, kerjasama yang kurang efisien dengan

pemasok dan distributor juga dapat menjadi kendala dalam mencapai integrasi rantai pasok yang lebih baik. Dengan mengatasi tantangan-tantangan tersebut, UMKM dapat meningkatkan efisiensi operasional dan daya saing di pasar yang semakin kompetitif.

Rekomendasi Strategis untuk Meningkatkan Daya Saing UMKM melalui Penerapan *Supply Chain Management*

Dalam rangka meningkatkan daya saing Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM), penerapan *Supply Chain Management* (SCM) yang efektif sangat penting. Salah satu rekomendasi strategis adalah meningkatkan kolaborasi antara UMKM dan para pemangku kepentingan di dalam rantai pasok, termasuk pemasok dan distributor. Melalui kemitraan yang lebih kuat, UMKM dapat memperoleh akses ke informasi yang lebih baik tentang permintaan pasar dan tren industri, yang memungkinkan mereka untuk menyesuaikan produksi dan mengurangi risiko kelebihan stok. Selain itu, pelatihan dan pengembangan sumber daya manusia dalam manajemen rantai pasok juga dapat meningkatkan keterampilan dan pengetahuan karyawan, yang pada gilirannya akan meningkatkan efisiensi operasional.

Rekomendasi lainnya adalah memanfaatkan teknologi informasi untuk mengoptimalkan proses dalam rantai pasok. Penggunaan perangkat lunak manajemen rantai pasok dapat membantu UMKM dalam memantau persediaan, mengelola

pengiriman, dan menganalisis data untuk pengambilan keputusan yang lebih baik. Dengan mengimplementasikan teknologi yang tepat, UMKM bisa meningkatkan transparansi dalam operasi mereka dan merespons perubahan pasar dengan lebih cepat. Selain itu, inovasi dalam produk dan layanan yang berorientasi pada kebutuhan pelanggan juga dapat menjadi pendorong utama dalam meningkatkan daya saing UMKM di pasar yang semakin kompetitif.

SIMPULAN

Berdasarkan pada hasil penelitian menunjukkan bahwa penerapan prinsip *Supply Chain Management* (SCM) yang efektif dapat secara signifikan meningkatkan daya saing Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di Kota Sukabumi. Penelitian ini mengidentifikasi bahwa faktor-faktor seperti waktu siklus produksi, pemanfaatan kapasitas, kualitas produk, dan tingkat kepuasan pelanggan berperan penting dalam kinerja operasional UMKM. Dengan memahami dan menerapkan indikator kinerja yang tepat, UMKM dapat merancang produk baru yang lebih efisien dan sesuai dengan kebutuhan pasar, sehingga mampu meningkatkan kepuasan pelanggan dan keberlangsungan usaha di tengah persaingan yang ketat. Namun, penelitian ini juga mengakui adanya batasan, seperti jumlah responden yang terbatas pada lima UMKM, yang mungkin tidak sepenuhnya menggambarkan keseluruhan kondisi UMKM di daerah tersebut. Saran untuk penelitian selanjutnya adalah untuk memperluas jangkauan dan melibatkan lebih banyak UMKM dalam berbagai sektor guna

mendapatkan hasil yang lebih komprehensif. Implikasi praktis dari temuan ini mencakup pentingnya kebijakan yang mendukung pengembangan UMKM melalui pelatihan manajemen rantai pasok, serta perlunya inovasi produk secara berkelanjutan. Secara teoritis, penelitian ini memberikan kontribusi dalam pemahaman tentang kinerja rantai pasok dalam konteks UMKM, serta membuka ruang untuk penelitian lebih lanjut mengenai hubungan antara inovasi produk dan keberhasilan bisnis.

DAFTAR PUSTAKA

1. Masruroh NS, Alhidayatullah A, Lestari NA. Optimizing *Supply Chain Management* Strategies In Improving Supply Performance. Vol. 338, Public Administration And Social Studies Page 322. 2024.
2. Widita AA, Lechner AM, Widyastuti DT. Spatial Patterns And Drivers Of Micro, Small And Medium-Sized Enterprises (Msmes) Within And Across Indonesian Cities: Evidence From Highly Granular Data. *Regional Science Policy And Practice*. 2024 Nov 1;16(11).
3. Trisnawati T, Alhidayatullah A, Antony A. Entrepreneurship And Digital Orientation In Enhancing SME Performance Mediated By Marketing Capabilities. *International Journal Of Economics, Management And Accounting*. 2024;2(3):455–70.
4. Zuñiga-Collazos A, Galvez-Albarracin EJ, Vera-Jaramillo F, Patiño-Giraldo LV. Digitalization, Innovation, Sustainability And Performance: A Causal Analysis Applied To Tourism Msmes. *International Journal Of Innovation Studies*. 2025 Mar 1;9(1):46–59.
5. Alhidayatullah A, Amal MK, Aziz Muha, Anjani CP. Risk Management Strategy In Supply Chain Management. *SMART Management Journal*. 2024;4(2):67–72.
6. Rachbini W. Supply Chain Mangement Dan Kinerja Perusahaan [Internet]. Vol. 1, *Jurnal Riset Manajemen Dan Bisnis*. 2016. Available From: [Www.GoogleDocs.Com](http://www.GoogleDocs.Com).
7. Mulchandani K, Jasrotia SS, Mulchandani K. Determing Supply Chain Effectiveness For Indian Msmes: A Structural Equation Modelling Approach. *Asia Pacific Management Review*. 2023 Jun 1;28(2):90–8.
8. Kumar R, Kumar Singh R. Coordination And Responsiveness Issues In SME Supply Chains: A Review. Vol. 24, *Benchmarking*. Emerald Group Publishing Ltd.; 2017. P. 635–50.
9. Hidayat T, Wulandari A, Mulyanto H, Riski Bastanta A, Muhsoni R. Meningkatkan Daya Saing UMKM Melalui Analisis SWOT Dan NIB [Internet]. Vol. 7. 2024. Available From: [Http://Ojs.Stiami.Ac.Id](http://Ojs.Stiami.Ac.Id)
10. Khan SAR, Tahir MS, Sheikh AA. Sustainable Performance In Smes Using Big Data Analytics For Closed-Loop Supply Chains And Reverse Supply Omnichannel. *Heliyon*. 2024 Aug 30;10(16).
11. Sun W, Liao W. Risk Propagation In Emergency Supply Chain During Public Health Events - From A Reliability Perspective. *Heliyon*. 2025 Jan 15;11(1).
12. Creswell JW, Creswell JD. Research Design Qualitative, Quantitative, And Mixed Methods Approaches. 2018;1–438.
13. Zuhroh D, Jermias J, Ratnasari SL, Sriyono, Nurjanah E, Fahlevi M. The Impact Of Sharing Economy Platforms, Management Accounting Systems, And

- Demographic Factors On Financial Performance: Exploring The Role Of Formal And Informal Education In Msmes. *Journal Of Open Innovation: Technology, Market, And Complexity*. 2025 Mar 1;11(1).
14. Borbon-Galvez Y, Del Sorbo M, Colicchia C, Creazza A. Unlocking The Power Duo: Exploring The Interplay Of Supply Chain Sustainability And Resilience Through A Composite Indicator. *Cleaner Logistics And Supply Chain*. 2025 Mar 1;14.
 15. Wijaya LI, Zunairoh Z, Izharuddin M, Rianawati A. Scope Of E-Commerce Use, Innovation Capability, And Performance: Food Sector Msmes In Indonesia. *Journal Of Open Innovation: Technology, Market, And Complexity*. 2025 Mar 1;11(1).
 16. Satpathy A Sanatan, Sahoo S Kumar, Mohanty A, Mohanty PP. Strategies For Enhancements Of MSME Resilience And Sustainability In The Post-COVID-19 Era. Vol. 11, *Social Sciences And Humanities Open*. Elsevier Ltd; 2025.
 17. Zeng H, Abedin MZ, Wu R, Ahmed AD. Asymmetric Dependency Among US National Financial Conditions And Clean Energy Markets. *Global Finance Journal*. 2024 Dec 1;63.
 18. Alwadeai A, Vlasova N, Mareeh H, Aljonaid N. Stock Market Responses To Economic Sanctions: Evaluating The Roles Of National Reserves And Financial Market Access. *Borsa Istanbul Review*. 2024 Nov 1;
 19. Alzayed N, Batiz-Lazo B, Eskandari R. Does Board Diversity Mitigate Risk? The Effect Of Homophily And Social Ties On Risk-Taking In Financial Institutions. *Res Int Bus Finance*. 2024 Jun 1;70.
 20. Goldstein I, Xiong Y, Yang L. Information Sharing In Financial Markets. *J Financ Econ*. 2025 Jan 1;163.
 21. Goczek Ł, Witkowski B. Spillover Effects Of The Unconventional Monetary Policy Of The European Central Bank. *Quarterly Review Of Economics And Finance*. 2023 Jun 1;89:82–104.
 22. Aini IN, Latifatuz Zahro R, Citradewi A. Analisis Rasio Keuangan Untuk Menilai Finance Performance Pada Laporan Keuangan PT Ace Hardware Indonesia Tbk. *Journal Islamic Accounting Competency*. 2023;3(2):18–30.